

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

3-тє видання,
перероблене та доповнене

За редакцією

*доктора економічних наук, професора Козака Ю. Г.,
доктора економічних наук, професора Лук'яненка Д. Г.,
доктора економічних наук, професора Макогона Ю. В.*

Затверджено

*Міністерством освіти і науки України
як підручник для студентів
вищих навчальних закладів*

Київ
«Центр учбової літератури»
2009

ББК 65.58я73
УДК 339.9 (075.8)
М 58

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист № 1.4/18-Г-848 від 11.04.2008)*

Рецензенти:

Амоша О. І. — академік НАН України, доктор економічних наук, професор, директор Інституту економіки промисловості НАН України;

Єрохін С. А. — доктор економічних наук, професор, ректор Національної Академії управління;

Якубовський С. О. — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету.

Автори:

Ю. Г. Козак, Д. Г. Лук'яненко, Ю. В. Макогон, Н. С. Логвінова, В. В. Ковалевський, М. І. Барановська, Ю. І. Граматик, М. А. Левицький, В. В. Сафонов, О. В. Захарченко, О. М. Московченко, О. В. Артюх, М. А. Заєць, І. В. Ліганенко, Ю. М. Сотніков, В. М. Осипов.

Міжнародна економіка: *підруч. для студ. вищ. навч. закл.* / [Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г., Макогон Ю. В. та ін.]; *За ред. Ю. Г. Козака, Д. Г. Лук'яненка, Ю. В. Макогона* [3-тє вид.] — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 560 с. — ISBN 978-966-364-814-9.

Підручник спрямований на активне засвоєння курсу «Міжнародна економіка» згідно з чинною програмою Міністерства освіти і науки України. Він опробований упродовж 15 років. Це третє перероблене та доповнене видання першої оригінальної книги з міжнародної економіки українською мовою (1993 р.).

У ньому враховано накопичений протягом десятиліть досвід викладання курсу «International Economics» в університетах США та Західної Європи, проаналізовано сучасні закономірності розвитку та функціонування міжнародної економіки з урахуванням специфіки країн з перехідною економікою, насамперед України.

Підручник містить ключові поняття, контрольні питання, теми доповідей і рефератів, тестові завдання до кожного розділу курсу, а також підсумкові контрольні питання та тестові завдання до курсу в цілому.

Для студентів економічних вузів та факультетів.

ББК 65.58я73
УДК 339.9 (075.8)

ISBN 978-966-364-814-9

© Козак Ю. Г., Лук'яненко Д. Г.,
Макогон Ю. В. та ін., 2009
© Центр учбової літератури, 2009

ЗМІСТ

<i>ПЕРЕДМОВА</i>	9
Розділ I. ВСТУП ДО КУРСУ «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»	13
<i>Ключові поняття</i>	13
Глава 1. Світове господарство: основні риси та структура ...	13
1.1. Міжнародний поділ праці. Світове господарство як сукупність національних господарств	13
1.2. Світогосподарський поділ праці. Світове господарство як єдиний наднаціональний простір. Багатомірність системи світового господарства	17
1.3. Регіональна структура світового господарства	21
Глава 2. Міжнародна економіка — підсистема світового господарства. Визначення предмета міжнародної економіки	25
2.1. Системні ознаки міжнародної економіки	25
2.2. Матеріальний зміст міжнародної економіки та її структура	28
2.3. Суб'єкти міжнародної економіки	29
2.4. Системне визначення предмета міжнародної економіки	29
<i>Контрольні питання</i>	30
<i>Теми доповідей і рефератів</i>	31
<i>Тестові завдання</i>	31
Розділ II. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ І ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА	32
<i>Ключові поняття</i>	32
Глава 3. Суть та значення міжнародної торгівлі	32
3.1. Економічна основа міжнародної торгівлі. Теорії міжнародної торгівлі	32
3.2. Специфічні риси міжнародної торгівлі	46
3.3. Значення міжнародної торгівлі	51

Глава 4. Структура та динаміка міжнародної торгівлі	54
4.1. Територіальний аспект структури та динаміки міжнародної торгівлі	54
4.2. Структура міжнародної торгівлі за групами та видами продукції	58
4.3. Структура міжнародної торгівлі за товарними формами	61
4.4. Структура міжнародної торгівлі за рівнем торговельних потоків	65
4.5. Зовнішньоторговельні зв'язки України.....	65
Глава 5. Міжнародна торговельна політика	74
5.1. Дві тенденції в міжнародній торговельній політиці	74
5.2. Проблеми орієнтації торговельної політики країн, що розвиваються	77
5.3. Торговельна політика країн з перехідною економікою	78
5.4. Державний вплив на міжнародну торгівлю	80
5.5. Протекціоністські інструменти торговельної політики	84
5.6. Економічні інститути, що регулюють міжнародну торговельну політику	88
<i>Контрольні питання</i>	103
<i>Теми доповідей і рефератів</i>	104
<i>Тестові завдання</i>	105
Розділ III. МІЖНАРОДНИЙ РУХ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА	109
<i>Ключові поняття</i>	109
Глава 6. Міжнародний рух капіталу	113
6.1. Сутність та форми міжнародного руху капіталу.....	113
6.2. Прямі іноземні інвестиції	114
6.2.1. Суть та причини прямих іноземних інвестицій	114
6.2.2. Форми ПІІ.....	118
6.2.3. Наслідки прямих іноземних інвестицій.....	120
6.2.4. Основні тенденції розвитку ринку прямих іноземних інвестицій.....	125
6.2.5. Роль ПІІ в економіці України	129
6.3. Міжнародні портфельні інвестиції	137
6.4. Міжнародний рух позичкового капіталу.....	141
6.4.1. Сутність міжнародного кредитування	141
6.4.2. Основні форми міжнародного кредитування.....	144
6.4.3. Інституціональна структура міжнародного кредитування.....	147

6.4.4. Світова криза заборгованості. Проблеми зовнішньої заборгованості України.....	150
Глава 7. Міжнародна міграція робочої сили.....	159
7.1. Причини міжнародної міграції робочої сили	159
7.2. Основні етапи міжнародної міграції.....	161
7.3. Сучасні центри притягання робочої сили	163
7.4. Наслідки переміщення трудових ресурсів	166
7.5. Регулювання міжнародних міграційних процесів. Міжнародна організація праці.....	169
7.6. Україна в міжнародних міграційних процесах.....	173
Глава 8. Міжнародна передача технологій.....	181
8.1. Сутність та форми міжнародного технологічного обміну ...	181
8.2. Особливості міжнародного технологічного обміну в сучасних умовах.....	183
8.3. Міжнародна торгівля ліцензіями	187
8.4. Міжнародний ринок інжинірингових послуг	190
8.5. Міжнародне регулювання ринку технологій.....	193
8.6. Особливості міжнародного технологічного обміну в Україні.....	197
<i>Контрольні питання.....</i>	<i>199</i>
<i>Теми доповідей і рефератів</i>	<i>200</i>
<i>Тестові завдання.....</i>	<i>201</i>
Розділ IV. СВІТОВА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА.....	204
<i>Ключові поняття</i>	<i>204</i>
Глава 9. Світова валютно-фінансова система та принципи її функціонування.....	204
9.1. Поняття «валютні відносини» та «світова валютна система»...204	204
9.2. Валюта та валютний курс	206
9.2.1. Сутність поняття «валюта» та види валют	206
9.2.2. Валютний курс та його кількісні показники.....	208
9.2.3. Розрахункові види валютних курсів	210
9.2.4. Крос-курс та тристоронній арбітраж	212
9.2.5. Фіксовані та гнучкі (плаваючі) валютні курси	214
9.2.6. Попит і пропозиція валюти.....	216
9.2.7. Визначення ціни іноземних товарів та послуг в іноземній валюті	219

9.2.8. Чинники, що впливають на валютний курс	220
9.3. Прогнозування валютного курсу	223
Глава 10. Валютні відносини та платіжний баланс	228
10.1. Міжнародні розрахунки та їх основні форми	228
10.2. Платіжний баланс та його структура.....	231
10.3. Балансування статей платіжного балансу	242
10.4. Конвертованість національної валюти	245
Глава 11. Валютна політика	256
11.1. Варіанти валютної політики.....	256
11.2. Система золотого стандарту. Бреттон-Вудська валютна система	257
11.3. Ямайська валютна система.....	261
11.4. Вибір конкретної валютної політики	264
11.5. Валютна політика України	269
Глава 12. Світова фінансова система	277
12.1. Характеристика світової фінансової системи	277
12.1.1. Міжнародні фінансові потоки	277
12.1.2. Світовий фінансовий ринок.....	279
12.1.3. Розвиток світової фінансової системи	282
12.2. Світові фінансові центри	288
Глава 13. Міжнародні фінансові ринки	293
13.1. Міжнародний валютний ринок	293
13.1.1. Сутність міжнародного валютного ринку	293
13.1.2. Угоди на міжнародному валютному ринку.....	295
13.1.3. Урядове втручання в діяльність валютних ринків	304
13.1.4. Ринок євровалют	306
13.2. Міжнародний кредитний ринок.....	309
13.2.1. Сутність міжнародного кредитного ринку.....	309
13.2.2. Валютно фінансові умови міжнародного кредиту	312
13.2.3. Ринок єврокредитів.....	315
13.2.4. Міжнародна офіційна допомога країнам, що роз- виваються	318
13.3. Міжнародний ринок цінних паперів.....	319
13.3.1. Міжнародний ринок титулів власності.....	322
13.3.2. Міжнародний ринок облігацій	325
13.3.3. Міжнародний ринок фінансових деривативів.....	327
<i>Контрольні питання.....</i>	<i>329</i>
<i>Теми доповідей і рефератів</i>	<i>331</i>
<i>Тестові завдання.....</i>	<i>331</i>

Розділ V. СТАН І ПЕРСПЕКТИ ВИ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	338
<i>Ключові поняття</i>	338
Глава 14. Сутність та рівні інтеграційних процесів	338
14.1. Економічна інтеграція як поняття.....	338
14.2. Рівні міжнародної економічної інтеграції.....	340
Глава 15. Регіональні інтеграційні угруповання	344
15.1. Європейські інтеграційні процеси	344
15.1.1. Європейський союз.....	344
15.1.2. Специфіка інтеграції східноєвропейських країн	352
15.1.3. Умови та передумови загальноєвропейської еко- номічної інтеграції.....	355
15.2. Інтеграційні процеси в країнах Північної і Південної Америци, Азії та Африки.....	356
15.2.1. Особливості розвитку економічних взаємозв'яз- ків у Північній Америці	356
15.2.2. Специфіка латиноамериканських інтеграційних процесів	358
15.2.3. Відмітні риси економічної інтеграції в Азії	361
15.2.4. Основні економічні угруповання в Африці	364
Глава 16. Інтеграція України в сучасну міжнародну економіч- ну систему	367
16.1. Об'єктивна необхідність інтеграції України в сучасну міжнародну економічну систему	367
16.2. Україна в регіональних інтеграційних процесах.....	370
16.3. Стратегічні напрями міжнародної інтеграції України	378
<i>Контрольні питання</i>	381
<i>Теми доповідей і рефератів</i>	381
<i>Тестові завдання</i>	382
Розділ VI. МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС	386
<i>Ключові поняття</i>	386
Глава 17. Суть, види та форми міжнародного бізнесу	386
17.1. Суть і мотивація міжнародного бізнесу	386
17.2. Види міжнародного бізнесу.....	390
17.3. Основні суб'єкти міжнародного бізнесу	396
17.4. Рівні правового регулювання міжнародного бізнесу.....	402

Глава 18. Офшорні центри в системі міжнародного бізнесу	405
18.1. Сутність та класифікація офшорних центрів.....	405
18.2. Види офшорного підприємництва.....	409
18.3. Податкове планування як засіб використання офшорних центрів.....	419
Глава 19. Транснаціональні корпорації (ТНК)	425
19.1. Визначення ТНК. Критерії траснаціональності корпорації ...	425
19.2. Чинники внутрішнього середовища ТНК: цілі, технологія, люди, структура.....	435
19.3. Сучасні форми організаційної структури ТНК.....	445
19.4. Малий бізнес у системі ТНК.....	450
Глава 20. Сучасна система управління ТНК	452
20.1. Поняття «міжнародний менеджмент» як відображення практики управління ТНК.....	452
20.2. Специфіка зовнішнього середовища ТНК: глобалізація господарських зв'язків та множинність специфічних національних ринків.....	454
20.3. «Практична філософія» управління ТНК: адаптивність, підприємницький характер, інноваційність, маркетингова спрямованість, соціальна орієнтованість.....	457
20.4. Професійні та особистісні вимоги до менеджера-міжнародника.....	471
Глава 21. Функціональна структура міжнародного менеджменту	478
21.1. Міжнародний менеджмент як система функцій.....	478
21.2. Міжнародний виробничий менеджмент.....	481
21.3. Менеджмент міжнародного маркетингу.....	494
21.4. Міжнародний фінансовий менеджмент.....	503
<i>Контрольні питання</i>	528
<i>Теми доповідей і рефератів</i>	530
<i>Тестові завдання</i>	531
КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДО КУРСУ	535
ПІДСУМКОВІ ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДО КУРСУ	538
ЛІТЕРАТУРА	556

Передмова

XXI ст. відкриває сприятливі перспективи щодо посилення ефективності економіки України за рахунок оптимального використання переваг світогосподарського та міжнародного поділу праці.

Водночас залишаються складні проблеми, пов'язані передусім із господарською ідеологією багатьох наших урядовців та бізнесменів. Ця ідеологія зумовлена такими обставинами:

- збереженням «синдрому новачка» серед світових учасників ринкових відносин, оскільки донедавна Україна була в складі іншої держави й не мала самостійного виходу на світові ринки. До того ж її зовнішньоекономічна діяльність формувалася під впливом політичних факторів, які часто придушували економічний сенс;

- повільним та суперечливим позбавленням стереотипів ортодоксальної економічної науки, котра протягом десятиліть існувала в умовах автаркії; до того ж жорстка ідеологічна спрямованість мала досить віддалене відношення до світової економічної думки;

- недооцінюванням ролі поглибленого вивчення розвитку та функціонування світогосподарських зв'язків як цілісної органічної системи, об'єктивної необхідності залучення України до світової спільноти;

- складністю використання західних моделей, котрі не можуть бути безпосередньо перенесені на країну, де зародження ринкових механізмів поєднується зі специфічною ментальністю слов'ясько-православної цивілізації.

Складність проблем інтегрування України в сучасну міжнародну економічну систему помножується тим, що вона, як і інші пострадянські держави, розпочавши перехід до ринкової економіки, потрапила до глибокої трансформаційної кризи. Перед Україною та її реформами виникло багато питань, які можна звести до двох головних:

- що являє собою сучасна міжнародна економіка, які провідні тенденції її функціонування та розвитку?
- якою має бути ринкова економіка нашої держави щодо можливого оптимального її інтегрування в динамічну економічну систему світогосподарських зв'язків?

Вирішення цих питань потребує підготовки фахівців нової формації, що передбачає реформування вищої освіти, суттєвого перегляду всієї системи викладання економічних наук, передусім економічної теорії. Однак процес позбавлення від ідеологем в економічній теорії просувається дуже мляво. Про це свідчить хоча б той факт, що в навчальних планах підготовки економістів у вищих навчальних закладах дотепер залишається загальна економічна теорія (за суттю — марксистко-ленінська), яка являє собою глухий кут у розвитку економічної думки. Водночас сучасна економічна теорія містить у собі такі складові частини: мікроекономіка (microeconomics), макроекономіка (macroeconomics), міжнародна економіка (international economics). Міжнародна економіка — наймолодша та найдинамічніша складова сучасної економічної теорії. Її існування як самостійної дисципліни (а не як окремих розділів мікро- та макроекономіки) пов'язано з розвитком та функціонуванням світогосподарських зв'язків як особливої, цілісної, органічної системи. Становлення цієї системи досить ґрунтовно проаналізовано й представлено в зарубіжних підручниках з міжнародної економіки. Проте динамічність світогосподарських зв'язків зумовлює плинність змісту міжнародної економіки як науки та навчального курсу. Міжнародна економіка не є якоюсь раз і назавжди даною частиною теорії, що пристосована для всіх часів та держав. Багато складових її змісту є предметом наукових суперечок. Крім того, якими б привабливими не були зарубіжні підручники з міжнародної економіки, вони в переважаючій масі не враховують і не можуть враховувати реалії України. Тому мета цього навчального посібника така:

- наблизити зміст до вимог світових стандартів у відповідях на основні питання функціонування та розвитку світогосподарських зв'язків;

- урахувати накопичений протягом десятиліть досвід викладання курсу «International Economics» в університетах США та Західної Європи;

- залучити до аналізу системи міжнародної економіки країн із транзитивною економікою, насамперед України.

Визначена мета потребує посилення значення дисципліни «Міжнародна економіка» у підготовці економістів широкого профілю та виокремлення її особливої ролі в підготовці економістів-міжнародників.

Як фундаментальна економічна дисципліна вона повинна спиратися на теорію ринкової економіки і розвивати її, бути сполучною ланкою між такими університетськими курсами, як макроекономіка та мікроекономіка і конкретно-економічними дисциплінами: маркетинг, менеджмент, фінанси, бухгалтерський облік та аудит, гроші і кредит, банківська справа та ін. У підготовці економістів-міжнародників ця дисципліна, крім того, є базовою щодо таких просунутих курсів, як міжнародна торгівля, міжнародні фінанси, міжнародна інвестиційна діяльність, міжнародний менеджмент, міжнародний облік та аудит, міжнародний маркетинг та ін.

У курсі «Міжнародна економіка» аналізуються економічні відносини та дія економічних законів на міжнародному рівні, а також основи зовнішньоторговельної, валютно-кредитної та виробничо-інвестиційної політики.

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

У підготовці посібника брали участь викладачі, аспіранти та здобувачі: Л. П. Апостолук, І. О. Горячко, О. А. Єрмакова, О. С. Гуменюк, Т. О. Полоз, Н. А. Булавко, О. С. Кіро, І. В. Онофрей, О. О. Ворожейкін.

Автори та редактори висловлюють щирю вдячність академіку НАН України, д.е.н., професору Ю. М. Пахомову, академіку НАН України, д.е.н., професору О. І. Амоші, д.е.н., професору А. М. Поручнику, д.е.н., професору С. А. Єрохину, д.е.н., професору Т. М. Циганковій, д.е.н., професору О. М. Мозговому за співробітництво, корисні й неупереджені зауваження та допомогу, надані під час роботи над цією книгою.

Розділ I

ВСТУП ДО КУРСУ «МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА»

Ключові поняття

Світове господарство як сукупність національних господарств • світове господарство як єдиний наднаціональний простір • структура єдиного світогосподарського простору • багатомірність системи світового господарства • концепт системи міжнародної економіки • відкритість економіки • рівні та показники відкритості економіки • субстрат системи міжнародної економіки • суб'єкти міжнародної економіки

Глава 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО: ОСНОВНІ РИСИ ТА СТРУКТУРА

1.1. Міжнародний поділ праці. Світове господарство як сукупність національних господарств

Сучасне світове господарство (ССГ) як особлива органічна цілісна система почало складатися на базі світового ринку з кінця XIX — початку XX ст. Нині можна говорити про світове господарство як глобальну господарську систему, що ґрунтується на міжнародному та наднаціональному світогосподарському поділі праці, інтернаціоналізації та інтеграції виробництва й обігу, яка функціонує на принципах ринкової економіки.

Сучасне світове господарство є цілісною системою, але ця цілісність складалася поступово. Вона формувалася в міру еволюції міжнародного поділу праці, процесу інтернаціоналізації господарського життя країн світового співтовариства, інтеграції груп країн у регіональні господарські комплекси (союзи) з міждержавним регулюванням соціально-економічних процесів, транснаціоналізації виробництва.

МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ

Історія формування світового господарства розпочинається з міжнародного поділу праці (МПП), пов'язаного з обміном діяльності та її продуктами між національними державами.

МПП, або поділ праці між країнами, є ступенем суспільного територіального поділу праці. Він спирається на економічно вигідну спеціалізацію виробництва окремих країн і виявляється у взаємному обміні результатами спеціалізованого виробництва в певних пропорціях.

Міжнародний поділ праці існує в двох основних формах: міжнародній спеціалізації та міжнародному виробничому кооперуванні.

МІЖНАРОДНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ

Міжнародна спеціалізація — це форма поділу праці між країнами, в якій зростання концентрації однорідного виробництва відбувається на основі прогресуючої диференціації національних виробництв. Спеціалізація в рамках міжнародного поділу праці в кінцевому підсумку передбачає спеціалізацію країн і регіонів на виробництві окремих продуктів та їхніх частин для світового ринку.

МІЖНАРОДНЕ ВИРОБНИЧЕ КООПЕРУВАННЯ

Міжнародне виробниче кооперування є наслідком спеціалізації національних виробництв, що взаємодіють у системі міжнародного поділу праці. Міжнародне виробниче кооперування ґрунтується на предметній спеціалізації і виступає як форма часткового та загального поділу праці у світовому господарстві.

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

Теорія міжнародного поділу праці набула свого обґрунтування і розвитку в класичній школі економіки, насамперед у працях її засновників — А. Сміта та Д. Рікардо. Головним досягненням класиків вважається теорія порівняльних витрат виробництва. В основі цієї теорії лежить ідея про існування відмінностей між країнами у витратах, пов'язаних з виробництвом тих чи інших товарів. Таке становище приводить до висновку, що замість випуску всіх товарів, на які виникає попит, вигідніше зосередитись

на виробництві товару, що потребує найменших витрат. Спеціалізація на виробництві цього товару дає змогу через обмін придбати на зовнішньому ринку товари, витрати на виробництво яких всередині країни вищі, ніж в інших країнах. Найбільший економічний ефект даватиме спеціалізація на виробництві того товару, перевага по якому максимальна. Якщо країна не може виробити жодного товару з витратами, нижчими від міжнародного рівня, то для неї відносно ефективніше буде спеціалізуватися на виробництві того товару, по якому перевищення міжнародного рівня витрат буде найменшим.

Ідеї класиків втілились у житті і набули подальшого розвитку при створенні сучасних теорій міжнародної торгівлі.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ЯК СУКУПНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ

Міжнародний поділ праці був тим об'єднуючим елементом, який створив систему світового господарства як сукупність взаємопов'язаних міжнародним обміном національних господарств, що виступають його підсистемами.

Вихід торговельних зв'язків за межі національних кордонів, тобто інтернаціоналізація сфери обігу (товарної стадії руху капіталу), і нині залишається загальною активною тенденцією для всіх країн світу, які прагнуть отримати економічну вигоду від міжнародного поділу праці і міжнародної торгівлі. Але торговельні зв'язки та обслуговуючі їх валютно-кредитні відносини між країнами утворюють лише первинний рівень цілісності міжнародних відносин, оскільки до середини ХХ ст. оформився наднаціональний рівень світового господарства.

Для характеристики структури світового господарства на первинному рівні, тобто на рівні відносин між країнами, використовується прийнята в міжнародній практиці класифікація, згідно з якою всі країни світу поділяються на три основні групи:

- розвинуті країни;
- країни з перехідною економікою;
- країни, що розвиваються.

В останній групі виокремлюються дві підгрупи — нові індустріальні країни (НІК) та найменш розвинуті країни.

До розвинутих країн належать усі країни Західної Європи (крім Мальти, яка трактується як країна, що розвивається), США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Японія та Ізраїль. Іноді до цієї групи додається ще Південно-Африканська Республіка (ПАР).

Тут також виокремлюється підгрупа найрозвинутіших країн — «Велика сімка»: США, Японія, Німеччина, Франція, Велика Британія, Італія, Канада. Частка промислово розвинутих країн у сукупному ВВП країн світу становить 75 %, у тому числі частка «Сімки» — 61 %. Останнім часом групу промислово розвинутих країн називають «Золотим мільярдом». Мільярдом — через те, що разом населення цих країн становить приблизно мільярд жителів, а золотим — через високий рівень розвитку економіки.

Країни з перехідною економікою — це колишні соціалістичні країни, що перебудовують економіку на ринкові засади. Серед них — країни СНД, Естонія, Латвія, Литва, країни Центральної Європи. До речі, до цієї групи відносити й Китай, хоча ООН класифікувала його як країну, що розвивається. Проте якщо, зважити що Китай почав економічну перебудову раніше, ніж пострадянські держави і досяг у цьому вражаючих зрушень, слушно його включити саме до другої групи країн.

Країни, що розвиваються, становлять дуже строкату, неоднорідну групу. Вони сильно відрізняються одна від одної за розмірами, економічним потенціалом і темпами розвитку. Є, втім, одна риса, що їх об'єднує: більшість із них — колишні колонії. Крім того, донедавна майже всі вони сильно відставали від розвинутих країн за економічним розвитком.

Наприкінці ХХ ст. розпочалося швидке зростання темпів розвитку країн, які увійшли в стадію індустріалізації. Це нові індустріальні країни. Чіткого визначення складу цієї підгрупи немає; найчастіше до неї включають Бразилію, Мексику, Аргентину, Республіку Корею, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Індонезію, Тайвань. Інколи додають сюди також Індію; проте дуже низький душевий показник ВВП цієї країни відрізняє її від інших НІК, тому, мабуть, доцільно її виокремити як самостійний тип.

Інша підгрупа країн, що розвивається, складається з найменш розвинутих країн, які не спроможні здійснити індустріалізацію, подолати вражаючу бідність. Їхня частка в сукупному ВВП світу неухильно падає. Згідно з класифікацією ООН, до цієї підгрупи належить 45 країн, переважна частина яких знаходиться в Африці. Це, зокрема, Ефіопія, Уганда, Танзанія, Ангола, Сомалі, Судан, Чад та ін. В Азії — Афганістан, Бангладеш, Непал, М'янма, Смен, Лаос. В Латинській Америці — Гаїті.

Перед країнами з перехідною економікою і країнами, що розвиваються, стоять проблеми, які багато в чому схожі. Це — проблеми зміни економічних структур і адаптації поведінки населення та законодавства до ринкової економіки, модернізації

виробничого апарату та інфраструктури, міжнародної заборгованості, вибору шляху і форм інтеграції зі світовим господарством тощо. Характер участі в міжнародному поділі праці країн з перехідною економікою має багато спільних рис з участю в МПП країн, що розвиваються.

1.2. Світогосподарський поділ праці.

Світове господарство як єдиний наднаціональний простір. Багатомірність системи світового господарства

У другій половині ХХ ст. в еволюції міжнародного поділу праці відбувалось якісне зрушення, результатом якого стало вивезення капіталу за межі національних кордонів. Інтернаціоналізація охопила всі стадії руху капіталу (грошову, виробничу, товарну), набравши певних форм, а саме:

- **інтеграції** національних господарств у регіональні господарські комплекси зі структурою і пропорціями, зверненими на споживання регіону в цілому, а також з міждержавним регулюванням економічних зв'язків;

- **транснаціоналізації**, тобто виходу виробничої і комерційної діяльності корпорацій (фірм) у вигляді філій та дочірніх підприємств за національні кордони. Підрозділи транснаціональних корпорацій (ТНК), знаходячись на території національних держав, функціонують значною мірою як економічно, організаційно і юридично незалежні організації, відносини яких з національними державами будуються на особливих договорах.

Внутрішнім моментом процесів інтеграції і транснаціоналізації є становлення нового феномену світового господарства світогосподарського поділу праці: а) внутрішньо- і міжрегіонального та б) всесвітнього (транснаціонального) поділу праці.

СВІТОГОСПОДАРСЬКИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ

На відміну від міжнародного поділу праці, це поділ праці не «між країнами», «всередині» транснаціональних корпорацій, тобто внутрішньокорпоративний.

Світогосподарський поділ праці за своєю природою є екстериторіальним. Він не може бути представлений (як міжнародний поділ праці) за територіальною ознакою і у формах загального, часткового й одиничного поділу праці. На відміну від міжнародного поділу праці, це технологічний поділ праці в самому вироб-

ництві на основі одиничного поділу (тобто внутрішнього для транснаціональних корпорацій) у формі транснаціональної спеціалізації і кооперації виробництва. Єдиний виробничий процес розчленовується на операції, здійснювані в різних країнах. Частковий продукт, що виготовляється в тій чи іншій країні, не має споживної вартості поза транснаціональним організованим процесом виробництва.

Діяльність транснаціональних корпорацій як одна з організаційних форм всесвітнього поділу праці забезпечує регулярну циркуляцію в планетарному масштабі товарів, послуг, фінансових і сировинних ресурсів, знань, технологічного та організаційно управлінського досвіду. Через участь у транснаціональному поділі праці національні господарства отримують прямий доступ до світового ринку товарів і капіталів, до нових технологій та сучасного менеджменту.

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНА СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ І КООПЕРУВАННЯ

Формами транснаціонального поділу праці є внутрішньофірмова корпоративна спеціалізація і внутрішньофірмове виробниче кооперування.

Внутрішньофірмова спеціалізація здійснюється не в розрізі національних економік, а всередині транснаціональної економіки, що не визнає національних кордонів і передбачає існування світу як єдиного світогосподарського простору. Це — форма в основному подетального і технологічного поділу праці.

Товар виготовляється підприємствами однієї або кількох транснаціональних корпорацій, які, як правило, займають ринкову нішу і стають провідними постачальниками вузькоспеціалізованої продукції, що задовольняє загальний світовий попит. Такі корпорації зазвичай називаються патентами. Міжкорпоративному кооперуванню притаманні: кооперація у сфері НДДКР, кооперація промислових компаній з «науковими парками» або технополісами, здійснення спільних програм і створення спільних підприємств.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО ЯК ЄДИНИЙ НАДНАЦІОНАЛЬНИЙ ПРОСТІР

Всесвітній поділ праці формує світове господарство як єдиний наднаціональний світогосподарський простір, який утворює другий, більш адекватний поняттю «світове господарство» рівень світогосподарських відносин.

Єдиний світогосподарський простір — це наднаціональне середовище підприємства (бізнесу), в рамках якого діють єдині економічні, технологічні, правові і соціально-культурні вимоги до суб'єктів виробничої та комерційної діяльності.

Світове співтовариство перебуває поки що на самому початку формування єдиного світогосподарського простору. Воно досі ще градується за численними ступенями єдності.

Із самого початку єдиний світогосподарський простір утверджується на регіональному рівні як об'єднання груп країн у регіональні союзи (наприклад, Європейський Союз), а на глобальному рівні — як діяльність ТНК у планетарних масштабах. Формуючись на базі всесвітнього поділу праці, єдиний світогосподарський простір втягує в свою орбіту національні господарства та їх підсистеми, закладаючи тим самим основи глобальної господарської інтеграції країн світового співтовариства. Це відбувається в міру створення в країнах певних умов: інформаційної технології, соціальноорієнтованої ринкової економіки, інтернаціоналізації правових і соціально-культурних норм тощо.

СТРУКТУРА ЄДИНОГО СВІТОГОСПОДАРЬСЬКОГО ПРОСТОРУ

Як основні сутнісні підсистеми світового господарства на другому рівні зазвичай вважають такі:

- технологічна;
- економічна;
- правова;
- соціально-культурна.

Що ж являють собою ці підсистеми?

Технологічна підсистема. Технологічна підсистема — це сукупність вимог, які пред'являє НТР, що забезпечують конкурентоспроможність на світовому ринку. Ці вимоги технології можуть бути зведені до таких основних параметрів:

- ◆ інформаційно-комп'ютерний характер технології;
- ◆ науковість;
- ◆ ресурсозберігаючий, безвідходний та екологічно чистий тип технології;
- ◆ біотехнологічність, тобто технологія, яка ґрунтується на природних процесах.

Такі параметри забезпечують витримування світового рівня ефективності, продуктивності, якості та новизни продуктів, реа-

лізацію принципів сучасного менеджменту. Реалізація цих вимог практично неможлива і малоефективна в рамках відособлених національних технологічних просторів.

Економічна підсистема. Економічна підсистема — це єдиний економічний простір вільного пересування товарів і послуг, капіталів і робочої сили, інформації через кордони національних держав, а також вільний взаємообмін національними валютами.

Економічна підсистема формується в міру вироблення і реалізації єдиних вимог до міжнародної торговельної, виробничо-інвестиційної та валютно-фінансової діяльності.

Єдиний економічний простір передбачає також наявність єдиних норм і стандартів організації і управління міжнародними процесами, втілених у принципах менеджменту.

Як обов'язковий інфраструктурний компонент економічна підсистема світового господарства повинна вмещувати єдиний науково-інформаційний простір.

У рамках єдиного економічного простору регулювання економічного життя світового співтовариства відбувається на основі соціально-орієнтованих ринкових відносин і коригуючих функцій ТНК, ТНБ, міждержавних та наддержавних інститутів.

Правова підсистема. Правова підсистема — це зведення загальних правил підприємницького права і норм господарської поведінки. Вони складаються в єдине правове поле в міру вироблення норм міжнародного приватного, цивільного та патентного права.

Тенденція подальшого зближення правових систем держав, яка поширюється і на права людини, закладає фундамент всесвітнього правового простору.

Соціально-культурна підсистема формується значно повільніше і суперечливіше, ніж інші підсистеми єдиного світогосподарського простору. Процес формування єдиного соціально-культурного простору передбачає:

- досягнення більш високого загального рівня життя і зменшення відмінностей між «багатими» і «бідними» державами. З цієї метою створюються структурні фонди ЄС, різні цільові фонди ООН;

- єдиний підхід до соціальної політики;
- формування нового мислення, злам старого мислення;
- вироблення єдиних норм поведінки в бізнесі, діловій етиці та в менеджменті;
- мирне вирішення національних та міжнаціональних проблем.

Багатомірність системи світового господарства. Кожна з підсистем світового господарства (технологічна, економічна, правова, соціальнокультурна) — специфічна.

Ці підсистеми мають свою власну логіку розвитку, свої власні підсистеми, але функціонують вони як елементи цілісного організму — єдиного наднаціонального світогосподарського простору. Розбалансованість у функціонуванні будь-якої з підсистем впливає на стан системи в цілому.

Взаємодія технологічної, економічної, правової, соціально-культурної підсистем рівноправна і рівнозначна. Раз і назавжди даної детермінуючої і домінуючої підсистеми в розвитку світового господарства немає, її виділення залежить або від конкретних обставин, які роблять ту чи іншу сторону визначальною, або від цільової установки, конкретного завдання, точки зору в дослідженні метасистеми світового господарства. У цьому полягає сутність багатомірності системи світового господарства.

1.3. Регіональна структура світового господарства

Підсистемами світового господарства на наднаціональному рівні є регіональні угруповання країн, що склались на договірній основі.

На регіональному рівні структура світового господарства має такий вигляд.

Насамперед розрізняють 5 великих районів регіональної інтеграції: Європейський, Північноамериканський, Південноамериканський (Латиноамериканський), Азіатський та Азіатсько-Тихоокеанський, Африканський, які відрізняються рівнем і змістом інтеграційних процесів.

РЕГІОНАЛЬНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ФОРМУВАННЯ В ЄВРОПІ

Західна Європа:

▪ *Європейський Союз (ЄС):* Австрія, Бельгія, Болгарія, Велика Британія, Греція, Данія, Естонія, Ірландія, Італія, Кіпр, Латвія, Литва, Люксембург, Мальта, Нідерланди, Німеччина, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина, Словенія, Угорщина, Фінляндія, Франція, Чехія, Швеція;

▪ *Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ):* Ісландія, Норвегія, Швейцарія, Ліхтенштейн.

Історично регіональна інтеграція найактивніше проходить саме в Західній Європі.

Східна Європа:

▪ *Співдружність Незалежних Держав (СНД):* Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан, Україна.

СНД було проголошено після розпаду СРСР у 1991 р. на теренах колишніх його республік (крім республік Балтії). Передчасне інституційне об'єднання дій країн СНД може перетворити Співдружність на штучне утворення. Тому в межах країн колишнього СРСР утворюються локальні об'єднання з більш дійовими зв'язками: співтовариство Росії і Білорусі, ЄврАзЄС, ГУАМ (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова), Єдиний економічний простір (ЄЕП). Однак політичні розбіжності в країнах — членах цих об'єднань теж не сприяють поглибленню інтеграційних процесів.

▪ *Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС):* Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина, Україна.

РЕГІОНАЛЬНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ОБ'ЄДНАННЯ В ПІВНІЧНІЙ ТА ПІВДЕННІЙ АМЕРИЦІ

▪ *У Північній Америці* — Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА): США, Канада, Мексика.

▪ *У Південній Америці:*

— Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛІААІ): Аргентина, Болівія, Бразилія, Венесуела, Колумбія, Мексика, Парагвай, Перу, Уругвай, Чилі, Еквадор;

— Карибське співтовариство і Карибський спільний ринок (КАРІКОМ): Антигуа і Барбуда, Багамські Острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Монтсеррат, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Лусія, Сент-Вінсент і Гренадіни, Суринам, Тринідад і Тобаго, Ямайка;

— Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР): Коста-Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа;

— Андська група: Болівія, Венесуела, Еквадор, Перу;

— Спільний ринок країн Південного Конусу (МЕРКОСУР): Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай.

ІНТЕГРАЦІЙНІ УГРУПОВАННЯ В АЗІАТСЬКОМУ ТА АЗІАТСЬКО-ТИХООКЕАНСЬКОМУ РЕГІОНІ

▪ Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН): Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, М'янма, Філіппіни, Сінгапур, Таїланд.

- Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС): Австралія, Бруней, В'єтнам, Індонезія, Канада, Китай, Республіка Корея, Кірибаті, Малайзія, Мексика, Маршаллові Острови, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Перу, Росія, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, Чилі, Японія;

- Асоціація регіонального співробітництва південної Азії (СААРК): Бангладеш, Бутан, Індія, Мальдіви, Непал, Пакистан, Шрі-Ланка;

- «План Коломбо» зі спільного економічного і соціального розвитку в Азії й Тихому океані: об'єднує дві групи держав. Донори — Велика Британія, США, Канада, Японія, Австралія, Нова Зеландія та ін. Одержувачі допомоги: Індія, Пакистан, Шрі-Ланка, Афганістан, Ірак, Непал, М'янма, Мальдівська Республіка, Бутан, Бангладеш, Лаос, Камбоджа, Малайзія, Таїланд, Папуа-Нова Гвінея, Індонезія, Філіппіни, Фіджі;

- Рада арабської економічної єдності (РАЕС): Єгипет, Ірак, Йорданія, Ємен, Кувейт, Лівія, Мавританія, Об'єднані Арабські Емірати, Палестина, Сирія, Сомалі, Судан.

РЕГІОНАЛЬНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ УГРУПОВАННЯ В АФРИЦІ

- Економічне співробітництво держав Західної Африки (ЕКОВАС): Бенін, Буркуна-Фасо, Кот-д'Івуар, Кабо-Верде, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Ліберія, Малі, Мавританія, Нігер, Нігерія, Сенегал, С'єрра-Леоне, Того.

- Спільний ринок Східної та Південної Африки (КОМЕСА): Ангола, Бурунді, Демократична Республіка Конго, Замбія, Зімбабве, Кенія, Коморські Острови, Лесото, Маврикій, Мадагаскар, Малаві, Мозамбік, Намібія, Руанда, Свазиленд, Судан, Танзанія, Уганда, Еритрея, Ефіопія.

- Південно-Африканське співтовариство розвитку (САДК): Ангола, Ботсвана, Замбія, Зімбабве, Лісото, Малаві, Мозамбік, Намібія, Свазиленд, Танзанія, Південно-Африканська Республіка.

- Митний і економічний союз Центральної Африки (ЮДЕ-АК): Габон, Камерун, Конго, Центральноафриканська Республіка, Чад, Екваторіальна Гвінея.

Є й інші інтеграційні об'єднання як в Азії, так і в Африці, проте рівень інтеграції в них невисокий.

На глобальному рівні світове господарство представлено діяльністю транснаціональних корпорацій, євроринком валют, кредитів та цінних паперів, діяльністю ООН — універсальною міжнародною організацією загальної компетенції та її організацій: Економі-

чна і соціальна рада ООН (ЕКОСОП), Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), Організація об'єднаних націй з промислового розвитку (ЮНІДО), Міжнародна організація праці (МОП), Всесвітня організація інтелектуальної власності (ВОІВ), Організація Об'єднаних Націй з питань освіти, науки, культури (ЮНЕСКО), Міжнародний суд ООН, Рада Безпеки ООН та ін.

Отже, система світового господарства має два рівні: 1) світове господарство як сукупність національних господарств і 2) світове господарство як наднаціональний господарський простір регіонального і транснаціонального (глобального) рівнів. Кожний з виділених рівнів сам по собі не відображає всієї гами відносин, що складаються в цій системі. Кожний рівень фіксує лише певну сторону господарського буття світового співтовариства, певну грань його суті.

Глава 2

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА — ПІДСИСТЕМА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА. ВИЗНАЧЕННЯ ПРЕДМЕТА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Для визначення предмета міжнародної економіки необхідно із системи світового господарства виокремити його економічну підсистему. Міжнародна економіка хоча і є однією із підсистем світового господарства, водночас має власну логіку розвитку і власні підсистеми. Іншими словами, виділяючи міжнародну економіку із системи світового господарства, слід визначити:

- 1) системні ознаки (концепт) міжнародної економіки;
- 2) матеріальний зміст (субстрат) міжнародної економіки;
- 3) структуру;
- 4) суб'єкти.

СИСТЕМНІ ОЗНАКИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Концепт системи — це системоутворююче (інтегральне) відношення, що виражає єдність, цілісність системи: загальну мету системи в цілому та її підсистем усіх рівнів, механізм функціонування системи в цілому та її підсистеми, а також норми поведінки її суб'єктів — мотивація діяльності, прийняття рішень, визначення критерію ефективності тощо.

Інакше кажучи, наявність специфічних інтегральних властивостей робить численність взаємопов'язаних елементів системою.

З позицій сучасних реалій, тих зрушень, які відбувались у розвитку світового співтовариства як системоутворюючого зв'язку, що забезпечує єдність-цілісність міжнародної економіки, виступають дві властивості (ознаки):

- різновид ринкового типу економіки, що отримав назву «соціально-орієнтована ринкова економіка», а також перехідні до неї стани;
- інтернаціоналізація національних економік, що переростає в інтеграцію та транснаціоналізацію, тобто процес формування єдиного наднаціонального економічного (торговельного, вироб-

ничо-інвестиційного, валютно-кредитного та фінансового) простору.

Саме ці властивості визначають специфіку змісту і структури міжнародної економіки.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА — СОЦІАЛЬНО-КЕРОВАНА ЕКОНОМІКА РИНКОВОГО ТИПУ

Визначення міжнародної економіки як соціально керованої ринкової системи досить рельєфно віддзеркалює її сучасний стан:

- ринковість;
- досить відчутна дія неринкових, інституційних регуляторів як на регіональному, так і на міжрегіональному і глобальному рівнях (спеціалізовані інститути ООН, ЄС та ін.);
- прагнення до контролю кон'юнктури світового ринку і активного впливу па внутрішні національні ринки з боку міжнародних інститутів, транснаціональних корпорацій за допомогою різних інструментів, у тому числі й ринкових.

Отже, міжнародна економіка здатна до ринкового саморегулювання за коригуючої ролі ТНК, міждержавних та наддержавних інститутів. Це є важливою особливістю міжнародної економіки.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА — ІНФОРМАЦІЙНА ЕКОНОМІКА В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Міжнародна економіка є інформаційною економікою в інформаційному суспільстві. Це одна з граней її соціального типу, що визначає її функціонування і розвиток, оскільки:

- інформація та інформаційна технологія є одним з вирішальних чинників зростання продуктивності праці, конкурентоспроможності фірми, національного господарства, регіональних угруповань, ТНК. Конкурентоспроможність на базі інформаційних технологій досягається внаслідок різкого зростання швидкості економічних процесів шляхом зниження енергомісткості, матеріаломісткості, переходу до безвідходного виробництва;
- використання інформаційних технологій є головним чинником прийняття правильних управлінських рішень;
- інформаційні технології роблять ефективними дрібносерійне виробництво, орієнтоване на конкретну людину;
- інформація та інформаційні технології змінюють характер накопичення багатства, а в кінцевому підсумку — саме поняття

«багатство». Відбувається трансформація від уречевленого багатства до знань та іншої корисної інформації. Інформація, як правило, втілюється в речових чинниках, але вони не здатні до самовираження. Відтак накопичення людського капіталу стає пріоритетним.

Характерною ознакою міжнародної економіки є те, що вона з самого початку завдяки своїй ринковій природі та інформаційності є відкритою системою достатньо високого ступеня відкритості.

Загальний рівень відкритості міжнародної економіки визначається ступенем відкритості її підсистем та суб'єктів: насамперед національних економік, інтеграційних регіональних угруповань, транснаціональних корпорацій, міжнародних економічних організацій.

Звичайно під «відкритістю» розуміють розвиток 4-х ключових каналів, що пов'язують національні економічні системи: торгівлю товарами та послугами, рух капіталів, взаємообмін національних валют, міграцію робочої сили.

У сучасній світовій економіці дозволяються виділити два критерії і відповідно — два рівні відкритості її підсистем:

1) зумовлені міжнародним поділом праці ступінь і форми залученості країн у міжнародний торговельний обіг;

2) зумовлений всесвітнім поділом праці ступінь інтегрованості національних економік у наднаціональний (регіональний та глобальний) торговельний і виробничо-інвестиційний простір.

На першому рівні показником відкритості може бути частка експорту (експортна квота) та імпорту (імпортна квота) у валовому внутрішньому продукті (ВВП):

$$E_k = (E/\text{ВВП}) \times 100 \%,$$

де E_k — експортна квота;

E — обсяг експорту.

$$I_k = (I/\text{ВВП}) \times 100 \%,$$

де I_k — імпортна квота; I — обсяг імпорту.

Комбінація експортної та імпортної квоти дає уявлення про масштаби зв'язку окремих національних економік зі світовим ринком.

На другому рівні показниками відкритості є: ступінь відкритості національних кордонів для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили, динаміка обсягу коштів, позичених на міжнародних фінансових ринках; обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ); частка зарубіжного виробництва ТНК у загальносвітовому виробництві товарів та послуг.

Відкритість системи міжнародної економіки об'єктивно визначається станом міжнародного і всесвітнього поділу праці й зумовлених цим процесом інтеграції та інтернаціоналізації виробництва та обігу. Отже, міжнародна економіка — це економічна підсистема світового господарства, специфіка, мета і механізм функціонування якої визначається її соціальним типом (соціально-регульована ринкова економіка) і процесами економічної інтеграції і транснаціоналізації. Концепт системи міжнародної економіки визначає також специфіку матеріального змісту цієї системи і норм поведінки її суб'єктів.

2.2. Матеріальний зміст міжнародної економіки та її структура

Матеріальний зміст (субстрат) міжнародної економіки як підсистеми світового господарства це — сукупність економічних відносин, що складаються в результаті міжнародного обміну товарами, переміщення капіталів за межі національних кордонів, міжнародної міграції робочої сили.

До структури міжнародних економічних відносин входять:

- міжнародна торгівля товарами і послугами;
- валюта і валютні відносини;
- міжнародний кредит і прямі іноземні інвестиції;
- міжнародне переміщення трудових ресурсів;
- міжнародне переміщення технологій.

Відповідно до рівнів світового господарства у змісті міжнародної економіки та її структурних елементів можна виділити два рівні: а) рівень торговельних відносин між країнами і валютно-кредитних відносин, що зумовлюють торгівлю; це коло відносин, що замикається на торгівлі між окремими країнами; б) наднаціональний (регіональний і транснаціональний) рівень:

◆ торговельні відносини всередині зон вільної торгівлі, а також корпоративний обмін;

◆ виробничо-інвестиційні відносини: прямі іноземні інвестиції ТНК;

◆ валютно-кредитні та фінансові відносини Євроринку, що опосередковуються міжнародними кредитними і фінансовими установами (Міжнародний валютний фонд (МВФ), Банк міжнародних розрахунків (БМР), Всесвітній банк та ін.);

◆ міграція робочої сили.

2.3. Суб'єкти міжнародної економіки

Для того щоб дати системне визначення предмета міжнародної економіки, нам залишилося визначити основні її суб'єкти.

До суб'єктів міжнародної економіки належать організації, діяльність яких (торгівля, виробничо-інвестиційна, валютно-фінансова) виходить за національні кордони. Це різноманітні підприємства, фірми, держава (як господарський суб'єкт), транснаціональні корпорації і транснаціональні банки. Регулювання відносин, котрі складаються між цими суб'єктами, здійснюється на різних рівнях різними інститутами:

- на внутрішньонаціональному — державою;
- на регіональному — органами регіонального співробітництва;
- на глобальному — всесвітніми економічними організаціями (ЕКОСОП, ЮНКТАД, ЮНСІТРАЛ, ЮНІДО, ВОІВ, МОП та ін.).

2.4. Системне визначення предмета міжнародної економіки

Міжнародна економіка вивчає процеси і явища економічного життя суспільства, котрі мають міжнародний і в дедалі більшою мірою наднаціональний (глобальний) характер. Процеси ці — специфічні. Незвичайність проблем теорії міжнародної економіки, таких як торговельні бар'єри (митні збори, протекціонізм), закономірності та наслідки коливання валютних курсів, міжнародна міграція капіталів і робочої сили, ПП, платіжний баланс, світова криза заборгованості — усе це виокремлює власний предмет цієї науки з ряду інших економічних наук.

«...Поки існують суверенні держави, — зазначає американський економіст П. Х. Ліндерт, — економіка світового господарства повинна залишитися самостійною науковою дисципліною» [15, с. 15—16].

Предметом міжнародної економіки як особливої науки і особливо курсу є відносини, які складаються між людьми в процесі торговельної, виробничо-інвестиційної, валютно-кредитної та фінансової діяльності, що виходять за межі національних кордонів і реалізуються в різних формах міжнародного бізнесу.

Специфічність змісту і структури міжнародної економіки як однієї з підсистем світового господарства, що перебуває у взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими підсистемами, визначає ефективність застосування системного підходу до аналізу її проблем.

Системний підхід — це напрям методології наукового пізнання і соціальної практики, в основі якого лежить розгляд об'єктів як систем. Системний підхід орієнтує дослідження на розкриття цілісності об'єкта, на розгляд суті і закономірностей функціонування його частин (підсистем) з позицій цілого (на рівні цілісного організму), на виявлення багатоманітних властивостей і типів зв'язків у системі і зведення їх в єдину багатомірну картину.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Що є підставою формування сучасного світового господарства як органічної цілісної системи?
2. У чому полягає сутність міжнародного поділу праці?
3. Які ви знаєте основні форми міжнародного поділу праці і в чому вони полягають?
4. Що являє собою світове господарство як сукупність національних господарств?
5. У чому полягає сутність світогосподарського поділу праці?
6. Що являють собою транснаціональна спеціалізація і кооперування?
7. Дайте визначення світовому господарству як єдиному наднаціональному простору.
8. Які основні сутнісні підсистеми становлять структуру єдиного світогосподарського простору?
9. Дайте характеристику технологічної підсистеми єдиного світогосподарського простору.
10. Дайте характеристику економічної підсистеми єдиного світогосподарського простору.
11. Дайте характеристику правової підсистеми єдиного світогосподарського простору.
12. Дайте характеристику соціально-культурної підсистеми єдиного світогосподарського простору.
13. Що являє собою багатомірність системи світового господарства?
14. У чому полягає регіональна структура світового господарства?
15. Що являють собою системні ознаки міжнародної економіки?
16. Що являє собою міжнародна економіка як соціально-керована економіка ринкового типу?
17. Які основні риси міжнародної економіки характеризують її як інформаційну економіку в інформаційному суспільстві?
18. Чому міжнародна економіка є відкритою системою?
19. Які ви знаєте рівні відкритості?
20. Якими є показники відкритості?
21. У чому полягає матеріальний зміст міжнародної економіки?
22. Дайте системне визначення предмета «Міжнародна економіка».

ТЕМИ ДОПОВІДЕЙ І РЕФЕРАТІВ

1. Роль міжнародної економіки у підготовці сучасних економістів.
2. Особливості сучасного етапу розвитку економічної теорії та визначення предмета «Міжнародна економіка».
3. Економічна теорія в Україні: визволення від ідеологем.
4. Міжнародна економіка як предмет сучасного наукового дослідження.
5. Проблема розвитку міжнародної економіки в умовах глобалізації.
6. Багатомірність системи світового господарства: подолання стереотипів ортодоксальної економічної теорії.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. *Яка складова безпосередньо не належить до сучасної (позитивної) економічної теорії:*
 - а) мікроекономіка;
 - б) макроекономіка;
 - в) міжнародна економіка;
 - г) загальноекономічна теорія?
2. *Які існують підходи до класифікації країн світу:*
 - а) регіональний;
 - б) транскордонний;
 - в) типологічний;
 - г) глобальний?
3. *Багатомірність світового господарства слугує:*
 - а) затвердженню норм ортодоксальної економічної науки;
 - б) розвитку загальноекономічної (нормативної) теорії;
 - в) наближенню до стандартів світової економічної науки.
4. *Структура єдиного світогосподарського простору безпосередньо залучає:*
 - а) екологічну підсистему;
 - б) технологічну підсистему;
 - в) економічну підсистему;
 - г) правову підсистему;
 - д) соціально-культурну підсистему.
5. *Системному визначенню предмета «Міжнародна економіка» сприяє окреслення його:*
 - а) об'єкта;
 - б) концепту;
 - в) структури;
 - г) субстрату;
 - д) функцій;
 - е) суб'єктів.

Розділ II

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ І ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА

Ключові поняття

Теорії: абсолютних та порівняльних переваг, відносної забезпеченості чинниками виробництва, парадокс Леонтьєва • попит та пропозиція • стандартна модель міжнародної торгівлі • умови торгівлі • альтернативні теорії • специфічні риси міжнародної торгівлі • структура міжнародної торгівлі: географічна, товарна, за рівнями торговельних потоків • політика вільної торгівлі • протекціонізм • митний тариф • мито • нетарифні бар'єри • регулювання міжнародної торгівлі: СОТ, ЮНКТАД, МТЦ, ЮНСІТРАЛ

Глава 3

СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

3.1. Економічна основа міжнародної торгівлі. Теорії міжнародної торгівлі

СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ ТА ПОРІВНЯЛЬНІ ПЕРЕВАГИ (ПРОПОЗИЦІЯ)

У теорії міжнародної торгівлі центральні проблеми: 1) чому існує торгівля, які її економічні основи? 2) наскільки вигідна торгівля для кожної з країн-учасниць? 3) що обрати для економічного зростання: свободу торгівлі чи протекціонізм?

Пояснення першопричин, що породжують міжнародну торгівлю, ґрунтується на законі порівняльних (вартісних) переваг. Суть його полягає в тому, що кожна країна має порівняльні переваги у виробництві якого-небудь товару (тобто виготовляє його з меншими витратами) і отримує вигоду, спеціалізуючись на його ви-

робництва і обмінюючи на товари, які вона сама неспроможна ефективно виготовляти. «Якщо яка-небудь чужа країна може постачати нас яким-небудь товаром за дешевшою ціною, ніж ми самі у змозі виготовляти його, набагато краще закуповувати його в неї на певну частину продукту нашої власної промислової праці, що докладається в тій галузі, в якій ми володіємо деякою перевагою» [цит. за: 25, с.33].

У теорії міжнародної торгівлі докладно розглянемо різні аспекти порівняльних переваг та їх роль у міжнародному поділі праці та спеціалізації виробництва.

КЛАСИЧНА ТЕОРІЯ ТОРГІВЛІ

А. Сміт перший, доводячи вигідність для країни вільної торгівлі, розробив теорію абсолютних переваг. Згідно з цією теорією, країни, що володіють природними перевагами (пов'язаними з кліматичними умовами і природними ресурсами) та придбаними перевагами (пов'язаними з розвитком технології та високою кваліфікацією працівників) у виробництві тих чи інших товарів, можуть виготовляти їх ефективніше, ніж інші. Якщо торгівля не буде обмежена, — стверджував А. Сміт, — то кожна країна спеціалізуватиметься на виробництві тих товарів і послуг, в яких вона має абсолютну перевагу. Обмін між країнами надлишками спеціалізованої продукції є вигідним для кожної країни, оскільки дає змогу: 1) реалізувати надлишки конкурентоспроможного виробництва і 2) придбати на отриманий дохід більшу кількість імпортного товару, ніж вона сама могла б виготовити.

Д. Рікардо розвинув доводи А. Сміта на користь вільної торгівлі і розширив зону порівняльних переваг для вигідної міжнародної торгівлі, ввівши принцип відносної переваги. Теорія відносної переваги у витратах стверджує, що міжнародна торгівля вигідна для будь-якої країни і для тієї, котра ні в чому не має переваг, і для тієї, котра має переваги абсолютно для всіх товарів. У кожній країні (без урахування абсолютних переваг) завжди знайдеться товар, виробництво якого більш ефективне (щодо співвідношення витрат), ніж виробництво решти товарів. Країна отримує більший вигравш, якщо сконцентрує свої ресурси на більш ефективних виробництвах. Країні не вигідно розвивати навіть ті галузі, де витрати виробництва нижчі, ніж в інших країнах, але різниця у витратах менша, ніж на виробництво продукції продуктивнішої галузі в даній країні. Товар, для якого відносна вигода найбільша, і повинен експортуватися.

Проілюструємо ці вигоди на числовому прикладі.

Візьмемо такі країни, як Англія і Португалія, і припустимо, що вони торгують одна з одною. Оскільки дві економіки не взаємодіють, то можна очікувати, що ціни на одні й ті самі товари в Англії і Португалії неоднакові. Цю різницю в цінах Д. Рікардо пояснював різною продуктивністю праці в цих країнах. Крім того, наслідком неоднакової продуктивності праці була також і різниця в доходах, бо трудові витрати повинні компенсуватись, виходячи з їх продуктивності.

Припустимо, що кожна країна може вибирати, куди направляти свої трудові ресурси: на виробництво пива, зерна чи якихось поєднань цих товарів. Час, необхідний для їх виробництва, і час, який є в наявності, показано в табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Показники	Англія	Португалія
Час, необхідний для виробництва 1 галона пива (год)	6	7,5
Час, необхідний для виробництва 1 фунта зерна (год)	4	10
Час, що є в наявності (год)	36	60

Зауважимо, що Португалія менш ефективна у виробництві як пива, так і зерна. Ця нижча продуктивність і впливає на те, що португальці бідніші за британців: англійський робітник може заробити 1 галон за 6 годин, а португальський — за 7,5 годин. Висловлюючись економічною мовою, Англія має абсолютну перевагу у виробництві обох товарів. Відносні ціни на товари в обох країнах можна легко підрахувати. Витрати на виробництво 1 галона пива в Англії у 1,5 разу вищі ніж витрати на виробництво 1 фунта зерна. Отже, 1 фунт зерна коштуватиме 0,66 галона пива. Так само в Португалії відносна ціна фунта зерна — 1,33 галона пива. Виробничі можливості і доходи кожної країни відображені на рис. 3.1.

Англія може задіяти всі свої трудові ресурси на виробництві пива і спожити потім 6 галонів пива, але залишитися без зерна (точка А). Навпаки, всю працю можна спрямувати на виробництві 9 фунтів зерна (точка В). Англія може також виробити і спожити будь-яке поєднання пива і зерна, що знаходиться на лінії. Припустимо, що таке поєднання вибрано:

сукупне виробництво і споживання становить 4 галони пива і 3 фунти зерна (точка C). Зазначимо, що ніяка точка, що лежить праворуч від лінії ACB, не може бути досягнута, оскільки Англія просто неспроможна виробити більше через брак додаткового робочого часу. Будь-яка точка, що лежить ліворуч від лінії ACB, означає, що не всі трудові ресурси будуть використані. З іншого боку, Португалія може виробити і спожити 8 галонів пива (точка X) і 6 фунтів зерна (точка Z) або будь-яку комбінацію цих товарів, яка знаходиться на лінії: припустимо, 2,66 галона пива і 4 фунти зерна (точка Y).

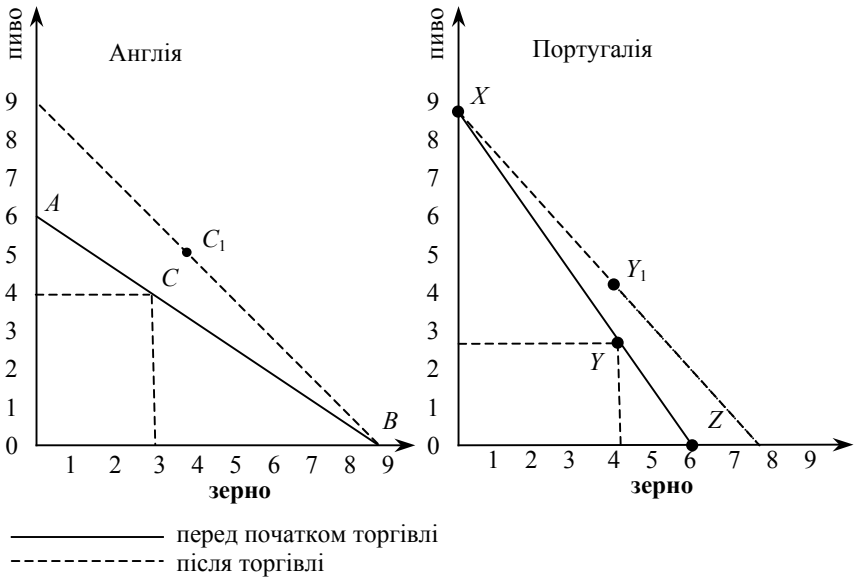


Рис. 3.1. Ілюстрація виграшу від торгівлі за моделлю Д. Рікардо

Тоді як Англія більш ефективна у виробництві обох товарів, ціни на пиво по відношенню до зерна менші в Португалії. Англія має абсолютну перевагу у виробництві зерна і пива, але Португалія володіє **порівняльною перевагою** у виробництві пива.

Результат аналізу Д. Рікардо такий: торгівля принесе вигоду обом країнам, навіть незважаючи на те, що Англія має абсолютну перевагу у виробництві цих товарів. Якщо Англія і Португалія почнуть торгувати, то Англія платитиме не більше, ніж 1,5 фунта зерна за кожний галон пива, оскільки це ціна внутрішнього ринку, а Португалія — не більше 1,33 галона пива за

кожний фунт зерна. Припустимо, що вплив попиту і пропозиції встановив рівноважну ціну 1 галона пива на 1 фунт зерна. Кожна країна спеціалізуватиметься на виробництві порівняно дешевшого товару.

Виходячи з цього, оскільки в Англії дешевше виробляти зерно ніж пиво, то всю працю краще спрямувати на виробництво 9 фунтів зерна. В Португалії відносно дешевше виробляти пиво. Якщо вона спеціалізуватиметься на ньому, то виробить 8 галонів пива. Вже за новими цінами британці за свої 9 фунтів зерна отримають 9 галонів пива, тоді як до торгівлі з Португалією кожний фунт зерна міг бути проданим лише за 0,66 галона. Так само в Португалії тепер буде дешевшим зерно. Новий рівень споживання показано на малюнку штриховою лінією. У британців нова точка споживання — C_1 а у португальців — Y_1 . Спеціалізація завдяки порівняльним перевагам підвищила добробут обох країн.

Приклад, наведений Д. Рікардо, гранично спрощений: вкрай рідко закриваються цілі галузі, як пивоварна в Англії, так і виробництво зерна в Португалії. Однак країни намагаються спеціалізуватися і експортувати ті товари, які можуть бути вироблені найбільш ефективно, оскільки вигоди від торгівлі, що ґрунтуються на принципах порівняльних переваг, очевидні. Спеціалізація і торгівля, які ґрунтуються на використанні порівняльних переваг, сприяють більш ефективному розміщенню світових ресурсів, а отже, і зростанню світового виробництва.

Міжнародна торгівля збільшує дохід і рівень життя країн, що торгують між собою. Нація, яка ігнорує принцип порівняльних переваг, імовірно поплатилася б зниженням життєвого рівня населення і уповільненням темпів економічного зростання.

РОЗВИТОК КЛАСИЧНОЇ ТЕОРІЇ ТОРГІВЛІ

Теорія Д. Рікардо не з'ясувала до кінця походження порівняльних переваг, якими володіє та чи інша країна. Вона залишила відкритим питання: чому окрема країна стає більш ефективною у виробництві певного товару? Чому, наприклад, США досягли порівняльної переваги у вирощуванні пшениці, а Японія — у виплавленні сталі? У першій половині ХХ ст. шведські економісти Елі Хекшер і Бергін Олін одними з перших запропонували систематизоване пояснення джерел порівняльних переваг, відоме як теорія відносної забезпеченості чинниками виробництва Хекшера — Оліна.

ТЕОРІЯ ВІДНОСНОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ЧИННИКАМИ ВИРОБНИЦТВА

Е. Хекшер і Б. Олін помітили, що держави наділені виробничими ресурсами (капіталом, працею, землею) неоднаково. В одній країні відносно багато робочої сили, в іншій — мінеральних ресурсів, ще в одній — велика кількість орних земель. Інакше кажучи, одні чинники можуть бути в надлишку, інші — в дефіциті. Вважається, що країна має надлишок (або дефіцит) чинника, якщо співвідношення між його кількістю і рештою чинників у неї вище (або нижчим), ніж у решти країнах світу. З іншого боку, у витратах виробництва різних товарів різне співвідношення витрат різних чинників. Продукт вважається трудомістким, капіталомістким, землемістким, коли частка витрат на відповідний чинник у його вартості вища, ніж у вартості інших продуктів. Відмінності між країнами у порівняльних перевагах саме й пояснюються тим, що: 1) у виробництві різних товарів чинники використовуються в різних співвідношеннях; 2) неоднакова відносна забезпеченість країн чинниками виробництва. Теорія Хекшера—Оліна стверджує, що кожна країна прагнучиме до спеціалізації і експорту тієї продукції, при виготовленні якої інтенсивно використовуються надлишкові, а відтак дешевші чинники виробництва, а отже, і до імпорту тих продуктів, чинники виробництва яких, через відносну рідкісність їх, у цій країні дорогі.

Наприклад, у Гонконзі і на Тайвані значно більше трудових ресурсів, ніж земельних, отже, вигідно спеціалізуватись на виробництві товарів і послуг, що інтенсивніше використовують працю, а не землю. Саме тому Гонконгу вигідно експортувати продукцію швейного виробництва, яке розміщується в багатопверхових фабриках, а імпортувати автомобілі, виробництво яких потребує великої площі на одного робітника. Туреччина ж, де земля є в надлишку по відношенню до кількості населення, згідно з теорією Хекшера—Оліна, експортуватиме сільськогосподарську продукцію.

Отже, теорія співвідношення чинників виробництва стверджує, що співвідношення частки землі, трудових ресурсів і капіталу зумовлює їх порівняльну вартість. Ці витрати визначають, які товари країна може виробляти більш ефективно і експортувати.

ТЕСТУВАННЯ ТЕОРІЇ ХЕКШЕРА—ОЛІНА

Чи підтверджує існуюча структура міжнародної торгівлі висновки теорії Хекшера—Оліна, що країни експортують продукти

інтенсивного використання надлишкових чинників і імпортують продукти інтенсивного використання дефіцитних чинників? У 50-х роках ХХ ст. американський економіст лауреат Нобелівської премії Василь Леонт'єв спробував з'ясувати, чи відповідає експорт та імпорт США твердженням цієї теорії. Згідно з теорією Хекшера—Оліна в експорті США повинні переважати капіталомісткі товари, а в імпорті — трудомісткі, оскільки в США, порівняно з іншими країнами, надмір капіталу відносно праці. Щоб перевірити цю теорію, Леонт'єв визначив кількість праці і капіталу, вміщену в американському експорті та імпорті. Його несподівані відкриття з тих пір отримали назву «**Парадокс Леонт'єва**». Він виявив, що саме експорт, а не імпорт США був трудомістким, що прямо суперечило висновкам Хекшера — Оліна. Вивчення торговельних зв'язків Японії, Індії та Канади виявили такі ж самі відмінності. Нещодавно дослідження Роберта Болдвіна також підтвердили існування цього парадоксу.

Ряд економістів спробували пояснити цей парадокс. Одне з можливих рішень запропонував сам В. Леонт'єв: у США праця, чого не можна сказати про капітал, більш продуктивна, ніж у їхніх торговельних партнерів. Однак В. Леонт'єв, підраховуючи кількість праці, вміщеної в експорті та імпорті, не вказував її вищої продуктивності порівняно з іншими країнами.

Вища продуктивність праці могла забезпечити Америці порівняльні переваги у виготовленні трудомістких товарів, незважаючи на відносний надлишок капіталу. Модикей Крейнін, вивчаючи вплив на діяльність ТНК відмінностей у продуктивності праці всередині країни і за кордоном, розглянув цю пропозицію. Він дійшов висновку, що продуктивність праці у Сполучених Штатах Америки справді набагато вища, ніж в інших країнах, але не настільки, щоб цим зняти парадокс Леонт'єва.

Інше пояснення більш переконливе: В. Леонт'єв помилково нехтував величиною капіталу, що вже вміщений у праці, не врахував, що істотну кількість капіталу було вкладено в робочу силу у вигляді освіти і підготовки. Наприклад, коли архітектор проектує будівлю, то лише невелика частина вартості його роботи пов'язана власне з працею, а основна частка безпосередньо пов'язана з великими капіталовкладеннями в його освіту. Пітер Кенен спробував перевірити, чи матиме місце парадокс Леонт'єва, якщо правильно визначити величину капіталу, вже вкладеного в робочу силу. Результати показали, що це коригування привело до зняття парадоксу. П. Кенен виявив, що американський експорт справді був капіталомістким після підрахування капіта-

лу, інвестованого в робочу силу. Згодом цей висновок підтвердили дослідження Вільяма Бренсона та Ніколоса Монойоїса. Виявилось, що парадокс Леонтьєва був наслідком обчислювальної помилки, а не неправильності теорії Хекшера—Оліна.

Можемо зробити загальний висновок: в основі міжнародної торгівлі лежить різна здатність країн ефективно виробляти різні товари, що ґрунтується на 1) природних та 2) набутих порівняльних перевагах таких як відмінності у співвідношенні чинників виробництва, в рівні застосовуваної технології, що визначають виробничі можливості і приводять до різниці у витратах виробництва. Порівняльні переваги є також наслідком рівня культури, пріоритетів в освіті, наукових дослідженнях. Так, здатність США утримати порівняльні переваги у виробництві багатьох товарів залежить не лише від розмірів праці і капіталу, й від здатності «виروشувати і захищати ідеї».

І ще одне зауваження: концепцію порівняльної переваги не можна розуміти спрощено, застосовувати без урахування специфіки тієї чи іншої країни, того чи іншого періоду розвитку світового співтовариства. Наприклад, якщо в країні існує негнучка заробітна плата, якщо проводиться недалекоглядна фіскальна та грошова політика, тоді благо від дешевих імпортованих товарів (внаслідок міжнародної спеціалізації) може обернутися лихом безробіття.

ПЕРЕВАГИ СПОЖИВАЧІВ (ПОПИТ)

У розглянутих теоріях причини торгівлі, її структура, напрями товарних потоків пояснювалися чинниками, що лежать на боці виробництва, тобто пропозиції. При цьому підкреслювалися відмінності між країнами. Реально ж існуюча торговельна практика не вписувалась повністю в теоретичні моделі порівняльних переваг. Так, було зазначено, що теорія Хекшера—Оліна пояснює, в основному, торгівлю первинними товарами (сировиною, матеріалами, напівфабрикатами тощо), а торгівля готовими товарами, особливо новими, значною мірою залежить від споживчих переваг і доходів. Теорія порівняльних переваг не пояснює також і той факт, що нині більша частина торгівлі здійснюється між явно схожими (подібними) промислово розвинутими країнами, розташованими в помірному кліматі, які мають населення з високим рівнем освіти, доходів і схожими споживчими перевагами. США, наприклад, схильні торгувати з Японією і Західною Європою споживчими товарами, а торгівля з країнами з іншими смаками і

доходами частіше зводиться до обміну сировинними матеріалами. Ці тенденції підтвердили у своїх емпіричних працях Джон Харкнесс та Джон Ф. Кайл. А відтак подальший розвиток і поглиблення теорії міжнародної торгівлі пов'язані з включенням у вихідну модель чинника попиту. «Займатися міжнародною торгівлею, — пише П. Х. Ліндерт, — розібравшись з пропозицією і не знаючи нічого про попит, — все одно, що різати однією половиною ножиць або аплодувати однією долонею» [15, с. 48].

Вигідність спеціалізації і торгівлі, напрями товарних потоків (експорт-імпорт) визначаються не лише законом порівняльних переваг (тобто пропозицією), а й відмінностями в перевазі споживачів (тобто попитом). Якщо країна не має у виробництві якогось-небудь товару порівняльних переваг, а на цей товар є підвищений попит на світовому ринку, то цей товар експортуватиметься. Це доводить сучасна теорія міжнародної торгівлі — так звана стандартна модель міжнародної торгівлі, яка ґрунтується на працях Ф. Еджуорта та Г. Хаберлера. Модель розглядає як пропозицію так і попит товарів. Вихідним припущенням відносних переваг є різниця у виробничих можливостях та рівнях споживання. Країни можуть торгувати одна з одною, якщо в них не однакове співвідношення виробництва різних товарів. Різниця у відносних цінах на товари в різних країнах свідчить про їх порівняльні переваги та створює основу для взаємовигідної торгівлі. Якщо співвідношення виробництва товарів у торговельних партнерів однакове, то торгівля буде ґрунтуватися на різниці в смаках та перевагах споживачів, що визначає порівняльну перевагу кожної країни та створює основу для спеціалізації виробництва й взаємовигідної торгівлі. Таким чином, відмінності у перевагах споживачів пояснюють торгівлю між подібними країнами. Теорія подібності країн вбачає причину великої і зростаючої частки обсягу торгівлі готовими виробами між ПРК в тому, що в цих країнах є схожі сегменти ринку (споживчі переваги) внаслідок близькості рівнів доходів населення, культурної схожості, історичних зв'язків тощо.

Попит на товари в кожній з країн може бути різним, тому виґраш від торгівлі розподіляється в різній пропорції. Виґраш від торгівлі складається з виґрашу від обміну та виґрашу від спеціалізації.

Виґраш від обміну — це переваги, які країна отримує через те, що вона вступила в торговельні відносини з іншими країнами. Наприклад, в умовах торгівлі країна А з деяких обставин не може спеціалізуватися на виробництві товару своєї порівняльної пере-

ваги і продовжує його виробляти в тих самих обсягах, що й до торгівлі. Однак світова відносна ціна більша від внутрішньої відносної ціни країни А. Тому країна і без спеціалізації має деякий ціновий запас. Вона продає по світовій ціні визначену кількість свого товару та отримує в обмін інший товар від іноземного торговельного партнера. Споживання збільшується, й оскільки спеціалізації немає, то це свідчить про одержання країною А виграшу тільки від обміну.

Виграш від спеціалізації країна отримує через те, що в умовах торгівлі вона зосереджується на виробництві товарів своєї порівняльної переваги. Так, спеціалізація країни А на виробництві певного товару дає змогу збільшити його випуск та обміняти на більшу кількість іншого товару з країни торговельного партнера. Споживання зростає, і країна А виграє ще більше.

Подальший розвиток стандартна модель одержала в працях англійських економістів А. Маршалла, Ф. Еджуорта, Д. Міда. Завдяки їхнім дослідженням розроблено модель загальної рівноваги, яка остаточно узагальнює попит та пропозицію як на внутрішньому, так і на міжнародному ринках. У ній розглядається більш точний метод визначення відносної ціни товару в умовах торгівлі, кількісних обсягів експорту та імпорту в межах сукупного попиту та пропозиції.

УМОВИ ТОРГІВЛІ

На світовому, як і на внутрішньому ринку попит і пропозиція спільно визначають як обмін і структуру експортованих та імпортованих товарів, так і ціни на них. Рівень світових цін є важливим чинником, що визначає, які саме товари і куди експортуватимуться тією чи іншою країною і які і звідки — імпортуватимуться, бо від співвідношення світових цін прямо залежить розподіл між партнерами виграшу від світової торгівлі. Відтак економісти приділяють велику увагу умовам торгівлі, або відношенню експортних цін даної країни до її імпортних цін.

Повернемося до нашого прикладу і поглянемо, які умови торгівлі, тобто в якому міновому відношенні стануть торгувати зерном і пивом Англія і Португалія.

Згідно з прикладом, в Англії можуть збільшити виробництво зерна на 1 фунт, відмовившись від виробництва 0,6 галона пива. Іншими словами, в Англії співвідношення обміну всередині країни (співвідношення витрат двох продуктів: зерна і пива) становить 1 фунт зерна за 0,66 галона пива ($1 \text{ ф}/3 = 0,66 \text{ г/п}$). Оскільки в Англії 1

$\phi/z = 0,66$ г/п, то вона повинна отримати понад 0,66 галона пива за кожний фунт експортованого зерна. В іншому разі Англія не виграс від експорту зерна в обмін на португальське пиво.

У Португалії інше співвідношення обміну або витрат двох продуктів: пива та зерна. Португалія повинна пожертвувати 1,33 галона пива для отримання 1 фунта зерна. Іншими словами, в Португалії співвідношення внутрішніх витрат становитиме: 1 фунт зерна до 1,33 галона пива ($1 \phi/z = 1,33$ г/п).

Оскільки в Португалії $1 \phi/z = 1,33$ г/п, вона повинна мати можливість отримувати 1 фунт зерна, експортуючи менше 1,33 галона пива. Інакше вона не побажає брати участь у міжнародній торгівлі.

Таким чином, умови торгівлі, або коефіцієнт міжнародного обміну, перебуватиме між $1 \phi/z = 0,66$ г/п і $1 \phi/z = 1,33$ г/п.

Коефіцієнт обміну (умови торгівлі) дуже важливий, бо від його фактичного значення залежить розподіл вигоди міжнародної торгівлі між країнами (Англія і Португалія). Фактичне значення коефіцієнта міжнародного обміну встановлюється між верхньою та нижньою межею, залежно від світового попиту та пропозиції на товари (зерно і пиво).

Якщо сукупний світовий попит на пиво нижчий від його пропозиції, а попит на зерно — вищий від пропозиції, то ціна на пиво буде низькою, а ціна на зерно — високою. Коефіцієнт обміну в цьому випадку встановлюється близьким до $1 \phi/z = 1,33$ г/п, якому віддає перевагу Англія.

При зворотному співвідношенні світового попиту і пропозиції коефіцієнт міжнародного обміну стає близьким до рівня $1 \phi/z = 0,66$ г/п, якому віддає перевагу Португалія.

Для розрахунку умов торгівлі на реальній статистиці спочатку будується індекс експортних та імпортних цін (в одиницях національної або іншої валюти) виду:

а) для експортних цін

$$P_x = \sum_{s=1}^n x_s p_s,$$

де x_i — частка кожного (i -го) товару в сумарній вартості експорту в базовому році; p_i — відношення поточної експортної ціни на цей товар до його ціни в базовому році;

б) для імпортних цін

$$P_m = \sum_{s=1}^n m_s p_s,$$

де m_i — частка кожного (i -го) товару в сумарній вартості імпорту в базовому році; p_i — відношення поточної імпоротної ціни на цей товар до його ціни в базовому році [15, с. 62—64].

Умови торгівлі дорівнюють відношенню двох індексів:

$$T = P_x/P_m.$$

Зростання цього показника звичайно називають поліпшенням умов торгівлі. Однак сам по собі показник умов торгівлі ще не свідчить ні про вигідність торгівлі, ні про зміни добробуту. Цей показник потрібно використовувати поряд з іншими даними — про обсяги торгівлі та причини зміни цін. Наприклад, країна знайшла більш ефективний спосіб вирощування пшениці і значно збільшила її пропозицію на світовому ринку. Це призвело до зниження цін і погіршення умов торгівлі. Але це не означає, що торгівля стала менш вигідною. Країна одночасно може отримати вигравш як від зростання ефективності виробництва, так і від збільшення обсягу експорту пшениці за нижчою ціною.

АЛЬТЕРНАТИВНІ ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Сучасні теорії міжнародної торгівлі звичайно розглядаються:

- з одного боку, як альтернативні відносно теорії Хекшера—Оліна, оскільки вони аналізують обставини, які не охоплюються теорією співвідношення чинників виробництва. Ці теорії характеризують міжнародну торгівлю переважно на підставах пропозиції товарів;

- з іншого боку, як альтернативні відносно класичних теорій, котрі відкидаються як застарілі. Ці теорії аналізують міжнародну торгівлю переважно на підставах попиту, з точки зору переваги споживачів товарів [12; 14; 24; 37; 41; 42].

До основних альтернативних теорій, як правило, відносять: теорію життєвого циклу продукції; теорію економії на масштабах виробництва; теорію представницького попиту.

Теорія життєвого циклу продукції на світовому ринку розроблена Раймондом Верноном у 1966 р. Вона базувалася на концепції життєвого циклу продукції, запропонованої на початку 60-х років фахівцями Гарвардської школи бізнесу, і говорила про те, що продаж продукції і прибуток від неї змінюються з часом. Розрізняють 4 основні стадії життєвого циклу продукції:

- 1) на стадії впровадження нового продукту рівень продаж низький. Через витрати по впровадженню цього продукту прибутки теж низькі;

2) стадія зростання характеризується збільшенням прибутків і зростанням продаж;

3) на стадії зрілості через розвиток конкуренції і насичення ринку продаж і прибутки стабілізуються;

4) на стадії спаду рівень продаж і прибутків падає.

Р. Вернон припустив, що у встановленні торговельних зв'язків між країнами важливу роль відіграють технології і дослідження. Він доводив, що в ПРК набагато більше технологічних і науково-дослідних можливостей, необхідних для розробки нового продукту. Це припускає, що в таких країнах, як США, компанії можуть мати порівняльну перевагу в науці і техніці, що призведе їх до переваги у створенні нових товарів. Щоб розтягти фазу зростання життєвого циклу їх продукції, ці фірми імовірніше за все будуть експортувати розроблені ними товари. З іншого боку, в американському імпорті буде спостерігатися тенденція переваги товарів, виробництво яких сильно не залежить від технології чи наукових досліджень.

Теорія економії на масштабах виробництва не пов'язана з теоріями порівняльних переваг чи співвідношення чинників виробництва. Вона визнає наявність різного рівня монополізації ринків і неоптимального використання чинників виробництва.

У міру зростання чинників виробництва собівартість одиниці товару знижується в результаті поглиблення спеціалізації виробництва, відносно більш повільного зростання обслуговуючих підрозділів, ніж масштаби самого виробництва, технологічної економії.

Економія на масштабах виробництва — це розвиток виробництва, при якому зростання витрат чинників виробництва на одиницю призводить до зростання виробництва більше, ніж на одиницю.

Теорія економії на масштабах виробництва пояснює торгівлю між країнами, котрі близькі за наділеністю чинниками виробництва настільки, що незначні розходження в забезпеченості ними не можуть вважатися поясненням взаємної торгівлі, а також пояснює торгівлю між країнами технологічно близькою чи однорідною продукцією. Відповідно до даної теорії, у країнах, що мають місткий внутрішній ринок, повинні розміщуватись такі виробництва, що забезпечують зростання економічного ефекту при збільшенні масштабів виробництва. Основним у даній концепції є допущення, що розвинуті країни наділені чинниками виробництва приблизно в однакових пропорціях, і тому торгівля між ними доцільна в тому випадку, якщо вони спеціалізуються на вироб-

ництві товарів різних галузей, що дозволяє знижувати витрати за рахунок масового виробництва. Внаслідок розвитку міжнародної торгівлі кількість фірм і розмаїтість товарів, що вони виготовляють, зростають, а їхня ціна падає.

Теорія представницького попиту С. Ліндера (1961) бере за основу обсяг обміну подібними товарами між країнами з порівняльним рівнем розвитку, відкидаючи теорію Хекшера—Оліна. Новий підхід спирається на такі принципи:

- умови виробництва залежать від умов попиту. Ефективність виробництва тим вища, чим більший попит;
- умови вітчизняного виробництва залежать переважно від внутрішнього попиту. Саме вітчизняний представницький попит є опорою виробництва і «необхідною, але не достатньою умовою», щоб товар можна було експортувати;
- зовнішній ринок — це всього лише продовження внутрішнього ринку, а міжнародний обмін — тільки продовження міжрегіонального.

Звідси робиться висновок: чим більше країни схожі між собою, тобто подібні за рівнем розвитку, тим більше «спектр експорту ідентичний спектру імпорту або входить до нього». Обмін здійснюється між схожими країнами і порівняльними чи близькими товарами.

Наближеність країн за рівнем розвитку вимагає від них порівняльної якості товарів. На думку С. Ліндера, «нескінченне розмаїття товарів уможливорює успішну торгівлю товаром, що в принципі вважається тим самим».

ЧОМУ ФІРМИ ВИХОДЯТЬ НА СВІТОВИЙ РИНОК?

Більшість теорій оцінюють вигідність (виграш) міжнародної торгівлі з точки зору країни. Але торгівлі не буде до тих пір, поки фірми не бачитимуть вигоди експорту — імпорту для себе.

Питання, чому фірми виходять на світовий ринок, ми докладно розглянемо в розділі «Міжнародний бізнес». А поки що в загальних рисах відмітимо, як виглядають порівняльні переваги і відмінності в перевагах споживачів на рівні фірми.

Насамперед на рівні фірми порівняльні переваги спеціалізації і торгівлі розширюють свій діапазон. Вони можуть ґрунтуватися на ступені поінформованості про ринки інших країн, порівняльній вигідності торгівлі і прямих іноземних інвестицій (ПІІ), здатності «вирощувати» та захищати ідеї», ступені та характері державного втручання в міжнародну торгівлю. За допомогою таких

інструментів, як валютний курс, відсоткова ставка, податки, субсидії, премії, знижки тощо, різного роду регламентацій держава створює штучні порівняльні переваги.

Фірми можуть бути зацікавлені у світовій торгівлі, щоб використати надлишкові потужності, знизити витрати виробництва або розподілити ризик. Але вони не завжди можуть взяти участь у міжнародній торгівлі або через незнання світових ринків, недостатність інформації про механізм торгівлі і торговельних обмежень, або через те, що вважають зарубіжні операції надто ризикованими. Що ж стосується транснаціональних корпорацій (ТНК), то сама їх суть, як побачимо пізніше, породжує специфічні порівняльні переваги, які мають лише незначне відношення до тих, що лежать в основі торгівлі між країнами. Для ТНК здатність утримувати порівняльні переваги залежить від: 1) ступеня глобальності її діяльності; 2) здатності адаптуватися до специфіки кожного національного ринку і швидкої реакції на запити споживачів; 3) порівняльної ефективності менеджменту в галузі інновацій, «людських відносин» тощо.

Лише з'ясувавши питання про те, які вигоди здобувають фірми, отримаємо повне уявлення про економічні умови світової торгівлі, кістяк яких створюють порівняльні переваги у виробництві товарів у різних країнах та відмінності в перевагах споживачів.

3.2. Специфічні риси міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля — це особлива сфера міжнародних економічних відносин. Вона має ряд специфічних рис, котрі відрізняють її від внутрішньо-національної торгівлі. Ці специфічні риси виділяють міжнародну торгівлю в предмет спеціального дослідження, потребують модифікації звичайних інструментів економічного аналізу. До специфічних рис міжнародної торгівлі відносять:

- наявність різних валют;
- державне втручання та контроль;
- відмінності в здатності до переміщення чинників виробництва між країнами і всередині країни;
- багаторівнева структура сучасної світової торгівлі;
- глобальний характер конкурентної боротьби і множинність цін;
- наявність двох взаємопов'язаних видів торговельних операцій.

Наявність різних валют. Головна відмінність міжнародної торгівлі від внутрішньої полягає в тому, що в міжнародній торгівлі здебільшого задіяні різні валюти. Виняток становлять хіба що країни—члени Європейського союзу, де запроваджено спільну валюту — євро. Але йдеться не лише про існування окремих національних валют, а й про можливу зміну їхнього цінового співвідношення. Ці зміни ускладнюють валютний обмін.

Державне втручання та контроль. У кожній країні є не лише своя власна валюта, а й свій власний уряд, який активно втручається і піддає жорсткому контролю відносини міжнародної торгівлі та пов'язані з торговельними операціями валютно-фінансові відносини. Це втручання та контроль помітно відрізняються від ступеня та характеру тих, що застосовуються по відношенню до внутрішньої торгівлі. Уряд кожної суверенної країни своєю торговельною та фінансово-бюджетною політикою породжує свою власну систему мит і обмежень на імпорт, експортні субсидії, своє власне податкове законодавство тощо. Подібне втручання та контроль протизаконні всередині країни. Яскравим свідченням цього є Конституція США, яка активно виступає проти локальних торговельних бар'єрів, забороняє існуючу диференціацію податкового законодавства між штатами.

Відмінності в переміщенні чинників виробництва. Розглядаючи особливості міжнародної торгівлі, класики політичної економії вказували на те, що чинники виробництва переміщуються всередині країни, але не між країнами. Мобільність чинників виробництва породжує тенденцію до вирівнювання доходів на різні чинники виробництва всередині країни, але не між країнами. Звідси висновок: якщо чинники виробництва не можуть вільно переміщуватися між країнами, то рух товарів і послуг ефективно заповнює цю прогалину.

Неокласична школа робить ряд доповнень. Представники цієї школи допускають деяку здатність чинників виробництва до переміщення між країнами, однак вона істотно нижча, ніж усередині країни. Мовні та культурні бар'єри, імміграційні закони ставлять жорсткі перешкоди на шляху трудової міграції. Капітал також переміщується всередині країни більш вільно, ніж між різними країнами, що зумовлено наявністю інституційних бар'єрів, відмінностями в податкових законодавствах, в інших заходах державного регулювання економіки та бізнесу. Припущення про нижчу здатність чинників виробництва до переміщення між країнами дає змогу зробити такий висновок: міжнародна торгівля заповнює прогалину, породжену відмінностями в ступені мобіль-

ності ресурсів усередині країни і між країнами, виступає заміник міжнародної мобільності ресурсів.

Багаторівнева структура світової торгівлі. За визначенням, міжнародна торгівля є обміном товарів та послуг між країнами (фірмами різних країн), пов'язаними з проходженням товарів через національні митні кордони окремих держав. Але зараз товарний обмін між країнами створює лише один з рівнів світової торгівлі. У зв'язку з регіональною економічною інтеграцією поряд з історично розвинутими торговельними зв'язками між країнами виникли такі види торгівлі, як внутрішньорегіональна та міжрегіональна, коли внутрішні митні кордони між країнами, що входять до регіональних торговельних союзів, перетворилися на загальний кордон регіону. Внутрішньорегіональний торговельний обіг має тенденцію до зростання. Так, частка внутрішньоблокової торгівлі в загальному товарообігу блоку займала у 2006 р.: в ЄС — 61,6 %; АСЕАН — 24 %; НАФТА — 56,5 %.

Виникнення і швидке зростання числа транснаціональних корпорацій (ТНК) ознаменували появу ще одного рівня міжнародної торгівлі: внутрішньофірмової торгівлі, тобто торгівлі між підрозділами, дочірніми підприємствами однієї і тієї ж ТНК. Це, по суті, якісно новий сектор світової торгівлі: наднаціональний товарообіг. Його частка у світовій торгівлі постійно зростає. Нині транснаціональні корпорації контролюють понад 50 % промислового виробництва і полонину зовнішньої світової торгівлі.

МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНЦІЯ

Для забезпечення всього спектра торговельних відносин дедалі частіше застосовується термін «світова торгівля», а термін «міжнародна торгівля» вживають не лише до торгівлі між країнами, але й до всіх існуючих типів торговельних потоків.

Відомо, що характер конкуренції безпосередньо залежить від типу ринку. В економічній літературі виділяють чотири типи ринку, кожний з яких ставить свої проблеми в галузі конкуренції та ціноутворення: ринок чистої конкуренції; ринок монополістичної конкуренції; олігополістичний ринок; чиста монополія.

На світовому ринку переважає олігополістична конкуренція, тобто конкуренція декількох великих фірм, що контролюють значну частину виробництва і збуту того чи іншого товару. Характерною рисою такої конкуренції є взаємозв'язок фірм, що входять в олігополію, при прийнятті рішень щодо цін та обсягів виробництва. Олігополістична конкуренція передбачає наявність

стимулів до погоджених дій або таємної змови (тобто встановлення монополії) при визначенні обсягів виробництва та цін або їх зміні. За олігополії фірми прагнуть уникнути війни цін і надають перевагу неціновій конкуренції, вважаючи, що нецінова конкуренція дає більш тривалі переваги перед конкурентами. Олігополісти, як правило, мають значні фінансові ресурси, щоб використати новизну, прогресивність, надійність конструкції, оперативність технічного обслуговування і т. ін. як ключові чинники конкурентоспроможності. Ці параметри купівельної переваги утворюють нові епіцентри конкурентної боротьби і ґрунтуються на таких передумовах конкурентоспроможності товару, як конкурентоспроможність фірми і конкурентоспроможність країни. В умовах олігополістичної конкуренції фірми, спираючись на високу конкурентоспроможність країни, найчастіше сповідують такий принцип мистецтва конкуренції, як умілий відхід від неї.

Особливістю міжнародної конкуренції є її глобальний характер. Стратегія конкурентної боротьби на світовому ринку безпосередньо залежить і від загального стану світового господарства, і від соціально-економічного становища різних країн, їх торговельної, валютно-кредитної політики, від дій міжнародних економічних угруповань та міжнародних економічних організацій. У зв'язку з цим міжнародному бізнесу доводиться вирішувати дилеми:

- диференціація продукції по країнах або стандартизація;
- адаптація стратегії та методів конкуренції до місцевих умов або орієнтація на глобальні підходи (наприклад, використання так званого «ефекту переливу» — розробка програми маркетингу на ряд країн);
- підвищення ефективності за рахунок філій в окремих країнах або підвищення ефективності в глобальному масштабі тощо.

Глобальність міжнародної конкуренції породжує множинність цін міжнародної торгівлі. Множинність цін означає, що на один і той самий товар може мати ряд цін залежно від умов ринку тієї чи іншої країни, регіону та характеру угод: ціни за звичайними комерційними угодами; ціни за кліринговими угодами; ціни за програмами допомоги тощо. При виділенні з багатьох цін світової ціни використовують, як правило, два основних критерії:

- ◆ за цією ціною укладаються великі комерційні угоди, що передбачають непов'язані експортні та імпорتنі операції;
- ◆ світовими визнаються ціни угод, здійснених у найважливіших центрах світової торгівлі.

Ціни деяких національних ринків відіграють спрямовуючу роль.

Для орієнтації в рівні та динаміці світових цін необхідно знайти основні види цін, що публікуються: довідкові ціни, які публікуються у спеціальних бюлетенях, експортних прейскурантах; ціни статистики зовнішньої торгівлі, які відображають ціни реальних угод у міжнародній торгівлі; біржові котирування, які показують реальні ціни на біржі; ціни аукціонів, що фіксують реальні ціни угод на аукціонах; публіковані ціни фактичних угод і контрактів.

ТРАНСФЕРНІ ЦІНИ

Зростання в міжнародній торгівлі частки внутрішньокорпоративних товарних потоків істотно підвищує значення трансферних (внутрішньофірмових) цін у системі світових цін.

Трансфертні ціни — умовно-розрахункові ціни, які використовуються в межах ТНК для встановлення господарських зв'язків між їхніми підрозділами, що знаходяться в різних країнах. Вони формуються залежно від стратегії ТНК і становлять предмет комерційної таємниці. Звідси — численні зловживання ТНК по відношенню до суб'єктів світового господарства, в тому числі до окремих держав та профспілкових організацій.

ОСНОВНІ ВИДИ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ: ЕКСПОРТ ТА ІМПОРТ

Специфікою міжнародного обміну є наявність двох різних видів торговельних операцій: експорту та імпорту.

Експортна операція являє собою продаж іноземному покупцеві товару з вивезенням його з країни продавця за кордон. Особливим різновидом експорту є реекспортна операція. Остання являє собою купівлю товару в іноземного продавця, ввезення його в країну покупця, а потім перепродаж цього товару (без його перероблення) за кордон іноземному покупцеві.

Імпортна операція являє собою купівлю товару в іноземного продавця і ввезення його в країну покупця. Різновидом імпорту слід вважати реімпортну операцію, тобто зворотне ввезення з-за кордону вітчизняного товару, який не піддавався там переробленню.

Правовою формою, що відображає зовнішньоторговельні операції, є контракт. Його предметом може виступати: купівля-продаж товару; виконання підрядних робіт; оренда; обмін.

Відповідно до предмета договору виділяють такі види зовнішньоторговельних контрактів:

- контракт купівлі—продажу;
- контракт оренди;
- підрядні контракти;
- контракт при зустрічній торгівлі.

3.3. Значення міжнародної торгівлі

Нині жодна країна світу не може обійтися без зовнішньої торгівлі. За допомогою зовнішньої торгівлі національна економіка взаємодіє з господарствами інших країн. Водночас вона є основним каналом, за допомогою якого світовий ринок через посередництво інтернаціональної вартості, світових цін впливає на національне виробництво, диктуючи конкурентні техніко-економічні параметри виробництва, рівень витрат, стандарти якості, критерії ефективності тощо. Світова торгівля є рушієм виробництва як окремих країн та регіонів, так і світового господарства в цілому, оскільки вона забезпечує раціональніше використання матеріальних та людських ресурсів на всіх рівнях господарювання. Світове виробництво, як і виробництво окремих країн та регіонів, протягом останніх 30 років стало дедалі більше залежати від зовнішньої торгівлі.

Міжнародна торгівля є важливим засобом збалансованості між виробничими можливостями та перевагами споживачів, дає змогу отримувати продукти, в яких відчувається дефіцит, і реалізувати надлишок, який не поглинається внутрішнім ринком. Тим самим міжнародна торгівля дає змогу досягти вищого рівня задоволення потреб для населення кожної з торгуючих країн (хоча, може, і не однаковою мірою).

Для бізнесу значення світової торгівлі визначається тим, що вона є актом реалізації додаткової вартості, вміщеної в експортованих товарах, і чинником, що діє проти тенденції норми прибутку до зниження (зниження витрат виробництва).

Всі країни так чи інакше залежать від міжнародної торгівлі. Але міра залежності різна. Вона визначається як відношення половини вартості міжнародної торгівлі (експорт та імпорт) до валового внутрішнього продукту:

$$D_{\text{зал.}} = \frac{1/2(E + I)}{\text{ВВП}} \cdot 100 \%$$

Для невеликих розвинутих країн (Бельгії, Нідерландів, Швейцарії, Данії, Швеції та ін.) цей показник становить 40—90 %.

Для великих розвинутих країн (Німеччини, Англії, Франції тощо) — від 25 до 35 %. Для США та Японії — близько 11 %. США — країна континентального розміру, з величезними людськими та природними ресурсами. Вона може виробляти більшість необхідних товарів. Але ці товари можуть вироблятися у США з відносно більшими витратами, ніж імпортовані товари. Така орієнтація могла б знизити високий життєвий рівень Америки. Країни Східної Європи значно більше залежать від зовнішньої торгівлі, ніж США та Японія.

Для країн, що розвиваються, залежність від міжнародного торгівлі велика. Включення цих країн до міжнародного та світогосподарського поділу праці повинно орієнтуватися на взаємозалежність у міжнародній торгівлі.

Хоча за загальним обсягом операцій у системі світогосподарських зв'язків міжнародна торгівля останнім часом втратила провідне місце, її обсяг і значення зростає. Про це свідчить зростання обсягів міжнародної торгівлі. Економісти навіть стверджували про вибуховий характер цього зростання в 90-х роках ХХ ст., коли обсяги міжнародної торгівлі зростали на 6 % щорічно. За останні 30 років міжнародна торгівля досягла вищих темпів зростання в 2000 р. — 12,5 %, що становило приблизно 8 трлн. дол. США. За даними експертів ОЕСР, обсяг міжнародної торгівлі у 2006 р. зріс на 9,6 %, у 2007 р. — на 7,7 %, у 2008 р. — 8,4 % [24, с. 20]. Такий прискорений розвиток міжнародної торгівлі пов'язаний насамперед з посиленням процесу лібералізації міжнародних відносин, підвищенням попиту на промислові товари, частка яких у сукупному обсязі світового експорту становить 70 %, а також із поглибленням поділу праці, спеціалізації і кооперування виробництва.

Швидкі темпи зростання міжнародної торгівлі сприятливо впливають на економіку країн, що розвиваються, стимулюючи їх експорт. Середньорічне зростання експорту цих країн становили в середньому за період 2003—2006 рр. близько 12 %.

Світова організація торгівлі (СОТ) прогнозує подальше зростання обсягів міжнародної торгівлі у ХХІ ст. Реалізму прогнозам СОТ надає те, що ця організація виходить з багатофакторного аналізу в прогнозуванні основних тенденцій розвитку міжнародної торгівлі: поліпшення господарської кон'юнктури в розвинутих індустріальних країнах, а також у країнах Південно-Східної Азії та Латинської Америки; активне включення до міжнародної торгівлі країн Центральної та Східної Європи тощо.

Важливо відзначити, що зростання обсягів міжнародної торгівлі випереджає зростання обсягів виробництва. У 2006 р. зростання обсягу виробництва становило 3 %. Це відбувається за рахунок поглиблення міжнародного поділу праці, становлення та розвитку нових видів поділу праці, які лежать в основі міжнародної економічної інтеграції та внутрішньофірмового обміну. У зв'язку з цим достатньо зазначити, що в ЄС — найбільш інтегрованому міжнародному економічному угрупованні — торгівля випереджала виробництво у 3 рази.

Глава 4

СТРУКТУРА ТА ДИНАМІКА МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Світова торгівля розподіляється та змінюється нерівномірно як територіально, так і за видами продукції, товарними формами та видами торговельних відносин. Сучасні тенденції в структурі та динаміці світової торгівлі зумовлені динамікою розвитку суспільного поділу праці у світогосподарській сфері. Знання структури світової торгівлі та її динаміки необхідні для успішного ведення міжнародного бізнесу.

4.1. Територіальний аспект структури та динаміки міжнародної торгівлі

Географічна структура світової торгівлі відображає як загальний стан світової економіки, так і її структуру, що ґрунтується на класифікації країн, котра використовується в дослідженнях і розрахунках установ та організацій ООН. Як вже відмічалось, за цією класифікацією країни поділяються на три основні групи (з підгрупами): промислово розвинуті країни (ПРК) з ринковою економікою та високим рівнем доходів населення; країни з перехідною економікою (колишні країни з централізовано-плановою економікою); країни, що розвиваються, включаючи нові індустріальні країни (НІК).

Динаміку їхнього розвитку характеризують дані табл. 4.1 та рис. 4.1.

Після Другої світової війни домінуюче становище в торгівлі займали США. У 1953 р. їх експорт перевищував сумарний експорт Англії, Франції та Німеччини. З тих пір частка США в міжнародній торгівлі знизилась майже наполовину. З 1989 р. їх випереджає ФРН, яка посідає перше місце серед світових експортерів. Знизилась частка Англії, а Японія, яка в 1963 р. посідала лише 14-те місце, перемістилась на 3-є місце, істотно наблизившись до США. Поліпшили свої позиції Франція та Італія. В групі країн, що розвиваються, зростання експорту відбулося в країнах Перської затоки — виробників нафти. У Південно-Східній Азії значно

збільшили експорт Тайвань, Гонконг, Південна Корея та Сінгапур. Вчотирьох вони реалізують 9,6 % світового експорту проти 6,5 % Японії. Ці країни забезпечують 16 % загального імпорту промислової продукції в США та 29 % для Японії (головним чином високотехнологічні товари).

Таблиця 4.1

ДИНАМІКА РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ

Показники	Темпи приросту, %			
	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Світова торгівля товарами та послугами	4,9	9,9	7,4	7,6
Імпорт				
Промислово розвинуті країни	3,6	8,5	6,5	6,3
Країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою	8,9	15,5	12,0	11,0
Експорт				
Промислово розвинуті країни	2,8	8,1	5,9	6,8
Країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою	10,7	13,8	9,9	9,7

Джерело: [www.imf.org]

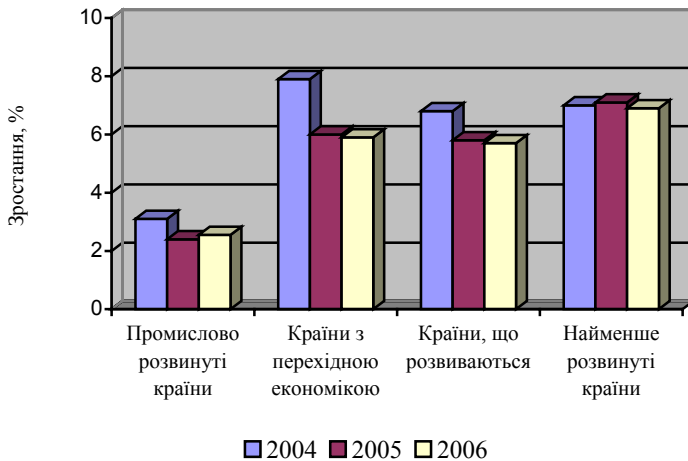


Рис. 4.1. Економічне зростання в країнах, що розвиваються, порівняно з промислово розвинутими країнами

Такі країни, як Бразилія, Мексика, Аргентина, Індія, а тепер і Китай, мають досить місткий національний ринок. Одні з них (Бразилія, Мексика) більше орієнтовані на експорт, інші (Індія, Аргентина) — більше на внутрішній ринок.

Конкуренція НІК проявляється на трьох рівнях: на внутрішньому ринку деяких з них, на внутрішніх ринках усієї сукупності країн, що розвиваються, і на ринку промислово розвинутих країн. На ринку ПРК країни, що розвиваються, завойовують такі сектори, як текстиль, одяг, шкіри, транзистори, телевізори тощо.

Закон порівняльних переваг невблаганно розширює в ПРК ринки збуту для трудомісткої продукції країн, що розвиваються.

Провідні експортери та імпортери у світовій торгівлі товарами представлені в табл. 4.2.

Таблиця 4.2

**ОСНОВНІ КРАЇНИ-ЕКСПОРТЕРИ ТА КРАЇНИ-ІМПОРТЕРИ
У СВІТОВІЙ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ В 2006 Р.**

Країни-експортери	Обсяг, млрд дол.	Частка, %	Країни-імпортери	Обсяг, млрд дол.	Частка, %
Німеччина	1112	9,2	США	1920	15,5
США	1037	8,6	Німеччина	910	7,4
Китай	969	8,0	Китай	792	6,4
Японія	647	5,4	Велика Британія	601	5,0
Франція	490	4,1	Японія	577	4,7
Нідерланди	462	3,8	Франція	533	4,3
Велика Британія	449	3,7	Італія	436	3,5
Італія	410	3,4	Нідерланди	416	3,4
Канада	388	3,2	Канада	357	3,0
Бельгія	372	3,1	Бельгія	356	2,9
Корея	326	2,7	Гонконг	336	2,7
Гонконг	323	2,7	Іспанія	319	2,6
Російська Федерація	305	2,5	Корея	309	2,5
Сінгапур	272	2,3	Мексика	268	2,2
Мексика	250	2,1	Сінгапур	239	2,0

Джерело: [www.un.org]

З таблиці видно, що із 15 провідних країн-експортерів та імпортерів вісім знаходяться в Західній Європі, що свідчить про ключову роль цього регіону в світовій економіці.

Порядок країн не один і той самий для експортуючих і імпортуєчих країн. Наприклад, шосте місце Нідерландів у списку експортуючих країн і восьме в списку імпортуєчих свідчить про пассивний торговельний баланс.

Сукупний експорт цих 15 країн становить 64,8 % світового експорту, а сукупний імпорт — 68,1 % світового імпорту. На решту країн припадає 35,2 та 31,9 % відповідно.

Інтенсивність товарних потоків значно розрізняється за країнами та регіонами (табл. 4.3). Понад 40 % світового експорту та імпорту припадає на Західну Європу, приблизно 15 % — на Північну Америку.

Таблиця 4.3

**ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРА СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ
ЗА ОКРЕМИМИ РЕГІОНАМИ В 2006 Р.**

Експорт		Регіон	Імпорт	
Обсяг			Обсяг	
млрд дол.	%		млрд дол.	%
12 062	100,0	Світ	12380	100,0
1675	13,9	Північна Америка	2546	20,6
426	3,5	Латинська Америка	351	2,8
4957	41,1	Європа	5218	42,1
4527	37,5	Європейський Союз	4743	38,3
422	3,5	СНД	278	2,2
305	2,5	Російська Федерація	164	1,3
361	3,0	Африка	290	2,3
644	5,3	Ближній Схід	373	3,0
3276	27,2	Азія	3023	24,4
647	5,4	Японія	577	4,7
969	8,0	Китай	792	6,4
120	1,0	Індія	124	0,8
844	7,0	Східна Азія	787	6,4
190	1,6	Меркосур	134	1,1
771	6,4	Асеан	683	5,5

Джерело: [www.un.org]

Перше місце за обсягом експорту та імпорту на світовому ринку посідає Європа, друге місце належить Азії, третє місце займають країни Північної Америки.

Внесок у світову торгівлю регіонів Латинської Америки, Близького Сходу та Африки незначний. Країни Центральної Європи, як і країни СНД, також відіграють незначну роль у міжнародній торгівлі, їх зовнішні економічні зв'язки перебувають в стадії формування.

Переважає частина світової торгівлі припадає на ПРК. Протягом десятиліття частка цих країн становила 70 % світового товарообігу. При цьому близько 80 % експорту ПРК призначається для інших промислово розвинутих країн. На частку країн, що розвиваються, припадає 22—25 %, на країни з перехідною економікою — 8 %. Експорт країн, що розвиваються, до аналогічних країн становить лише близько 25 % усього експорту, 2/3 експорту спрямовується на ринки розвинутих країн.

Дані про динаміку міжнародної торгівлі показують, що за останнє десятиліття експорт ПРК зріс майже у 2 рази, а країн, що розвиваються, — менше ніж у 1,5 разу. Імпорт — відповідно в 1,5 разу і більш ніж у 2 рази.

Дуже важливу частину світової торгівлі становить регіональна торгівля. Лідирує в цьому напрямі ЄС, частка якого в світовій торгівлі сягає 38,7 %. При цьому внутрішньорегіональні потоки ЄС становлять близько 25 % міжнародної торгівлі.

Інтеграція тихоокеанських країн охоплює понад 27 % світової торгівлі і має тенденцію до зростання. Істотна частина світової торгівлі припадає на товарообмін між країнами, які пов'язані між собою історично та географічно, Наприклад, США — Канада, Мексика — Латинська Америка або Японія — країни Азії, що розвиваються, та ін.

4.2. Структура міжнародної торгівлі за групами та видами продукції

Товарна структура світової торгівлі значною мірою визначається законом порівняльних переваг. «Недостатні елементи», необхідні для відтворюваного процесу, країни імпортують з-за кордону. Для покриття імпорту товари, за якими країна має порівняльні переваги, ідуть на експорт.

У торгівлі товарами характерною тенденцією є зростання частки торгівлі продукцією обробної промисловості (близько

$\frac{3}{4}$ вартісного обсягу світового експорту) і скорочення частки сировини й продовольства (близько $\frac{1}{4}$). У продукції обробної промисловості провідне місце належить устаткуванню і транспортним засобам (близько 50 % експорту товарів цієї групи), а також хімічним товарам, чорним та кольоровим металам, текстилю. Серед сировини та продовольчих товарів найбільшу роль відіграють продовольство й напої, мінеральне паливо та інша сировина (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

**ЗРОСТАННЯ ОБСЯГІВ СВІТОВОГО
ТОВАРНОГО ЕКСПОРТУ І ВИРОБНИЦТВА ЗА ОСНОВНИМИ
ГРУПАМИ ТОВАРІВ, %**

	1990	1997	1998	1999	2005
Гірничодобувна промисловість	1,5	3,5	1,5	-2,5	3,5
Експорт мінеральної сировини	4,0	9,5	4,0	-1,5	0,5
Обробна промисловість	2,5	5,5	2,5	3,5	6,0
Експорт продукції обробної промисловості	7,5	12,0	5,0	7,0	14,5
Світове товарне виробництво	2,5	4,5	2,0	2,5	4,8
Світовий товарний експорт	7,0	11,0	5,0	5,0	8,0
Світовий ВВП	2,0	3,5	2,0	3,0	4,3

Джерело: [www.wto.org]

У світовій торгівлі товарними видами продукції найвищі показники зростання мають паливні види продукції (п'ятидесятивідсоткове зростання, або до 630 млрд дол.) та офісне устаткування (двадцятивідсоткове зростання, або до 940 млрд дол.).

В той час, як згадані види продукції досягли найвищого зростання серед всіх основних груп у 90-х роках, частка паливної продукції, яка досягла 10 % світової торгівлі в 2005 р., не дуже змінилась порівняно з рівнем 1990 р. Світовий експорт сільськогосподарської продукції досяг найменшого показника зростання серед усіх інших категорій у 2005 р. (він підвищився на 2 % і досяг 650 млрд дол.); внаслідок цього його частка у світовій торгівлі товарами впала до рекордно низького рівня — 9 %.

Товарна структура в розрізі регіонів характеризується даними табл. 4.5.

Таблиця 4.5

СТРУКТУРА СВІТОВОГО ТОВАРООБИГУ

Регіон	Сільське господарство		Добувна промисловість		Обробна промисловість		Разом	
	млрд дол	%	млрд дол	%	млрд дол	%	млрд дол	%
Західна Європа	237,9	11,0	143,1	6,6	1785,1	82,4	2166,1	100
Азія	113,6	8,4	92,1	6,8	1143,3	84,8	1349,0	100
Північна Америка	110,4	12,8	61,5	7,2	687,9	80,0	859,8	100
Латинська Америка	68,8	24,7	64,7	23,3	114,6	60	278,1	100
Центральна та східна Європа, країни Балтії та СНД	21,9	12,6	53,9	30,9	98,7	56,5	174,5	100
Африка	21,7	18,9	59,5	51,8	33,6	29,3	114,8	100
Близький Схід	5,7	3,5	122,8	75,5	34,1	21,0	162,6	100
Разом	579,9	11,4	597,6	11,7	3927,3	76,9	5104,8	100

Джерело: [www.wto.org]

Наведені в таблиці дані свідчать про взаємозв'язки між рівнем економічного розвитку країн і структурою їхнього зовнішньоторговельного обігу. Так, для країн Західної Європи, Північної Америки та Азії, які відносяться до промислово розвинутих і нових індустріальних країн і в яких переважають набуті конкурентні переваги, в структурі експорту переважає продукція обробної промисловості (понад 4/5 обсягу зовнішньоторговельного обігу). А в країнах Близького Сходу та Африки, які володіють багатими природними ресурсами, досить висока частка видобувної промисловості. Європейські країни з перехідною економікою інтенсивно використовують свої природні конкурентні переваги, а тому в їхній товарній структурі, що відрізняється від середніх світових показників, висока частка продукції добувних галузей промисловості (відхилення від середнього показника становить +19,2 пункти) і порівняно низька — продукції обробної промисловості (відхилення від середнього показника становить +20,4 пункти).

В товарній структурі експорту та імпорту ПРК вища частка експорту готової продукції порівняно з її імпортом, вища частка імпорту палива, приблизно рівна частка імпорту та експорту сировини, харчових та сільськогосподарських продуктів, зменшен-

ня частки експорту та збільшення частки імпорту текстильних виробів, збільшення імпорту хімічних продуктів, машин і транспортного устаткування.

У товарній структурі країн, що розвиваються (КР спостерігається скорочення частки палива, харчових продуктів та сільськогосподарської сировини в експорті, та машин, продукції металообробної промисловості — в імпорті.

У країнах з перехідною економікою з усіх позицій частка як у експорті, так і в імпорті (крім палива) в загальному обсязі товарообігу істотно скоротилася.

Науково-технічний прогрес дедалі більше впливає на динаміку структури світової торгівлі. Нині переважна частина інноваційної продукції створюється і реалізується всередині ПРК. Водночас у торгівлі промисловими виробами з'явилися товарні потоки, які перейшли з експорту ПРК в експорт країн, що розвиваються. Формування таких потоків пов'язане з «життєвим циклом» нових товарів. Новий товар, як правило, з'являється в ПРК з високим рівнем доходів, оскільки економічно новітні товари належать до предметів розкоші. З часу, коли продукт стає більш стандартизованим, його виробництво в країні з високим рівнем технології втрачає сенс. Виробництво цього товару переміщується в інші країни, котрі можуть використати стандартну технологію і дешеву робочу силу. Нарощуючи випуск, ці країни (наприклад, КР) набувають порівняльної переваги і в певний час можуть стати експортерами цього товару. А батьківщина інноваційного товару може втратити свою порівняльну перевагу (якщо не з'являться нові інновації) і перетворитися на імпортера цього товару.

Відзначимо ще один напрям структурних змін у світовій торгівлі. Він характерний для ПРК з високим рівнем доходів, у торгівлі між якими збільшується частка предметів розкоші — товарів тривалого користування — та зменшується частка предметів першої необхідності. Зокрема, знижується частка продовольства.

4.3. Структура міжнародної торгівлі за товарними формами

Традиційно об'єкти міжнародної торгівлі розподіляються на товар-продукт (паливно-сировинні, сільськогосподарські, промислові товари) та товар-послугу. Співвідношення між торгівлею товарами та послугами у світовій торгівлі в 2005 р. наведено в табл. 4.6.

Таблиця 4.6

**ЧАСТКА ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ
В ЗАГАЛЬНОМУ ОБСЯЗІ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ**

Експорт				Імпорт		
Обсяг, млрд дол.	Частка торгівлі, %			Обсяг, млрд дол.	Частка торгівлі, %	
	товарами	послугами			товарами	послугами
12690	81,0	19,0	Світ	12610	81,4	18,6
1909	77,9	22,1	Північна Америка	2586	85,8	14,2
434	84,3	15,7	Південна та Центральна Америка	358	80,3	19,7
5492	77,3	22,7	Європа	5383	79,2	20,8
389	89,2	10,8	СНД	281	77,8	22,2
340	83,3	16,7	Африка	311	77,7	22,3
3551	85,2	14,8	Азія	3312	82,7	17,3
4978	77,5	22,5	ЄС	4893	78,8	21,2

Джерело: [www.wto.org]

У розвитку світового товарного обігу чітко простежується тенденція до зниження традиційних одиничних товарів і появи **нових товарних форм**: товару-групи, товару-об'єкта, товару-програми.

Одиничний товар був типовим для ранніх стадій становлення міжнародної економіки. Ця різноманітність товару завоювала значну сферу поширення у зв'язку з розвитком міжнародного поділу праці, ускладненням та диференціацією суспільних потреб. Однак зона одиничного товару відносно звужується. Вона створює нижній, кон'юнктурний поверх світових товарних потоків.

Подальша еволюція товарних форм пов'язана з товаром-групою, товаром-об'єктом та товаром-програмою.

ТОВАР-ГРУПА

Поширення товару-групи на світових товарних ринках відбувається в двох формах:

- перетворення товарної маси в товари групового асортименту;
- об'єднання товарів у комплектні поставки.

Ця форма переважала на світовому ринку до початку 80-х років. Найбільшими експортерами комплектного устаткування в цей період були Японія, ФРН та США.

ТОВАР-ОБ'ЄКТ

Товар-об'єкт (підприємство) пов'язаний зі створенням великих підприємств різного призначення, що реалізуються на світовому ринку. Провідним постачальником товару-об'єкта на світовий ринок є США.

ТОВАР-ПРОГРАМА

Товар-програма пов'язаний з різко вираженим зростанням наукомісткості, з проривом у галузі нових ідей і технологій. Цей товар починається з ідеї, яка в подальшому стикається з необхідною матеріально-речовою базою, трудовими ресурсами, кредитно-фінансовими можливостями (наприклад, програма створення літака-аеробуса А-3XX).

Розвиток нових товарних форм здійснюється на верхньому, стратегічному поверсі світових товарних потоків і ґрунтується на поглибленні міжнародного поділу праці, розвитку міжфірмового та внутрішньофірмового поділу праці. Але перехід від однієї товарної форми до іншої не витісняє попередньої. Кожна різновидність продовжує розвиватися, співіснуючи з іншою. Міжнародна торгівля одиничними товарами створює кон'юнктурний товаропотік з традиційною формою угод (контракти). Нові товарні форми, пов'язані з товаром-групою, товаром-об'єктом і особливо з товаром-програмою, створюють стратегічний товаропотік. Останній ґрунтується на довготривалих виробничих зв'язках зі спеціалізації і кооперування, на великомасштабних угодах, пов'язаних зі спільним фінансуванням або спорудженням об'єктів, метою яких є вирішення великих народногосподарських проблем на основі включення в систему світогосподарських інвестиційно виробничих зв'язків. Формою угоди тут виступають договір, концесія, генпідряд.

На відміну від товару-продукту, товар-послуга не набуває уречевленої форми, а виготовляється і споживається в основному одномоментно і не підлягає зберіганню¹. Відтак більшість видів

¹ Тонари-послуги розподіляються на:

- виробничі послуги (Іноу-хау, ліцензії, транспортні послуги, інжинірингові послуги, послуги в галузі зв'язку, послуги банків та страхових компаній);
- послуги споживчого характеру (соціально-культурні послуги: освіта, охорона здоров'я, спорт тощо).

послуг ґрунтується на прямих контактах між виробниками та споживачами. Ця обставина відокремлює міжнародну торгівлю послугами від торгівлі товаром-продуктом. Проте ряд послуг продається в комплекті з товаром-продуктом. Особливо це стосується торгівлі наукомісткими товарами.

Із самого початку найбільшу частку в міжнародному товарообігу займали товари-продукти. В міру розвитку міжнародного поділу праці і розгортання науково-технічної революції зростає роль експорту та імпорту послуг (так званого невидимого експорту). Світовий ринок послуг став важливим сегментом світової торгівлі. Частка послуг у структурі міжнародної торгівлі зростає. Серед власне послуг виключно швидкими темпами зростають інжинірингові, комунікаційні, банківські послуги, страхування, реклама. Значно повільніше відбувається розвиток транспорту і туризму.

Особливе місце в торгівлі послугами займають послуги, що обслуговують інновації (ліцензії та «ноу-хау»).

Протягом останніх десятиліть світова торгівля ліцензіями розвивається швидшими темпами, ніж торгівля товарами-продуктами, особливо в ПРК та НІК. На частку цих країн припадає 99 % світового експорту ліцензій і патентів та 85 % їх імпорту. Розвинуті країни на купівлю ліцензій витрачають у середньому 10 % загальних витрат на науково-дослідницьку діяльність. Лідером є США, частка яких становить 2/3 продаж. Виробництво за американськими ліцензіями за кордоном у 2,5 рази перевищує товарний експорт США.

Поява нових товарних форм породжує виникнення нових послуг. Йдеться, насамперед про процес зростання частки інформаційних послуг. Значення останніх в епоху переходу від індустріального до постіндустріального (інформаційного) суспільства домінує. Необхідно вказати і на зростання значення кредитно-фінансових послуг. Це значення, як правило, пов'язують з просуванням на світовий ринок товару-об'єкта і товару-програми. Особливого значення при просуванні такої товарної форми, як товар-програма, набувають науково-технічні, інжинірингові та консультаційні послуги.

Ціни на товар-групу, товар-об'єкт і товар-програму формуються під впливом ряду специфічних чинників:

а) тривала взаємодія з економічним середовищем товарного ринку (насамперед валютно-кредитного), який потребує прогнозування тенденції кредитних та валютних умов на ціну;

б) диференційованість якісних показників товару-групи, яка потребує врахування в ціні кінцевого ефекту його використання, тобто пов'язання її з показниками функціонування товару-групи,

що закуповується або продається, та обчислення ціни шляхом побудови «цінової етажерки»;

в) об'єднання в товарі-об'єкті, товарі-програмі багатьох різноманітних компонентів (конструкцій, різноманітних машин, устаткування, робочої сили, кредитних грошей тощо) надає акумулюючого впливу на ціну. У цьому випадку застосовується кумулятивний питоми показник: валютні капіталовкладення, віднесені до одиниці потужності, кінцева продуктивність об'єкта або валютні витрати на перетворення одиничного осередку виробничої інфраструктури (товар-програма).

4.4. Структура міжнародної торгівлі за рівнем торговельних потоків

У зв'язку із зростанням ролі ТНК у світовій економіці поряд з рівнем товарообміну між країнами швидко розвивається наднаціональний рівень товарообігу. Це — внутрішньокорпоративний обмін, тобто торгівля між підприємствами однієї й тієї самої транснаціональної корпорації, які знаходяться в різних частинах світу.

Наднаціональна торгівля охоплює значну частину стратегічного поверху світової торгівлі і має справу значною мірою з новими товарними формами. За внутрішньокорпоративним обміном — майбутнє світових торговельних відносин. Його частка становить понад 1/3 світових товарних потоків.

Зростання частки внутрішньокорпоративного і міжкорпоративного обміну висунуло основний метод світової торгівлі — торгівлю напряму (без посередників). Поява у світовому товаропотоці нових товарних форм, особливо таких, як товар-об'єкт і товар-програма, сприяє трансформації торговельних посередників у безпосередніх учасників довготривалих угод.

Торгівля напрямки ведеться в основному на верхньому, стратегічному поверсі світового товарообміну. Нині торгівля напрямки становить близько 50 % товарообігу. На торговельних посередників, які діють в основному на кон'юнктурному поверсі світового обміну, припадає понад 50 % світової торгівлі.

4.5. Зовнішньоторговельні зв'язки України

Україна належить до держав з високим рівнем відкритої економіки, на яку припадає 0,07 % світового ВВП і 0,3 % світового експорту.

У 2006 р. зовнішньоторговельні операції з товарами Україна здійснювала з партнерами із 211 країн світу.

Обсяг експорту зовнішньої торгівлі товарами становив 38,368 млрд дол. США і збільшився порівняно з 2005 р. на 12,1 %, а обсяг імпорту — 45,034 млрд дол. і збільшився на 24,6 %, тобто імпорт збільшується вищими темпами, ніж експорт.

Головні торгові партнери України в 2006 р. показані в табл. 4.7.

Таблиця 4.7

**ОСНОВНІ КРАЇНИ-ПАРТНЕРИ УКРАЇНИ
В ЕКСПОРТІ ТА ІМПОРТІ ТОВАРІВ**

Країни	Експорт			Країни	Імпорт		
	Вартість млрд дол.	% до 2005 р.	Частка в загальному обсязі, %		Вартість млрд дол.	% до 2005 р.	Частка в загальному обсязі, %
Російська Федерація	8,65	115,5	22,5	Російська Федерація	13,79	107,4	30,6
Італія	2,50	132,3	6,5	Італія	4,27	126,1	9,5
Туреччина	2,39	117,9	6,2	Туреччина	3,50	130,4	7,8
Польща	1,34	133,1	3,5	Польща	2,31	127,6	5,1
Німеччина	1,28	99,9	3,3	Німеччина	2,11	150,0	4,7
Білорусь	1,22	137,2	3,2	Білорусь	1,46	142,2	3,2
США	1,20	125,6	3,1	США	1,26	133,6	2,8
Угорщина	0,95	137,4	2,5	Угорщина	0,96	518,0	2,1
Індія	0,85	115,4	2,2	Індія	0,88	123,8	2,0
Казахстан	0,83	124,1	2,1	Казахстан	0,85	154,8	1,9

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua.]

Серед головних партнерів в експорті найбільше зросли поставки до Білорусі та Угорщини і зменшилися до Німеччини. Імпортні поставки з цих найбільших країн-партнерів збільшилися.

Серед регіонів світу лідирує СНД та Європа, частка яких в експорті та імпорті становить відповідно 33,0 та 32,9 % і 44,8 та 37,3 % (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ ТОВАРАМИ ПО РЕГІОНАХ СВІТУ

	Експорт			Імпорт		
	Вартість, млрд дол.	% до 2005 р.	Частка в загальному обсязі, %	Вартість, млрд дол.	% до 2005 р.	Частка в загальному обсязі, %
СНД	12,665	118,0	33,0	20,185	118,5	44,8
Європа	12,629	116,1	32,9	16,800	132,6	37,3
Країни ЄС	11,836	119,1	30,8	16,133	125,4	35,8
Азія	8,135	97,1	21,2	6,071	130,7	13,5
Африка	2,374	99,2	6,2	0,413	96,9	0,9
Америка	2,544	138,9	6,6	1,465	115,8	3,3
Австралія та Океанія	0,018	130,6	0,05	0,099	95,7	0,2

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua.]

Товари експортуються та імпортуються в основному з країн СНД та ЄС.

Починаючи з 2002 р., намітилася негативна тенденція витіснення українських товарів із найпривабливіших ринків — ЄС і Північної Америки.

Товарна структура зовнішньої торгівлі в 2006 р. має чітко виражений сировинний характер (табл. 4.9).

Таблиця 4.9

ТОВАРНА СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ ТА ІМПОРТУ УКРАЇНИ В 2006 р., %

Основні товарні групи	Частка в експорті	Частка в імпорті
Чорні метали та вироби з них	40,2	5,0
Мінеральні продукти	10,1	30,0
Сільськогосподарська продукція	8,6	3,3
Продукція хімічної промисловості	10,9	14,2
Машини, устаткування та механізми	8,7	17,5
Кольорові метали	2,9	2,8
Текстиль і текстильні вироби	2,4	3,0
Продукція деревообробної та целюлозно-паперової промисловості	3,2	3,2
Продукція харчової промисловості	3,6	3,7
Засоби транспорту	5,4	11,4

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua.]

Основу товарної структури експорту становлять недорогоцінні метали та вироби з них, продукція хімічної промисловості, мінеральні продукти. У загальному обсязі імпорту товарів переважають мінеральні продукти, машини, устаткування, продукція хімічної промисловості, засоби транспорту.

Основні статті експорту української продукції до економічних союзів у 2006 р.:

- країни Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС): чорні і кольорові метали, а також вироби з них;
- країни СНД: продукція машинобудування, чорні і кольорові метали, а також вироби з них, готові продукти харчування;
- країни Центрально-Європейської зони вільної торгівлі (ЦЕ-ФТА): мінеральні продукти, чорні і кольорові метали, а також вироби з них;
- країни ЄС: чорні і кольорові метали, а також вироби з них, мінеральні продукти, продукти рослинного походження;
- країни Організації виробників і експортерів нафти (ОПЕК): чорні і кольорові метали, а також вироби з них, продукти рослинного походження.

Таким чином, у структурі українського експорту переважають товари з низьким ступенем оброблення (близько 66 %). Ця обставина зумовлює його вразливість до змін у зовнішній кон'юнктурі, яка залишається головним чинником динаміки експорту. Така структура свідчить, що формування зовнішнього сектора відбувається на основі використання природних конкурентних переваг.

Характерною рисою зовнішньої торгівлі є те, що експорт чорних металів та виробів з них і продукції хімічної промисловості збільшуватиметься повільнішими темпами, порівняно з рештою галузей, передусім через нижчі темпи зростання зовнішнього попиту на цю продукцію. Водночас, завдяки інвестиціям у нові технології підприємства чорної металургії, машинобудування, хімічної та харчової промисловості зможуть поліпшити якість продукції, і в такому разі частка продукції з порівняно високим ступенем оброблення в експорті в подальшому збільшиться.

Здає свої позиції в експорті товарів машинобудівна галузь. Її частка в обсязі експорту 2006 р. зменшилася з 9,3 % до 8,7 %. Це значною мірою пов'язано зі скороченням попиту на дану категорію продукції українських підприємств з боку її традиційних споживачів у Росії та в ряді інших країн СНД.

Спостерігається тенденція збільшення імпорту готових продуктів харчування: кондитерських виробів, місцевих продуктів, макаронних виробів.

Основні постачальники продуктів харчування — Росія, Польща, країни близького зарубіжжя. Знизився імпорт в Україну м'яса і субпродуктів, що пов'язано із забороною на імпорт окремих продуктів і переорієнтацією вітчизняних експортерів цієї продукції з іноземного ринку на внутрішній.

Розширюється імпорт пшениці з Росії і Казахстану. Збільшуються постачання в Україну добрив (в основному з Росії), оскільки через низькі ціни на енергоносії російська продукція набагато привабливіша, ніж українська.

Серед регіонів України найбільші обсяги експорту товарів припадають на м. Київ, Донецьку, Дніпропетровську, Запорізьку, Луганську, Полтавську та Миколаївську області.

Найбільші імпортні надходження здійснюються в м. Київ, Донецьку, Дніпропетровську, Запорізьку, Київську, Харківську та Одеську області.

Про рівень конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку свідчать дані табл. 4.10.

Таблиця 4.10

**ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ
ЗА ОКРЕМИМИ ГАЛУЗЯМИ**

Галузь	Кількість країн- експорте- рів	Місце України се- ред країн- експортерів	Лідери на ринку галузі
1. Транспортні засоби	87	45	Франція, Німеччина, Республіка Корея
2. Хімікати	123	38	Німеччина, Нідерланди, Бельгія й Люксембург, Сінгапур
3. Неелектронна продукція машинобудування	93	49	Німеччина, Італія, Швеція, Швейцарія
Засоби інформатики	68	52	Японія, Республіка Корея, Сінгапур, Ірландія
5. Комплектуючі до електронної техніки	87	61	Німеччина, Франція, Японія, Італія
6. Мінеральна сировина	144	43	Австралія, Велика Британія, ПАР, Росія
7. Базова продукція обробної промисловості	124	21	Німеччина, Швеція, Італія, Японія

Галузь	Кількість країн-експортерів	Місце України серед країн-експортерів	Лідери на ринку галузі
8. Інша продукція обробної промисловості	122	74	Німеччина, Нідерланди, Швейцарія, Японія
9. Неперероблені товари продовольчого призначення	168	51	Нідерланди, Франція, Австралія, Данія
10. Продукція харчової промисловості	141	54	Нідерланди, Франція, Данія, Бельгія й Люксембург
11. Продукція лісового комплексу	115	56	Швеція, Фінляндія, Австрія, Малайзія
12. Одяг	118	56	Італія, Китай, Португалія, Республіка Корея
13. Текстиль	112	78	Італія, Німеччина, Республіка Корея, Бельгія й Люксембург
14. Вироби із шкіри	82	53	Італія, Тайвань, Республіка Корея, Бельгія й Люксембург.

Джерело: [www.wto.org]

В Україні постійно зростають обсяги зовнішньої торгівлі послугами. У 2006 р. експорт збільшився порівняно з 2005 р. на 23 % і становив 7505,5 млн дол. США, імпорт — відповідно на 29,9 % і 3812,4 млн дол. Зовнішньоторговельні операції з послугами здійснюються зі 209 країнами світу.

Головні торгові партнери України наведені в табл. 4.11.

Із загального обсягу експорту послуг 3451,3 млн дол. (46 %) становлять послуги до країн СНД, 2218,5 млн. дол. (29,6 %) — до країн ЄС. Російська Федерація залишається основним партнером з країн СНД (41,8 % обсягу всіх наданих послуг).

Обсяг послуг, наданих країнам СНД, зріс на 21,1 %, а за іншими країнами світу — на 23,4 %. Одночасно скоротився експорт послуг до Таджикистану (в 4,7 разу) та до Словаччини (на 39,9 %).

Таблиця 4.11

**ОСНОВНІ КРАЇНИ-ПАРТНЕРИ В ЕКСПОРТІ
ТА ІМПОРТІ ПОСЛУГ У 2006 Р.**

Країна	Експорт			Країна	Імпорт		
	Вартість, млн дол.	% до 2005р.	Частка в загально- му обсязі, %		Вартість, млн дол.	% до 2005р.	Частка в загально- му обсязі, %
Російська Федерація	3137,0	121,9	41,8	Російська Федерація	596,6	136,6	15,7
Велика Британія	390,0	129,9	5,2	Велика Британія	541,9	199,7	14,2
Швеція	361,5	122,0	4,8	США	277,1	90,3	7,3
США	316,1	112,3	4,2	Кіпр	279,1	130,7	7,3
Кіпр	322,6	133,1	4,3	Німеччина	242,6	141,6	6,4
Німеччина	254,0	136,7	3,4	Австрія	213,3	167,2	5,6
Бельгія	171,2	117,7	2,3	Швейцарія	162,3	146,1	4,3
Австрія	126,5	133,3	2,1	Туреччина	119,9	127,7	3,1
Угорщина	125,8	98,1	1,7	Польща	97,0	125,9	2,5
Туркменіс- тан	114,8	106,3	1,5	Нідерланди	83,2	126,7	2,2

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua.]

Із загального обсягу імпорту послуг 702,3 млн дол. (18,4 %) становлять послуги з країн СНД, послуги з країн ЄС — 1867,1 млн дол. (49 %). Імпорт послуг із країн СНД зріс порівняно з 2005 р. на 34,9 %, у т.ч. з Російської Федерації — на 36,6 %, а з інших країн світу — на 28,8 %. Одночасно скоротився імпорт послуг із Гонконгу (в 21,6 разу), Швеції (на 31,7 %).

Товарну структуру послуг за 2006 р. ілюструють дані табл. 4.12.

Найбільша частка в загальному обсязі українського експорту припадала на транспортні (71,3 %), різні ділові, професійні та технічні послуги (11,3 %), послуги з ремонту (3,7 %). Найбільшого зростання досягли страхові (у 2,5 разу), фінансові (у 2,2 разу) та комп'ютерні послуги (у 2,5 разу). Одночасно скоротився експорт послуг з ремонту (на 15,8 %).

Таблиця 4.12

СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ-ІМПОРТУ ПОСЛУГ

Показники	Експорт			Імпорт		
	млн дол. США	% до загального обсягу	% до 2005р.	млн дол. США	% до загального обсягу	% до 2005р.
Послуги — всього	7505,5	100,0	122,3	3812,4	100,0	129,8
Транспортні послуги	5354,7	71,3	119,5	789,0	20,7	125,8
Подорожі	248,3	3,3	120,0	230,1	6,0	150,2
Послуги зв'язку	258,1	3,4	127,3	90,9	2,4	99,8
Будівельні послуги	164,3	2,2	103,9	181,7	4,8	114,7
Страхові послуги	70,5	0,9	283,5	103,6	2,7	171,8
Фінансові послуги	801,	1,1	224,7	521,1	13,7	203,8
Комп'ютерні послуги	86,8	1,2	251,3	111,6	2,9	88,6
Роялті та ліцензійні послуги	13,4	0,2	137,4	227,7	6,0	108,6
Інші ділові послуги	78,0	1,0	160,4	146,4	3,8	137,8
Різні ділові, професійні та технічні послуги	846,9	11,3	145,0	700,7	18,4	150,2
Послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку	22,2	0,3	142,4	114,4	3,0	170,3
Державні послуги, які не віднесені до інших категорій	3,2	0,1	160,7	563,0	14,8	95,0
Послуги з ремонту	279,0	3,7	84,2	32,2	0,8	151,9

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua]

Найбільшу частку в загальному обсязі імпорту послуг становлять транспортні (20,7 %), різні ділові, професійні та технічні послуги (18,4 %), державні послуги (14,8 %) та фінансові послуги (13,7 %). Найшвидшими темпами зростав імпорт фінансових (у 2 рази), страхових (у 1,7 разу) послуг, а також послуг приватним особам та в галузі культури та відпочинку (у 1,7 разу). Ско-

ротився імпорт комп'ютерних та державних послуг (відповідно на 11,4 та 5 %).

У цілому український ринок послуг ще недостатньо розвинутий, на ньому досить вузький спектр секторів, у яких спостерігається активність і розвиток.

Україна має перспективи для розвитку таких секторів послуг, як:

- послуги зв'язку (телекомунікаційні, аудіовізуальні);
- фінансові послуги, у тому числі банківські і страхові;
- транспортні послуги (морський, річковий, авіаційний, космічний, автомобільний, залізничний, трубопровідний транспорт);
- комп'ютерні та пов'язані з ними послуги;
- науково-дослідницькі послуги;
- будівельні та пов'язані з ними інженерні послуги;
- послуги туризму;
- послуги, пов'язані з охороною здоров'я.

У секторах телекомунікаційних і фінансових послуг вагоме значення має наявність капіталів. У сфері фінансових послуг діє значна кількість порівняно невеликих банків. Слабкість інститутів фінансового посередництва та інфраструктури в секторі телекомунікацій створює перешкоди для економічного зростання, не сприяє швидкому впровадженню новітніх технологій. Іноземні інвестиції в ці сектори можуть принести більш перспективні, економічні нові технології.

Україні як транзитній державі необхідно приділяти більшу увагу, крім трубопровідного транспорту, розвитку інших видів транспортних послуг. Завдяки технологічним можливостям та потенціалу в галузях літако- і суднобудування. Україна має хороші перспективи для розвитку додаткових транспортних послуг, пов'язаних з ремонтом і обслуговуванням.

Глава 5

ТОРГОВЕЛЬНА ПОЛІТИКА

5.1. Дві тенденції в міжнародній торговельній політиці

Центральне питання торговельної політики — що обрати для забезпечення економічного зростання і добробуту нації: свободу торгівлі чи протекціонізм?

Класичні теорії міжнародної торгівлі відповідають на це питання однозначно — свободу торгівлі. Критикуючи протекціонізм, прихильники торгівлі без обмежень стверджують, що він шкідливий для національної економіки, оскільки знищує конкуренцію, обмежує можливості споживачів задовольняти свої потреби, призводить до зростання цін. Свобода торгівлі, що ґрунтується на принципі порівняльних переваг, навпаки, сприяє економічному розвитку країни і світової економіки в цілому, оскільки уможливорює міжнародну спеціалізацію і завдяки цьому дозволяє повністю використати потенціал кожної країни для створення багатства, стимулює конкуренцію і обмежує монополію, розширює коло товарів і послуг, пропонуваних споживачам.

Класична модель вільного міжнародного обміну досить переконлива і в цілому знаходить підтвердження в торговельній практиці, але, головним чином, промислово розвинутих країн з ринковою економікою. Після Другої світової війни ці країни послідовно усували (і продовжують усувати) обмеження на шляху взаємного обміну і досягли значного економічного та соціального прогресу. А відтак у західному світі концепція вільної торгівлі залишається переважаючою. Водночас твердження, що лише вільна торгівля оптимізує використання чинників виробництва, вже ніким беззастережно не визнається. Багато економістів-теоретиків при розгляді проблеми вибору торговельної політики застерігають від безоглядного застосування принципів вільної торгівлі, вважаючи, що дотримання їх повинно погоджуватися з реальним станом світового господарства і реальними умовами конкретної країни.

Річ у тім, що висновки класичної теорії міжнародної торгівлі правильні лише за певних умов: вільна конкуренція — рівність торговельних партнерів. Але в реальному житті вільна конкуренція, особливо в сучасних умовах, скоріше за все є винятком, ніж

правилом. Пануюча на світовому ринку олігополістична конкуренція за своєю структурою близька до монополії (таємна змова, лідерство в цінах). Практика ведення бізнесу транснаціональними корпораціями істотно порушує принцип чистої і досконалої конкуренції, а їхні антиконкурентні дії не підпадають під національні законодавства, які обмежують монополію. Ціни, що встановлюються ТНК, не відображають у кожному конкретному випадку ні витрат виробництва, ні рівноваги ринку. Вони визначаються політикою адаптування до специфіки певного національного ринку і внутрішньою стратегією максимізації прибутку (трансфертні ціни). Це — з одного боку. З іншого — партнери в міжнародній торгівлі найчастіше істотно відрізняються між собою і знаходяться в нерівному становищі: а) за рівнем економічного розвитку; б) за ступенем залежності від зовнішньої торгівлі¹; в) за ступенем можливості впливати на обмін, зокрема на ціни².

Деякі економісти (наприклад, французький економіст Ф. Перру) вважають, що світова ціна є не ціною рівноваги між попитом і пропозицією, а результатом взаємодії нерівно важких сил та інтересів, які мають лише віддалене відношення до ринкового механізму [36, с. 71]. Ця обставина, природно, ставить слаборозвинуті країни, так само як і країни з перехідною економікою, в залежне становище від сильніших країн і ТНК. За цих умов проблематичною стає можливість спромогтися економічного зростання шляхом вільного обміну, без захисту національного виробника від іноземної конкуренції. Відтак, незважаючи на теоретично доведені вигоди вільної торгівлі і той факт, що лібералізм був основною рушійною силою економічного зростання на Заході, поки що жодна країна світу не відмовилась від протекціоністської політики і так чи інакше вдається до заходів регулювання торгівлі.

Зберігаються дві тенденції в розвитку міжнародних торговельних відносин. Одна з них — до розширення зони вільної торгівлі, друга — до періодичного посилення протекціоністських заходів, застосування практики «селективного протекціонізму», коли ті чи інші галузі захищаються від конкуренції. Лібералізація міжнародної торгівлі як переважаюча тенденція належить тільки

¹ Залежність особливо велика, коли експортується лише декілька продуктів». Мідь у Замбії, залізо в Мавританії становлять понад 2/3 їх експорту.

² Можливість впливу на світові ціни США, ЄС або Японії несумірні з можливостями країн, що розвиваються, як і можливості держави в ПРК створювати для своїх підприємств штучні порівняльні переваги.

до ПРК, і для них, головним чином, політика вільної торгівлі забезпечує значне економічне зростання. В цих країнах панує розуміння того, що розвиток національної економіки відбувається внаслідок і шляхом розвитку міжнародного обміну, що нині міжнародна торгівля є базовим моментом економічного життя країн і що, в кінцевому підсумку, лише конкурентоспроможність може бути єдиним справжнім арбітром у торгівлі, вона має бути головною метою економічної політики будь-якої країни.

І все ж і в цій групі країн протекціоністські тенденції ще не подолані. Лібералізація торгівлі має регіональний характер і супроводиться збереженням торговельних бар'єрів між угрупованнями. Усі основні промислово розвинуті країни, за винятком Японії, входять до однієї з чотирьох груп вільної торгівлі: ЄС, ЄАВТ, НАФТА і Австралійсько-Новозеландської угоди про встановлення тісніших економічних відносин. Суперечності в торговельній політиці і протекціоністські бар'єри між цими угрупованнями не усунені. Залишається предметом суперечностей товарний обмін між країнами і в рамках регіональних зон вільної торгівлі. Держава зберігає можливість обмежувати конкуренцію шляхом надання допомоги національним виробникам. Так, у середині спільного ринку обіг товарів у принципі був вільним: він не обкладався митом і не піддавався ніяким кількісним обмеженням. Водночас Римським договором передбачені захисні застереження, котрі дозволяли тимчасово відступати від принципу вільної торгівлі всередині спільного ринку у випадку виникнення труднощів з платіжним балансом тощо.

Із середини 90-х років відбувся черговий сплеск неопротекціонізму, ініціаторами якого були ПРК, але торкнувся він насамперед країн, що розвиваються, які обрали шлях ринкової економіки. Це проявилось у тому, що посилився двосторонній характер торговельних відносин (у формі самообмежень і компенсаційної торгівлі). Протекціонізм (крім галузей, що традиційно захищаються, — енергетики, текстильної та швейної промисловості, сільського господарства) завоював і інші галузі. Об'єктом захисних заходів стали виробництво взуття, автомобілів, верстатів, електроніки. У кінцевому підсумку, в 1986 р. лише 20 % світового обміну здійснювалося за правилами ГАТТ, тобто зовсім вільно. Чверть обсягу торгівлі була піддана квотам і дії обмежувальних угод, чверть перебувала в руках ТНК, чверть становила предмет компенсаційних угод [36, с. 116]. Зараз (у ХХІ ст.) триває процес переходу до переважно нетарифних і завуальованих інструментів захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції.

Чим можна пояснити таку живучість протекціоністських тенденцій?

Пояснюється це не лише тим, що не для всіх країн вільна торгівля приносить вигоду, й тим, що вона неоднаково впливає на економічне становище різних галузей, фірм, а також на соціально-економічне становище різних верств населення. Обмеження імпорту (наприклад, автомобілів) по-різному можуть позначитися на робітниках автомобільної промисловості (збільшення зайнятості) і на робітниках інших галузей (скорочення зайнятості у випадку прийняття заходів у відповідь з боку країн—експортерів автомобілів), споживачі автомобілів матимуть менший вибір і платитимуть вищу ціну. Відтак конкретна торговельна політика складається як результат боротьби між групами (лобі), що мають різні інтереси, які залежать від змін у правилах регулювання зовнішньої торгівлі. Завжди слід мати на увазі, що оцінка і вибір торговельної політики є питанням не лише економічним, а й соціальним.

5.2. Проблеми орієнтації торговельної політики країн, що розвиваються

Для країн, що розвиваються, за всіх відмінностей між ними, вибір торговельної політики має особливі труднощі, пов'язані з рядом обставин: а) залежністю їх становища від ПРК*; б) перехідним станом економіки, незважаючи на загальну орієнтацію на формування розвинутих ринкових відносин; в) в цілому нижчим рівнем розвитку продуктивних сил; г) такою структурою економіки, котра вимагає експортно-імпоротної орієнтації.

З одного боку, країни, що розвиваються (КР), зацікавлені в лібералізації торговельних відносин, оскільки їхня інвестиційна політика залежить від імпорту з ПРК. Частка імпорту інвестиційного товару (засоби виробництва) у внутрішніх інвестиціях КР приблизно вдвічі перевищує аналогічну частку в розвинутих країнах. А головне, цей імпорт є наслідком недостатньо ефективної спеціалізації (як у ПРК) і, найчастіше, наслідком структурних диспропорцій. Крім того, КР важко конкурувати з ПРК на ринку сільськогосподарської продукції, оскільки в ПРК діє система урядової підтримки і захисту свого сільського господарства, яка

* Одностороння спрямованість експорту: близько 65 % експорту припадає на ПРК, тоді як решта спрямовують у країни, що розвиваються, лише 20 % свого експорту.

дозволяє встановлювати експортні ціни нижчими від витрат виробництва. Наскільки збільшується конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції ПРК, настільки ж зменшуються порівняльні переваги сільськогосподарського виробництва країн, що розвиваються (так само, як і країн з перехідною економікою). Скасування або обмеження цих заходів поліпшили б позиції КР на ринку сільськогосподарських товарів. Більшість КР залежить від імпорту енергоносіїв і, природно, зацікавлені в лібералізації торгівлі цим товаром.

З іншого боку, з ряду причин¹, головною з яких є дискримінаційний характер торговельних політик ПРК по відношенню до КР, рівень протекціонізму в КР набагато вищий, ніж у ПРК, де середня ставка тарифів становить 5 %. В КР пересічна ставка тарифів становить 24 %, досягаючи в деяких країнах (наприклад, у Південній Америці) 34 %. Справа в тому, що для покриття своїх імпортних потреб КР повинні нарощувати свій експорт, і тут вони зіштовхуються з політикою протекціонізму з боку ПРК, котрі прагнуть захистити свої ринки від товарів країн, що розвиваються. Внаслідок цього частка останніх у міжнародній торгівлі скорочується. Прагнучи захистити свої інтереси, КР (незважаючи на те, що протекціонізм як форма захисту національного підприємництва і місцевого ринку — складне явище, яке часто призводить до протилежних від очікуваних наслідків) дедалі частіше застосовують протекціонізм як реакцію у відповідь.

5.3. Торговельна політика країн з перехідною економікою

Країни з перехідною економікою хоч у своїй більшості і мають людський капітал на рівні ПРК з ринковою економікою, стикаються з проблемами, аналогічними проблемам країн, що розвиваються: зміна економічної структури, адаптація до ринкової економіки, модернізація виробничого апарату та інфраструктури і т. ін. Завдання ці не можуть бути вирішені лише за допомогою ринкових сил. В умовах спаду виробництва і масового безробіття «відкритість» економіки може стати руйнівним чинником, якщо не буде супроводитися системою нормального протекціонізму, тобто селективним

¹ Причини, пов'язані з процесом соціально-економічного розвитку країни в цілому: збільшення доходів держави, захист галузей промисловості, що зароджуються, встановлення пріоритетів у розвитку національної економіки тощо.

(вибірковим) захистом окремих видів виробництв від іноземної конкуренції, якщо торговельні відносини з партнерами не матимуть характеру співробітництва і не ґрунтуватимуться на погодженні та координації економічної політики (на зразок ЄС).

Для країн з перехідною економікою, саме через їх слабку готовність до комерційної діяльності, до міжнародної конкуренції необхідний період адаптації до принципів лібералізму, а з боку світового співтовариства — вироблення таких форм довір'я і співробітництва у відносинах з цими країнами, які були покладені в основу Плану Маршалла після Другої світової війни. Без цього, на думку французького економіста М. Пєбро, неможливо уникнути проблем з цього й іншого боку: промисловість країн з перехідною економікою потрапляє в залежність від великих концернів Заходу, а на Заході можуть виникнути проблеми зайнятості у зв'язку з прямим демпінгом щодо деяких товарів з країн Центральної та Східної Європи.

Отже, перед країнами, що розвиваються, і країнами з перехідною економікою стоїть дилема¹: з одного боку, неможливо відгородитися протекціоністськими бар'єрами, бо це обмежує можливість оволодіти досягненнями технологічної та управлінської революції, стимулюючий вплив міжнародної конкуренції на параметри виробництва; з іншого — дотримання принципів свободи торгівлі приводить до виникнення об'єктивної ситуації «економічного колоніалізму». У такій ситуації для цих країн особливо важливою є пересторога про неприпустимість маніхейства² в галузі торговельної політики.

Мистецтво торговельної політики полягає в тому, щоб знайти точку рівноваги між двома тенденціями: вільної торгівлі і протекціонізму. Кожна політика має свої позитивні якості і недоліки, які залежать від обставин, місця і часу її застосування.

Враховуючи історичний досвід, можна сформулювати деякі закономірності в торговельній політиці, які повинні враховуватися державними діячами при ухваленні рішень [15, с. 267—271]:

1. Коли групи, зацікавлені в експорті, мають лобістську організацію, державна політика великою мірою орієнтується на вільну торгівлю.

2. Політика здебільшого орієнтована на вільну торгівлю в країнах, де імпортована продукція не конкурує з внутрішнім ви-

¹ Дилема — утворений вибір між двома однаково неприємними можливостями.

² Маніхейство — релігійне вчення, засноване у III ст. Мані. В основі вчення лежить уявлення про боротьбу добра і зла, світла і темряви як початкових і рівноправних принципів буття.

робництвом або є сировиною для важливих галузей. Протекціонізм непереконливий, коли нічого захищати.

3. Економічна депресія і швидке зростання конкуруючого імпорту сприяє виникненню протекціонізму як природної реакції на захист зайнятості і доходів. Хоча це не означає, що протекціонізм — найкращий спосіб захисту робочих місць і доходів, яким загрожує конкуренція імпорту.

5.4. Державний вплив на міжнародну торгівлю

Загальна характеристика країн світу в напрямі соціально-орієнтованої ринкової економіки породжує дві тенденції в державному регулюванні економіки. Одна з них — це послаблення економічної влади держави над суб'єктами ринкової економіки, особливо над ТНК, котрі набули майже повної незалежності від своїх урядів. Друга — наростання особливої значущості державних рішень щодо міжнародної торгівлі (так само як фінансової і валютної) для внутрішнього та соціально-економічного розвитку країни. Національне виробництво і споживання (особливо у ПРК) стають дедалі залежнішими від зовнішньої торгівлі, щораз більшою мірою інтегруються в міжнародний обмін: зростаюча частина виробництва товарів і послуг призначається для експорту, а споживана імпортується. Далі, стан платіжного балансу країни впливає на можливості економічного зростання і добробуту нації. Нарешті, необхідність у ході господарської інтеграції координації соціально-економічної політики різних країн неминуче потребує державного втручання в усі її напрями, в тому числі і в торговельний.

Державний вплив у галузі міжнародної торгівлі може здійснюватись по лінії розширення або обмеження торгівлі за допомогою управління торговельними бар'єрами або по лінії мобілізації внутрішніх можливостей (ресурсів) конкурентної позиції національних фірм у різних сегментах світового ринку.

ПРИЧИНИ ПРОТЕКЦІОНІСТСЬКОГО ВТРУЧАННЯ ДЕРЖАВИ

У кожній країні є економічні, соціальні та політичні причини і групи тиску на користь протекціоністських заходів.

Основні аргументи обмеження зовнішньої торгівлі:

- необхідність забезпечення оборони;
- збільшення внутрішньої зайнятості;

- диверсифікація заради стабільності;
- захист молодих галузей;
- захист від демпінгу;
- дешева робоча сила.

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОБОРОНИ

Захист у мирний час галузей, необхідних для військового виробництва, з тим, щоб під час війни не залежати від зарубіжних постачальників. Звучить досить переконливо. Однак при детальнішому розгляді цього аргументу з'ясовується, що, по-перше, під категорію необхідної для військового виробництва практично можна підвести будь-яку галузь; по-друге, така політика може бути дієвою, якщо допустити, що не буде заходів у відповідь, але це мало ймовірно. Відтак більшість економістів вважає, що альтернативні методи (наприклад, прямі субсидії) захисту стратегічних галузей ефективніші як в економічному, так і в соціальному плані.

ЗБІЛЬШЕННЯ ВНУТРІШНЬОЇ ЗАЙНЯТОСТІ

Серйозною причиною застосування протекціоністських заходів є безробіття. Безробітні утворюють найпотужнішу групу тиску на підтримку обмеження імпорту як умови збільшення зайнятості всередині країни.

Справді, твердження, що вільна торгівля може призвести до безробіття, має під собою реальний ґрунт. Імпорт знижує попит на деякі товари вітчизняного виробництва і призводить до безробіття в галузях, що їх виготовляють. Однак невикористані ресурси не можуть залишитися без застосування, бо ми живемо у світі з обмеженими ресурсами. За відсутності обмежень у торгівлі країни, які виготовляють товари на експорт, потребують припливу робочої сили, компенсуючи скорочення робочих місць у галузях, що конкурують з імпортом. Вільна торгівля не стільки впливає на загальну зайнятість, скільки змінює тип зайнятості. Вважається, що безробіття, що виникає внаслідок вільної торгівлі, — це короткострокова проблема, яка може бути вирішена альтернативними методами: професійною перепідготовкою, переїздом на нове місце, надбавкою до грошової допомоги по безробіттю і т. ін.

При прийнятті рішення про обмеження імпорту слід порівнювати витрати, пов'язані з можливим підвищенням цін, з витратами, які спричинили безробіття, маючи при цьому на увазі ще й

соціальні витрати, які торкаються людей і посилюються тим, що потенційними кандидатами на звільнення найчастіше виявляються ті, хто неспроможний знайти альтернативну роботу.

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ ЗАРАДИ СТАБІЛЬНОСТІ

Суть цього протекціоністського аргументу полягає в тому, що торговельні бар'єри необхідні для промислової диверсифікації, котра лежить в основі зменшення залежності країни від соціально-економічної і політичної кон'юнктури, яка складається на світових ринках тих чи інших продуктів.

Справді, диверсифікація допомагає захистити внутрішню економіку від впливу міжнародних політичних подій, спаду виробництва за кордоном, від випадкових коливань попиту і пропозиції на один чи два конкретних товари і, таким чином, забезпечує велику внутрішню стабільність. Але слід мати на увазі, що економічні витрати диверсифікації можуть бути дуже значними і вкрай неефективними (особливо в країнах з монокультурною економікою). Крім того, аргумент диверсифікації заради стабільності практично не може бути застосованим до ПРК з уже диверсифікованою структурою економіки.

ЗАХИСТ МОЛОДИХ ГАЛУЗЕЙ

Логіка аргументу на захист молодих галузей полягає в тому, що їх виробництво стає конкурентоспроможним лише через деякий час. Підприємства галузі повинні досягти конкурентного рівня витрат виробництва за рахунок ефекту масштабу виробництва з часом, підвищення з часом кваліфікації і досвіду працівників тощо, і лише тоді можна зняти протекціоністські заходи.

Є галузі, які досягли конкурентоспроможності завдяки державному захисту. Це виробництво автомобілів у Бразилії та Південній Кореї. Але є й інші приклади, коли протекціоністські заходи не дали очікуваних результатів. Наприклад, виробництво автомобілів в Аргентині та Австралії залишилося слабким навіть після багатьох років роботи. Аби політика захисту молодішої галузі була дієвою, потрібна висока ймовірність того, що майбутні вигоди перевищать початкові витрати. І не лише це. Має бути впевненість, що «перепочинок»¹ не знизить прагнення підприємців до мінімізації витрат і

¹ «Перепочинок» як нова модифікація аргументу захисту молодих галузей висувається переважно ПРК у зв'язку із загостренням конкуренції з боку НК.

вдосконаленню якості виробів. Немале значення при виборі способу тимчасової підтримки молодих галузей (торговельний протекціонізм і пряме субсидування) має й те, хто повинен платити витрати: інвестори, платники податків чи споживачі?

ЗАХИСТ ВІД ДЕМПІНГУ

Демпінг¹, або продаж товарів за ціною нижчою від собівартості, використовується, як правило, для усунення конкурентів, захоплення монопольного становища і в подальшому — зниження цін. В цьому розумінні демпінг — це «економічне піратство». Воно цілком заслуговує антидемпінгового мита.

Але демпінг не повинен використовуватись як виправдання постійних торговельних бар'єрів, як форма цінової дискримінації. Крім того, за демпінг може видаватись і результат дії закону порівняльних переваг, що в кінцевому підсумку підриває саму основу міжнародної торгівлі.

ДЕШЕВА ІНОЗЕМНА РОБОЧА СИЛА

Ті, хто підтримує цей аргумент, вважають, що за допомогою протекціонізму вітчизняні фірми і робітники можуть бути захищені від руйнівної конкуренції з боку тих країн, де низька заробітна плата. Іншими словами, без захисних заходів держави вітчизняні працівники можуть отримувати так само низьку заробітну плату, як робітники з менш розвинутих країн. Розглянемо, що відбувається, коли добре оплачуваний юрист наймає підлітка для роботи «на підхваті» за 4 долари за годину. Чи збідніє юрист? Ні. Навіть навпаки, виграє, бо тепер у юриста з'явиться більше часу, щоб вести більше справ. Так само, якщо, наприклад, американські робітники сконцентрувались на виробництві високоцінної складної продукції, то це дає можливість американським фірмам сплачувати високу заробітну плату робітникам США. Ця можливість залежатиме від того, як довго збережеться високий рівень людського капіталу у Сполучених Штатах. Більше того, рівень заробітної плати, що виплачується робітникам-іноземцям, сам по

¹ Демпінг може бути прямий і зворотний. Прямий демпінг — це встановлення ціни товару на іноземному ринку нижче від ціни національного ринку. Він вигідний споживачам зарубіжних країн. Зворотний демпінг — встановлення ціни на іноземному ринку, вищої від ціни на національному ринку. Виробник отримує надприбуток за рахунок виключно товару, створеного технічними, соціальними або історичними умовами. Для країни-покупця зворотний демпінг знижує конкурентоспроможність економіки.

собі не означає, що вироблюваний ними товар буде дешевим. Щоб це довести, потрібно порівняти заробітну плату і продуктивність робітників обох країн. Якщо більш високооплачуваний американський робітник має більшу продуктивність, то він може успішно конкурувати, не побоюючись при цьому, що йому менше платитимуть. Отже, аргумент, що висувається на користь протекціонізму, виявляється, отже, досить спірним, бо існують витрати на робочу силу, котрі мають більшу значущість, ніж рівень заробітної плати.

Це видно з такої формули:

$$\begin{aligned} & \text{Витрати на робочу силу} = \\ & = \text{Заробітна плата} / \text{Продуктивність праці}. \end{aligned}$$

Наведемо близький до дійсності приклад. Припустимо, що американський робітник, маючи за це вищу продуктивність праці, виготовляє на день 10 моторів і отримує 80 доларів. Витрати на робочу силу в моторі, зробленому в США, становитимуть 8 доларів. Мексиканський виробник виплачує робітникові, який виготовляє за день лише 2 мотори, еквівалент 20 доларів США. Витрати на робочу силу у зробленому в Мексиці моторі становитимуть 10 доларів. Це більше, ніж за мотор, зроблений у США, незважаючи на «вигоду від дешевої робочої сили». Зрозуміло, що за такої ситуації імпорту товарів (моторів) до Сполучених Штатів з країн з «низьким рівнем заробітної плати» не може бути дешевшим.

Припустимо, що вітчизняні робітники не зможуть конкурувати в одній з будь-яких галузей. Однак це не означає, що вони не матимуть відносної переваги в іншій галузі. Торгівля, що ґрунтується на принципі порівняльних переваг, взаємовигідна. І навпаки, ігнорування цього принципу знижує загальний обсяг продукції і рівень життя в обох країнах.

5.5. Протекціоністські інструменти торговельної політики

Вибір інструментів, які застосовуються для обмеження торгівлі, залежить від двох основних чинників: співвідношення сил груп тиску, що наполягають на реалізації тих чи інших заходів, а також від можливих заходів у відповідь з боку урядів інших країн.

Обмеження торгівлі може бути досягнуте за допомогою тарифних і нетарифних бар'єрів. Тарифні бар'єри впливають на ціни, нетарифні — або на ціни, або безпосередньо на обсяг товарів.

ТАРИФИ

Найпоширенішим інструментом протекціоністської політики є тариф або мито, — державний податок, застосований при ввезенні (ввізне мито), вивезенні (вивізне мито) або провезенні товарів через країну (транзитне мито). Найпоширеніше ввізне мито. Якщо тариф вводиться лише для того, щоб добути гроші для держави, він називається фіскальним. Якщо ж тариф введено для скорочення або усунення імпорту, то такий тариф називається протекціоністським.

Податок на імпорт може стягуватися різними способами. У зв'язку з цим виділяють вартісний тариф і специфічне мито.

• **Вартісний тариф** — це податок, представлений у вигляді відсотка від вартості товару. Наприклад, вартісний тариф розміром в 10 % від ціни імпортованого автомобіля в 3000 доларів становитиме 300 доларів.

• **Специфічне мито** — це податок, який стягується відповідно до фізичної величини імпорту. Так, податок за кожен тунну імпортованої пшениці є специфічним митом.

• **Комбіноване мито** поєднує вартісне та специфічне види мита (наприклад, 30 % від митної вартості, але не більше, ніж 15 доларів за 1 тунну).

Як же впливає митний тариф на добробут різних груп населення і країни в цілому?

Митний тариф завжди вигідний виробникам товарів, що конкурують з імпортом, навіть якщо сукупний добробут нації при цьому знижується. Але це лише в тому випадку, якщо введення тарифу справді призводить до обмеження імпорту і підвищення внаслідок цього цін на вітчизняний товар або обсягу продаж, або того й іншого.

Митний тариф, якщо він не заборонений, приносить дохід державі можна використати на соціальні потреби, і тоді він слугуватиме зростанню добробуту нації.

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

У діяльності СОТ одним з основних напрямів є організація переговорів по укладанню угод про скорочення митних тарифів. Тарифи, як вважає відомий економіст П. Ліндерт, можуть бути повністю виправдані лише в тому випадку, коли країна бідна, а її

уряд настільки безпорадний, що тарифи є життєво важливим джерелом коштів для фінансування соціальних програм та інвестиційної діяльності» [15, с. 147].

НЕТАРИФНІ БАР'ЄРИ

Нетарифні бар'єри — це обмеження міжнародної торгівлі за допомогою квот, системи ліцензування, «добровільних» експортних обмежень, субсидій та компенсаційних мит, стандартів тощо.

КВОТИ

Найпоширенішим видом регулювання імпорту та експорту в кількісному вираженні є встановлення квоти, яка визначає загальну кількість товару, що надходить у зовнішню торгівлю за певний період або розподіляє кількість товару за країнами.

Імпортні квоти застосовуються для захисту вітчизняних виробників або для диверсифікації імпорту з метою уникнення залежності від будь-якої країни. Імпортну квоту розцінюють як більш ефективний (порівняно з митом) інструмент стримування міжнародної торгівлі, бо вона повністю забороняє імпорт товару понад певну кількість.

Експортні квоти встановлюються з метою забезпечення вітчизняних споживачів достатньою кількістю товарів за низькими цінами, запобігання виснаженню природних ресурсів, підвищення цін на експорт шляхом обмеження обсягу поставок.

Тип квотування, який повністю забороняє торгівлю певними видами товарів або всіма товарами, називається ембарго.

Квоти дозволяють утримувати обсяги імпорту на незмінному рівні; не вимагати прийняття відповідного законодавства; збільшувати доходи виробників імпортозамінної продукції; стримувати імпортну конкуренцію.

ЕКСПОРТНІ СУБСИДІЇ ТА КОМПЕНСАЦІЙНІ МИТА

За допомогою експортних субсидій стимулюється просування товарів за кордон через використання державних дотацій та пільг. Насправді вони являють собою (за визначенням СОТ) «нечесну конкуренцію», що завдає шкоди як субсидуючій державі, так і міжнародній торгівлі в цілому, оскільки спричиняють зайве (з точки зору економічної доцільності) зростання торгівлі. Експортні субсидії спричиняють зворотну реакцію, здійснювану за

допомогою стягування протекціоністського «компенсаційного мита». Останні (за згодою СОТ) спрямовуються проти субсидованого експорту. Вони завдають збитків країні, що їх встановлює. Але в цілому для міжнародної торгівлі компенсаційні мита вигідні, оскільки нейтралізують експортні субсидії. Оптимальне поєднання експортних субсидій і компенсаційних мит залишає сукупний добробут у світі в цілому без змін. Однак платники податків країни, що субсидує експорт, приховано доплачують платникам податків імпортуєючої країни.

У сучасних умовах дедалі частіше спостерігається надання субсидій, більш обґрунтованих з економічної точки зору. Це субсидії, які призначені для подолання недосконалості ринку: набір послуг експортером у вигляді інформації, допомоги в організації торговельних виставок і встановлення контактів для ведення справ за кордоном тощо.

ЛІЦЕНЗУВАННЯ

У багатьох країнах потенційні імпортери та експортери повинні одержати дозвіл на торговельні операції від органів державної влади. Ця процедура називається торговельним ліцензуванням. Підвищуючи ціну ліцензій і обмежуючи їхню кількість, можна добитися не лише обмеження імпорту або експорту, й погіршення умов торгівлі у зв'язку з додатковими витратами, затримками в часі і невизначеністю, що зумовлюються цією процедурою.

Схожими з вимогами спеціальних дозволів є також протекціоністські інструменти, пов'язані з жорстким бюрократичним контролем або з адміністративними рогатками у митних процедурах. Великі труднощі імпорту (в рамках нетарифних бар'єрів) створюють невинуваті стандарти якості товарів та їх безпеки.

«ДОБРОВІЛЬНІ» ЕКСПОРТНІ ОБМЕЖЕННЯ

Це інструмент обмеження експорту на добровільних засадах. Його мета — уникнути жорстких торговельних бар'єрів.

ДЕМПІНГ. АНТИДЕМПІНГОВІ ЗАХОДИ

Демпінг — це інструмент проведення протекціоністської політики засобом міжнародної цінової дискримінації.

Порушення принципів вільної торгівлі через посередництво демпінгу відбувається тоді, коли засобом тимчасового встановлення низьких цін витісняється конкурент з ринку. У подальшому рівень цін відновлюється або підвищується. Цьому демпінгу слід протиставити тариф в імпортуючій країні. Але існує демпінг довготривалий. Він можливий тоді, коли низькі ціни досягаються внаслідок дії принципу порівняльних переваг. Але в цьому випадку можуть бути введені антидемпінгові мита. Вони приносять вигоди імпортуючій країні, примушуючи імпортера ще більше знизити ціну. Дії довготривалого демпінгу може протистояти структурна перебудова економіки на основі принципу порівняльних переваг.

Отже, використання протекціоністських інструментів у торговельній політиці має своїх переможців і переможених. Споживачі програють, коли не одержують більше дешевих іноземних товарів. Платники податків програють, якщо платять за експортні субсидії. Всесвітній банк підрахував, що об'єднані протекціоністські заходи США, Західної Європи та Японії лише щодо продукції сільського господарства коштують споживачам і платникам податків у 100 млрд доларів щорічно. Робітники і виробники в захищених галузях виграють від торговельних обмежень, якщо ці обмеження допомагають їм конкурувати з іноземними виробниками. Однак торговельні обмеження не є «грою з нульовим наслідком», виграші нееквівалентні витратам. Нерозвинутість спеціалізації і торгівлі призводить до зниження життєвого рівня населення світу в цілому, бо виробництво товарів ведеться менш ефективно. Оптимізувати відносини міжнародної торгівлі покликані насамперед міжнародні економічні інститути — СОТ, ЮНКТАД, ЮНСІТРАЛ та ін.

5.6. Економічні інститути, що регулюють міжнародну торговельну політику

Світоторговельні зв'язки — це досить розгалужена система, яка регулюється різними спеціалізованими міжнародними економічними інститутами. Найважливіші з них: Світова організація торгівлі (СОТ), Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД), Міжнародний торговельний центр (МТЦ), Комісія Організації Об'єднаних Націй з питань права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), Міжнародні організації з урегулювання світових товарних ринків.

Світова організація торгівлі — СOT (World Trade Organization — WTO) — головний міжнародний регулятор світової торгівлі. Вона перетворена з Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) у 1995 р.

Ідея утворення міжнародної організації з регулювання світової торгівлі, яка мала б дієвий характер, спромоглась нарешті подолати перешкоди, що вибудовуються протекціоністською політикою держав. Ініціатором цієї ідеї в середині 40-х років виступили США, які були в цьому особливо зацікавлені. По закінченні Другої світової війни Сполучені Штати стали наймогутнішою державою світу, обсяг їхньої промисловості становив 51 % усього виробництва неосоціалістичних країн. Але американські товари не так уже й легко просувались на закордонні ринки, бо скрізь наштовхувалися на тарифні й нетарифні бар'єри. Справа ускладнювалася ще й тим, що колоніальні держави (Велика Британія, Франція, Португалія та ін.) в торгівлі зі своїми колоніями застосовували преференційну систему, тобто мали необмежені пільги, вільний доступ до ринків великої кількості країн, чого були позбавлені США. Тому ще в листопаді 1945 р. американці розробили «Пропозиції по розширенню торгівлі й зайнятості», які передбачали скасування деяких обмежень у світовій торгівлі й забезпечення рівних для всіх країн можливостей щодо доступу до світових джерел сировини. На ґрунті цих пропозицій було розроблено статут Міжнародної організації торгівлі, головною метою якої була б лібералізація світової торгівлі.

Прийняття статуту планувалось на конференції ООН у Гавані, яка відбувалася в 1947—1948 рр. Але статут так і не був ратифікований через суперечливість у його тексті й через неоднаковість підходів до вирішення проблеми серед країн, що зібрались у Гавані (їх тоді було 23). Отож, утворення МТО не відбулося; проте залишився в силі один документ — протокол про тимчасову угоду, що регулює міжнародні торговельні відносини до ратифікації статуту. Цей документ мав назву **Генеральної угоди з тарифів і торгівлі ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade — GATT)**. Таким чином, тимчасова угода стала основою організації, що діяла майже півстоліття.

Головною метою ГАТТ було забезпечення умов для розвитку міжнародної торгівлі, послаблення торговельних бар'єрів та регулювання торговельних спорів. У тексті Генеральної угоди були такі основні положення:

- визначення сфери застосування режиму найбільшого сприяння в міжнародній торгівлі;

- порядок митного оподаткування;
- правила торговельної політики в міжнародній торгівлі (національний режим щодо внутрішнього оподаткування, застосування податків, субсидії в торгівлі тощо).
- сприяння розвитку зовнішньої торгівлі країн, що розвиваються.

Основною формою діяльності ГАТТ було проведення міжнародних багатосторонніх торговельних переговорів — раундів, на яких обговорювались актуальні проблеми торговельної політики і визначались юридичні норми, правила й принципи світової торгівлі. Таких раундів (а кожний з них тривав по декілька років) до 1995 р. відбулося вісім. Восьмий, Уругвайський, раунд (1986 — 1993 рр.) прийняв рішення про перетворення ГАТТ у Світову організацію торгівлі. Дев'ятий, Доський, раунд (перший раунд у рамках СОТ) почався 2001 р.

СОТ налічує більш півтори сотні членів (151 — на середину 2007 р.). Україна 5 лютого 2008 р. підписала Протокол про вступ до СОТ. Після ратифікації Верховною радою Протоколу Україна стала 152-ю країною — членом СОТ. Штаб-квартира СОТ знаходиться в Женеві.

Головною метою СОТ є лібералізація міжнародної торгівлі, усунення дискримінаційних перешкод на шляху потоків товарів та послуг, вільний доступ до національних ринків і джерел сировини. Досягнення цієї мети забезпечить зміцнення світової економіки, зростання інвестицій, розширення торговельних зв'язків, підвищення рівня зайнятості й доходів в усьому світі.

Функції СОТ:

- нагляд за станом світової торгівлі й надання консультацій з питань управління в галузі міжнародної торгівлі;
- забезпечення механізмів улаштування міжнародних торговельних спорів;
- розробка й прийняття світових стандартів торгівлі;
- нагляд за торговельною політикою країн;
- обговорення нагальних проблем міжнародної торгівлі [25, с. 81].

Основні принципи діяльності СОТ:

Принцип найбільшого сприяння (принцип недискримінації). Він полягає в тому, що країна мусить надати своєму партнерові по СОТ такі ж самі привілеї, які вона надає будь-якій іншій державі. Якщо уряд країни застосовує якусь нову пільгу в торгівлі з іншою державою, то ця пільга обов'язково поширюється на торгівлю з рештою країн — членів СОТ. Тобто не може бути односторонніх пільг, бо це означатиме дискримінацію інших партнерів.

Принцип національного режиму. Його суть у тому, що країни-учасниці повинні встановлювати для товарів своїх партнерів по СОТ такий самий режим, як і для своїх товарів на власному ринку.

Принцип захисту національної промисловості. Якщо все ж таки країна мусить ввести імпорتنі тарифи для захисту своєї промисловості, то це мають бути саме митні тарифи, а не торговельно-політичні заходи (квоти, дискримінаційні стандарти тощо). Справа в тому, що багато урядів країн намагаються адміністративно обмежити імпорт. Іноді вони вдаються до дотепних заходів. Так, у 60-х роках, у розпал «автомобільних війн» між розвинутими державами, Японія прийняла жорсткі стандарти щодо викиду шкідливих речовин з авто, завчасно перебудувавши технологію виготовлення своїх автомобілів. США й країни Західної Європи до цього готові не були, й поставки їх машин до Японії практично припинилися на деякий час.

Принцип утворення стійкої основи торгівлі. Це означає, що тарифні рівні, які узгоджені в рамках СОТ, не можуть переглядатися окремою країною-членом в односторонньому порядку.

Принцип сприяння справедливій конкуренції має відношення до субсидій і демпінгу. Ці заходи засуджуються. Якщо ж якась країна їх застосовує, то її торговельний партнер має право використати компенсаційні заходи, які нівелювали б ці дії. Але основна позиція СОТ полягає в забороні застосування субсидій та демпінгу.

Принцип дій у надзвичайних ситуаціях. Якщо країна потерпає від якогось непередбаченого лиха (стихії, соціальних заворушень), то вона може тимчасово вийти за межі взятих на себе торговельних обов'язків (може підвищити тариф, увести квоти тощо), але за узгодженням з СОТ.

Принцип регіональних торговельних домовленостей означає, що для регіональних інтеграційних угруповань може встановлюватись особливий режим, виняток з узгоджених правил. Наприклад, в ЄС країни—члени встановили між собою найсприятливіший торговельний режим без усяких обмежень. Такі надзвичайні пільги жодна країна ЄС не надає іншим партнерам по СОТ, що є порушенням принципу найбільшого сприяння. Вирішення цієї суперечливості вбачається у створенні міжрегіональних зон вільної торгівлі, де всі торговельні бар'єри будуть усунені. Наприклад, ЄС і ЄАВТ утворили в 1994 р. Європейський економічний простір (по суті, зону вільної торгівлі) [25, с. 83].

Попри те, що СОТ є спадкоємицею ГАТТ, між цими організаціями є певні розбіжності. По-перше, ГАТТ вважалась тимчасо-

вим закладом, а СОТ — постійна організація; ГАТТ не мала статусу спеціалізованого закладу ООН, а СОТ має. По-друге, сфера діяльності ГАТТ обмежувалася торгівлею товарами, а Світова організація торгівлі займається також торгівлею послугами й торговельними аспектами інтелектуальної власності.

Сфера діяльності СОТ охоплює: митно-тарифне врегулювання; антидемпінгове врегулювання; використання субсидій і компенсацій; нетарифні обмеження; діяльність митних союзів і зон вільної торгівлі; торговельні аспекти захисту прав інтелектуальної власності; торгівлю окремими товарами (текстиль, сільгосппродукція, авіатехніка тощо); торговельні аспекти інвестиційних заходів та ін.

Найактуальнішою проблемою залишається вдосконалення торговельних правил, які задовольнили б усіх учасників СОТ. Насамперед, це стосується ліквідації тарифних і нетарифних обмежень, а також встановлення єдиних технічних стандартів на товари. Щодо торговельних аспектів інвестицій, то передбачається поширити на зарубіжні інвестиції такий самий режим найбільшого сприяння, який існує в міжнародній торгівлі. Зберігається політика надання пільг країнам, що розвиваються: їх товари мають доступ на ринки розвинутих країн без тарифних обмежень і квотування. На першій Конференції СОТ (Сінгапур, 1996) одним з найважливіших завдань проголошено сприяння інтеграції країн, що розвиваються, найменш розвинутих країн і країн з перехідною економікою в «багатосторонню систему регулювання світової торгівлі».

Організаційна структура СОТ:

- Конференція міністрів.
- Генеральна рада.
- Рада з торгівлі товарами.
- Рада з торгівлі послугами.
- Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності.
- Галузеві комітети, робочі групи.
- Секретаріат.

Конференція міністрів є вищим органом СОТ. Вона складається з міністрів торгівлі (або інших відповідних міністерств) і скликається раз на два роки. Усі члени мають по одному голосу, а рішення приймаються консенсусом. На Конференції розглядаються найактуальніші питання регулювання торговельної політики, подальшої лібералізації міжнародної торгівлі, вдосконалення правил і стандартів у торгівлі. Однією з проблем, зокрема, є узгодження стандартів і правил, що існують у найменш розвинутих

країнах, із західними стандартами. Справа в тому, що трудові й екологічні стандарти розвинутих країн вищі, а це здорожчує товар і знижує його конкурентоспроможність. Природно, що на підтягуванні стандартів до західного рівня наполягають розвинуті країни; країни що розвиваються, -- проти, бо низький рівень заробітної плати й відсутність (переважно) витрат на екологічну безпеку здешевлює їх товари.

Генеральна рада — виконавчий орган. Вона складається з представниць країн-членів і здійснює поточну роботу. Окремі засідання Рада проводить як Комісія з регулювання спорів або як Комісія з контролю торговельної політики. Раді підпорядковані органи, що відають деякими групами товарів: цивільна авіація; молочні продукти; яловичина. Генеральній раді підпорядковані також комітети: Комітет з торгівлі й довкілля; Комітет з торгівлі й розвитку; Комітет з бюджетних, фінансових і адміністративних питань; Комітет з обмежень, пов'язаних з платіжним балансом. Окремі функції Генеральна рада делегує радам з торгівлі товарами, послугами й інтелектуальною власністю.

Рада з торгівлі товарами здійснює контроль за дотриманням багатосторонніх угод з торгівлі товарами, їй підпорядковано 14 комітетів, які відають питаннями доступу до ринків, сільського господарства, заходами щодо санітарії й фітосанітарії, інвестицій, субсидій і компенсацій, мита, технічних перешкод у торгівлі, антидемпінгової практики, ліцензування імпорту тощо. Комітет з регіональних торговельних угод розробляє механізм узгодження між регіональними угрупованнями й багатосторонньою торговельною системою щодо застосування принципу найбільшого сприяння.

Рада з торгівлі послугами надає допомогу групам переговорів з таких питань: базові телекомунікації, рух фізичних осіб, послуги з морських перевезень, їм підпорядковані Комітет з торгівлі фінансовими послугами й Робоча група з професійних послуг.

Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (ТРИПС) здійснює контроль за дотриманням інтелектуальної власності (права на літературні твори, твори мистецтва, винаходи тощо), а також бореться з міжнародною торгівлею підробленими товарами.

Секретаріат — виконує поточну адміністративну роботу; очолюється генеральним директором. До секретаріату входить відділ технічного співробітництва й професійної підготовки; він надає допомогу країнам, що розвиваються, в формі інформації, довідкової документації, посилення місій, організації семінарів.

Діють також курси підготовки кадрів у галузі торговельної політики (до них також залучаються слухачі з країн Східної Європи).

Спільно з ЮНКТАД Світова організація торгівлі утворила Міжнародний торговельний центр (МТЦ), про який йтиметься далі.

Країни, що не входять до СОТ, знаходяться в невідгідних умовах. По суті, вони підлягають торговельній дискримінації, бо на них не поширюються пільги, які члени СОТ надають один одному. До нечлена СОТ можуть бути застосовані санкції, такі, наприклад, як встановлення квот, звинувачення в демпінгу тощо.

Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі й розвитку — ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development — UNCTAD) — орган Генеральної Асамблеї ООН, заснована в 1964 р. Її утворення ґрунтувалося на тій підставі, що ГАТТ була напівзакритою організацією, своєрідним «клубом обраних», вхід до якого був закритим для багатьох країн. Тому за ініціативою соціалістичних і низки країн, що розвиваються, було вирішено створити орган у системі ООН, який би регулював міжнародну торгівлю за принципами, як передбачалося, більш справедливими. Головна ідея полягає в перенесенні наголосу в механізмі регулювання на користь країн, що розвиваються, особливо найменш розвинутих. Ці принципи знайшли особливе відбиття в «Хартії економічних прав і обов'язків держав», яку було розроблено ЮНКТАД і прийнято Генеральною Асамблеєю в 1976 р.

До складу ЮНКТАД входять 193 держави, серед них і Україна. Штаб-квартира організації знаходиться в Женеві.

Головна мета ЮНКТАД — сприяти міжнародній торгівлі для прискорення міжнародного розвитку, особливо країн, що розвиваються.

Мета:

- активізація міжурядового співробітництва розвинутих країн і країн, що розвиваються;
- зміцнення співробітництва країн, що розвиваються, між собою;
- координація дій багатосторонніх інститутів у галузі міжнародної торгівлі й розвитку;
- мобілізація людських і матеріальних ресурсів через спільні дії урядів і суспільства;
- активізація співробітництва між державами і приватними секторами.

Мета ЮНКТАД визначила її **функції**:

1. Регулювання торговельних та економічних відносин між державами.

2. Розроблення заходів з регулювання міжнародної торгівлі сировиною.

3. Розроблення принципів торговельної політики.

4. Аналіз тенденцій світового розвитку й міжнародної торгівлі.

5. Обговорення актуальних проблем міжнародних економічних відносин.

6. Координація діяльності органів і закладів ООН з питань міжнародної торгівлі й розвитку.

7. Співробітництво з міжнародними організаціями в сфері міжнародної торгівлі (насамперед із СОТ) [28, с.175].

Діяльність ЮНКТАД виходить з таких **принципів**: рівноправність держав у міжнародних торговельних відносинах; недопустимість дискримінації й економічного тиску; поширення режиму найбільшого сприяння в міжнародній торгівлі; надання пільг країнам, що розвиваються, на основі «невзаємності»; скасування преференцій, якими користуються розвинуті країни на ринках найслабших країн; сприяння розширенню експорту з країн, що розвиваються. Ці й деякі інші принципи задекларовані в документі під назвою «Принципи міжнародних торговельних відносин і торговельної політики».

ЮНКТАД брала активну участь у розробленні принципів «Нового міжнародного економічного порядку», який був ініційований політиками країн, що розвиваються. В цьому напрямі, зокрема, Конференція наполягає на обмеженні практики антидемпінгових заходів, які широко застосовуються розвинутими країнами проти менш розвинутих (Україна також від цього потерпає); на відмові від торговельних блокад та ембарго. ЮНКТАД визначає, що різні групи країн мають неоднакові можливості, тому в міжнародній торгівлі необхідно врахувати проблеми розвинутих країн. Напередодні сесії ЮНКТАД (1996 р.) була проведена зустріч міністрів «Групи — 77», яка складається з країн, що розвиваються; вони обговорювали проблеми стимулювання розвитку економіки в умовах лібералізації й глобалізації світової економіки.

Оскільки сировина залишається поки що основним експортним товаром для найменш розвинутих країн, ЮНКТАД приділяє торгівлі сировиною особливу увагу. Утворено спеціальні дослідні групи із сировинних товарів, укладено відповідні міжнародні угоди, підписані конвенції щодо умов торгівлі сировиною. За іні-

ціативою ЮНКТАД була розроблена й прийнята Інтегрована програма для сировинних товарів (ІПСТ) в 1976 р.; метою програми є стабілізація цін на сировину й сприяння найменш розвинутим країнам щодо її промислового оброблення.

В розробці міжнародного механізму торговельної політики важливе місце посідають заходи по визначенню преференцій для країн, що розвиваються, з усунення тарифних перепон, з поліпшення структури їх експорту. Особлива увага приділяється найменш розвинутим країнам, що не мають виходу до моря (таких багато в Африці), й острівним країнам.

Крім суто торговельних, ЮНКТАД відає й іншими питаннями міжнародного економічного співробітництва. Це валюта і фінанси, морські перевезення, страхування передачі технологій, міжнародні інвестиції.

Аналітична діяльність ЮНКТАД охоплює такі сфери: тенденції світової економіки та їхній вплив на процес розвитку; макро-економічна політика; конкретні проблеми розвитку. Використання успішного досвіду розвитку країнами, що розвиваються, й країнами з перехідного економікою; питання, пов'язані з фінансовими потоками й заборгованостями. За результатами досліджень складається банк інформації, яка надається країнам-членам.

З метою підвищення інституційної ефективності ЮНКТАД Рада з торгівлі та розвитку в 2007 р. прийняла рекомендації за всіма напрямками діяльності. Так, рекомендовано збільшувати кількість досліджень, оглядів з торговельної діяльності та політики окремих країн, співробітництва Південь — Південь; у аналітичних дослідженнях необхідно розглядати декілька альтернативних та орієнтованих на розвиток варіантів політики на національному, регіональному та міжнародному рівнях, а також висвітлювати системні питання розвитку; міжурядовий механізм ЮНКТАД повинен забезпечити постачання країнам, що розвиваються, дієвих варіантів політики, які дозволять їм максимально використати можливості глобалізації та економічної інтеграції й переборювати ризики, які пов'язані з цими процесами, а також розробку пропозицій, які створять умови для регульованої еволюції міжнародної економічної та торговельної систем; у рамках технічного співробітництва продовжувати реалізацію проекту «Сприяння торгівлі», мета якого — надання технічної допомоги для зміцнення потенціалу для розробки торговельної політики на місцевому рівні, участі в торговельних переговорах, здійснення торговельних угод, розвиток торговельної інфраструктури.

Організаційна структура ЮНКТАД:

1. Конференція.
2. Рада з торгівлі та розвитку.
3. Секретаріат.

Конференція — - найвищий орган ЮНКТАД. Вона збирається на сесії раз па чотири роки на рівні міністрів і визначає головні напрями політики міжнародної торгівлі й розвитку. Рішення Конференції переважно рекомендаційні, вони не обов'язкові до прийняття всіма членами; цим ЮНКТАД суттєво відрізняється від СОТ, де рішення обов'язкові до виконання.

Рада з торгівлі та розвитку — виконавчий орган; особливістю є можливість участі в його роботі представників усіх країн-членів, які побажають. Рада проводить щорічні сесії, на яких обговорюються питання глобальної політики, проблеми торгівлі, валютно-фінансових відносин, торговельної політики, економічних реформ.

Раді підпорядковані **функціональні комісії**: Комісія з торгівлі товарами й послугами та з сировини; Комісія з інвестицій, технології й фінансів; Комісія з підприємницької діяльності.

Секретаріат є частиною Секретаріату ООН; очолюється Генеральним секретарем, який є заступником Генерального секретаря ООН. До Секретаріату входять дві служби: координації й політики; зовнішніх відносин. Крім того, в своїй роботі Секретаріат спирається на 9 відділів:

- сировинних товарів;
- міжнародної торгівлі;
- сфери послуг;
- економічного співробітництва між країнами, що розвиваються;
- глобальної взаємозалежності;
- ТНК й інвестицій;
- науки та техніки;
- найменше розвинутих країн;
- послуг у сфері управління.

У спільному із СОТ відомстві ЮНКТАД керує Міжнародним торговельним центром.

Фінансування ЮНКТАД здійснюється з таких джерел: кошти ПРООН, Європейської комісії, Всесвітнього банку, окремих країн — донорів. Серед останніх — переважно західноєвропейські країни та Японія.

ЮНКТАД має непрості відносини з СОТ; по суті, вони є конкурентами в сфері регулювання світової торгівлі. Серед членів

ЮНКТАД чисельно переважають країни, що розвиваються; їхнім представникам вдається втілювати принципи й рішення, які часто не в інтересах розвинутих країн (хоча б, наприклад, поширення принципу «невзаємності»). Ось чому держави, які мають беззаперечний авторитет у СОТ, намагаються надати більшу вагу в міжнародних торговельних відносинах саме цій організації. І дійсно, авторитет СОТ вищий, ніж у ЮНКТАД. Не останню роль у цьому відіграє принцип прийняття рішень: рекомендаційний їх характер у ЮНКТАД дає змогу подекуди їх ігнорувати, а це послаблює авторитет. Висловлювалися навіть думки: а чи потрібна взагалі ЮНКТАД? Але згодом вдалося розмежувати функції двох організацій: ЮНКТАД розроблює загальні торговельно-політичні принципи в контексті розвитку, а СОТ відає суто торговельними питаннями.

Міжнародний торговельний центр ЮНКТАД/СОТ — МТЦ (International Trade Center UNCTAD/WTO — ІТС) є спільним допоміжним органом СОТ та ООН. Був утворений у 1964 р. в рамках ГАТТ, а з 1968 р. увійшов також до структури ЮНКТАД. Членами МТЦ є члени СОТ та ЮНКТАД. Штаб-квартира знаходиться в Женеві.

Головна мета МТЦ — допомога країнам, що розвиваються, у розробленні та впровадженні програм з розвитку експорту та з удосконалення технології імпортування.

Основні завдання МТЦ:

- сприяння інтеграції підприємств країн, що розвиваються, у світову торговельну систему;
- підтримка національних програм реалізації стратегій торговельного розвитку;
- підтримка розвитку торговельної інфраструктури;
- підвищення ефективності експорту в перспективних секторах економіки;
- сприяння розвитку міжнародної конкурентоспроможності країн-членів у цілому та в секторі малих та середніх підприємств зокрема.

Мета та завдання МТЦ відповідають змісту основних сфер діяльності Центру, які були визначені резолюцією ЕКОСОП у 1973 р.:

- розвиток ринку продуктів, що передбачається здійснити за рахунок підвищення якості товарів, підтримки експорту (особливо приватного сектора), його диверсифікації;
- розвиток ринку послуг. Надання послуг з техніки торгівлі також спрямовано, насамперед, на приватний сектор;
- торговельна інформація. Значна увага приділяється утворенню національної системи інформації по товарах, послугах,

ринках і торговельній діяльності підприємств та організацій; кожна країна повинна мати таку систему;

- підготовка кадрів. Для успішного прориву на міжнародні ринки країна, що розвивається, має потребу в кадрах фахівців. Для цього МТЦ сприяє їх підготовці в національних навчальних закладах (надання стипендій тощо), організує практичне навчання на торговельних підприємствах, розповсюджує практику експортної діяльності, розвиває культуру підприємництва;

- організація міжнародних закупівель та постачань;
- оцінка потреб та розробка програм сприяння торгівлі. МТЦ розробляє і втілює національні й регіональні програми розвитку торгівлі, надає консультації з розробки національної зовнішньоторговельної політики.

Однією з головних програм МТЦ по регулюванню міжнародної торгівлі є «Сприяння торгівлі». Це комплексна модель технічної допомоги в розвитку експорту, яка є основою його стратегічного розвитку та функціонування. Модель розвиває торговий потенціал країн на трьох рівнях:

I рівень: керівні органи та установи, що приймають стратегічні рішення;

II рівень: установи сприяння торгівлі (УСТ);

III рівень: малі та середні підприємства (МСП).

Мета моделі — допомогти суб'єктам цих трьох рівнів у вивченні цільових ринків, знайти можливості для здійснення ефективних експортних операцій. Для цього необхідно оцінити потреби потенційних покупців, визначити способи їх реалізації. Здійснюючи допомогу в розвитку експортної діяльності, МТЦ намагається стати «партнером по розвитку ефективного експорту» (місія МТЦ), що потребує від нього підвищення якості та значущості послуг.

Організаційна структура:

1. Генеральна рада СОТ, Рада з торгівлі й розвитку ЮНКТАД.
2. Об'єднана консультативна група (ОКГ) у справах МТЦ.
3. Народи заступника генерального секретаря ЮНКТАД, заступника генерального директора СОТ і директора-виконавця МТЦ.

4. Секретаріат.

Генеральна рада СОТ і Рада з торгівлі й розвитку ЮНКТАД визначають керівні принципи діяльності МТЦ, вони утворюють його вищий орган.

Об'єднана консультативна група (ОКГ) є виконавчим органом. Вона надає рекомендації з розробки програм вищому орга-

нові; розроблює план роботи Центру. Цей план становить частину загального Середньострокового плану ООН. У 1991 р. ОКГ визначила такі пріоритети діяльності МТЦ:

- сприяння торгівлі з метою скорочення злиденності (особливо через стимулювання експорту із сільських районів);
- технічна допомога найменш розвинутим країнам;
- торговельне й економічне співробітництво по напрямку «Південь — Південь» між країнами, що розвиваються;
- участь жінок у розвитку торгівлі;
- розвиток підприємництва в галузі експорту;
- врахування екологічного фактора в процесі розвитку експорту (наприклад, слід уникати культивування монокультури, щоб запобігти виснаженню земель);
- розвиток людських ресурсів.

Секретаріат очолюється директором-виконавцем; він виконує адміністративну роботу, узгоджує діяльність усіх органів МТЦ, організує роботу консультантів по проектах.

Фінансування МТЦ здійснюється рівними коштами від СОТ і ООН. Діяльність МТЦ з технічної допомоги країнам, що розвиваються, й країнам з перехідною економікою фінансується за рахунок внесків ПРООН, міжнародних організацій і добровільних внесків. Робочі програми фінансуються Глобальним трастовим фондом.

Комісія Організації Об'єднаних націй з питань права міжнародної торгівлі — ЮНСІТРАЛ (United Nations Commission on International Trade Law-UNCITRAL) заснована в 1966 році. Вона є головним правовим органом ООН у галузі прав міжнародної торгівлі.

Функції ЮНСІТРАЛ:

- ◆ уніфікація права міжнародної торгівлі;
- ◆ координація роботи міжнародних організацій у сфері права міжнародної торгівлі;
- ◆ сприяння широкої участі держав в існуючих міжнародних конвенціях і розробці нових міжнародних конвенцій з права міжнародної торгівлі;
- ◆ підготовка кадрів у галузі права міжнародної торгівлі, особливо для країн, що розвиваються.

Діяльність ЮНСІТРАЛ знаходить головне вираження в розробці й прийнятті **конвенцій** — документів, у яких містяться узгоджені норми, принципи й стандарти в галузі міжнародного торговельного права. Найвідоміші конвенції:

- Конвенція про позовну давність у міжнародній купівлі продажу товарів (1974 р.);

- Конвенція ООН про морське перевезення вантажів («Гамбурзьке право», 1978 р.);
- Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська конвенція, 1980 р.);
- Конвенція ООН про міжнародні перевідні векселі й міжнародні прості векселі (1988 р.);
- Конвенція ООН про поступку дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі (2001 р.).

Найбільш змістовною була Віденська конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів [28, с.183]. Вона встановила єдині норми регулювання купівлі-продажу, що багато де в чому усунуло розходження в національних законодавствах. Єдині норми створюють передумови для повного порозуміння між торговими партнерами, визначають обов'язки продавця й покупця. Конвенція встановила перелік об'єктів купівлі-продажу, на які поширюються її ідеї, а також визначила ознаки договору, до яких Конвенція не застосовується. Конвенція надає партнерам широкі можливості для укладення взаємовигідної торговельної угоди; якщо ж взаємовідносини партнерів не врегульовані контрактом, застосовуються положення Конвенції.

Положення Конвенції є нормами права; вони застосовуються тільки в угодах міжнародного характеру і не обов'язкові для внутрішніх національних торговельних систем. Але ЮНСІТРАЛ здійснює постійну роботу щодо уніфікації національних законодавств, що регулюють купівлю-продаж товарів.

Міжнародні організації з урегулювання світових товарних ринків мають за мету нормалізацію ситуації на ринках товарів, в основному ринків сировини й сільськогосподарської продукції. Основна мета таких організацій:

- регулювати ціни на товари з тим, щоб уникнути їхніх різких коливань;
- запобігати затоварюванню на ринках відповідних товарів;
- встановлювати справедливе співвідношення між цінами на сировинні та промислові товари;
- усувати надмірну конкуренцію між товаровиробниками за рахунок розподілу ринків учасниками організації;
- забезпечувати стабільні поставки товару на світові ринки.

Форми міжнародного регулювання товарних ринків досить різноманітні. Це — міжурядові угоди, що діють під егідою ЮНКТАД; міжурядові угоди, що об'єднують країни-експортери та країни-імпортери товару; організації країн-експортерів. Міжурядові угоди, розроблені в системі ЮНКТАД, реалізуються на під-

ставі Міжнародних товарних угод (МТУ) і діяльності Міжнародних дослідних груп (МДГ).

Міжнародні товарні угоди спрямовані на стабілізацію цін на світових товарних ринках шляхом установлення раціонального співвідношення між попитом і пропозицією. Для цього ЮНКТАД прийняла Інтеграційну програму для сировинних товарів (1976 р.) і заснувала Спільний фонд для сировинних товарів МТУ — це угоди в системі ЮНКТАД, і вони, по суті, не є організаціями. Щодо міжнародних організацій, то вони поділяються на такі групи:

- багатосторонні товарні організації;
- міждержавні організації виробників та експортерів сировини.

Багатосторонні організації складаються як з експортерів сировинних і сільськогосподарських товарів, так і з їхніх найважливіших імпортерів. Вони також поділяються на окремі групи: міжнародні організації; міжнародні ради; міжнародні консультативні комітети; міжнародні дослідні групи. Багатосторонні організації діють у системі ООН.

Міжнародні організації головною метою вважають запобігання різких коливань цін на товар — як у бік підвищення, так і в бік падіння. Вони регулюють такі ринки: какао; кава; натуральний каучук; цукор; зерно; тропічна деревина; джут.

Міжнародні ради складаються в рамках міжнародних товарних угод. Їхньою метою є регулювання відносин між учасниками угод шляхом надання інформації про стан і розвиток певних товарних ринків і узгодження світових цін. Міжнародні ради контролюють ринки оливкової олії, олова й зерна.

Міжнародні консультативні комітети також надають учасникам угод інформацію про кон'юнктуру ринку, обговорюють проблеми співвідношення виробництва й експорту товарів, сприяють врегулюванню цін. Відомі два комітети: Міжнародний комітет з бавовни й Комітет ЮНКТАД з вольфраму.

Міжнародні дослідні групи з сировинних товарів працюють під егідою ЮНКТАД. Вони аналізують тенденції на сировинних ринках і надають відповідні рекомендації країнам-учасникам. Комітети аналізують ринки натурального каучуку, свинцю й цинку, нікелю, міді.

Міждержавні організації країн — виробників і експортерів сировини складаються тільки з виробників та експортерів і не включають нетто-споживачів сировини. Вони представлені об'єднаннями країн, що розвиваються (за незначними винятками). Утворення організацій цього типу стало спробою протистояти

диктату споживачів, якими є переважно високорозвинуті країни. Значною мірою цієї мети вдалося досягти. Частка товарних асоціацій у поставках на світовий ринок сировини й продовольства сягає 55 %, а за деякими товарами — навіть 80—90 % [28, с.186 — 192]. Так, організація ОПЕК постачає 80 % нафти, Асоціація країн — виробників олова — 90 % цього металу, Асоціація країн — виробників натурального каучуку — 95 % каучуку від усього обсягу відповідного ринку.

Міжнародні організації експортерів сировини налічують майже три десятки. Найбільш відомі й впливові:

- Організація країн — експортерів нафти (ОПЕК);
- Асоціація країн — експортерів залізної руди (АІЕК);
- Асоціація країн — виробників олова (АТПК);
- Асоціація країн — виробників натурального каучуку (АНРПК);
- Рада виробників какао-бобів;
- Організація з кави;
- Міжафриканська організація з кави (ІАКО);
- Федерація кави Америки;
- Міжнародна асоціація країн — виробників та експортерів чаю;
- Союз країн — експортерів бананів (УПЕБ);
- Група країн — експортерів цукру Латинської Америки й Карибського басейну (ГЕПЛАСЕА);
- Організація країн — експортерів джуту.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. У чому полягає сутність теорії абсолютних переваг? Її позитивні та негативні риси.
2. У чому полягає сутність теорії відносних переваг? Її значення та недоліки.
3. У чому полягає сутність теорії відносної забезпеченості чинниками виробництва, як здійснюється її тестування?
4. Розкрийте сутність альтернативних теорій міжнародної торгівлі.
5. Яке значення мають чинники попиту у стандартній моделі міжнародної торгівлі?
6. Визначте умови торгівлі та її показники.
7. Чому фірми виходять на світовий ринок?
8. Визначте специфічні риси міжнародної торгівлі.
9. Яке значення має міжнародна торгівля в системі міжнародної економіки?
10. Як визначається залежність країн від міжнародної торгівлі?

11. Які відмінні риси географічної структури та динаміки міжнародної торгівлі щодо окремих країн?
12. Як визначається територіальний аспект структури та динаміки міжнародної торгівлі щодо окремих груп країн?
13. Що являють собою внутрішньоблокова структура та динаміка міжнародної торгівлі?
14. Назвіть відмінні риси сучасної структури міжнародної торгівлі за групами та видами продукції.
15. Які особливості сучасної міжнародної торгівлі за товарними формами?
16. У чому полягає суть і значення нових товарних форм?
17. Що являє собою сучасна структура міжнародної торгівлі за рівнями торговельних потоків?
18. Які існують основні тенденції в міжнародній торговельній політиці та в чому полягає їхня сутність?
19. Визначте основні проблеми торговельної політики країн, що розвиваються.
20. У чому полягають особливості торговельної політики країн з перехідною економікою?
21. Назвіть та дайте характеристику причин протекціоністського втручання держави в міжнародну торгівлю.
22. У чому полягають тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі?
23. У чому сутність нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі?
24. Які економічні інститути регулюють міжнародну торгівлю?

ТЕМИ ДОПОВІДЕЙ І РЕФЕРАТІВ

1. Взаємозв'язок між умовами торгівлі й попитом та пропозицією товарів.
2. Відмінності теорії з неотехнологічним підходом від класичних теорій міжнародної торгівлі.
3. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі в пошуках нової парадигми.
4. Розвиток конкурентоспроможності експорту в світовій системі торгівлі.
5. Особливості неопротекціоністської політики.
6. Міжнародна торгівля та економічний розвиток.
7. Торговельна політика країн з різними рівнями розвитку економіки.
8. Зростання обсягів торгівлі в межах регіональних інтеграційних угруповань: основні чинники.
9. Географічна структура експорту та імпорту: сучасні тенденції.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. *Міжнародна торгівля — це:*

- а) сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всього світу;
- б) стійкий обмін продуктами виробництва між контрагентами різних країн;
- в) сукупність експортних та імпорتنих операцій.

2. *Якщо Україна витрачає на виробництво льону 7 умовних одиниць праці, на виробництво цибулі — 18, а Корея — відповідно 9 та 15 одиниць праці, то Україна має:*

- а) абсолютну перевагу у виробництві цибулі, а Корея — у виробництві льону;
- б) абсолютну перевагу у виробництві льону, а Корея — у виробництві цибулі;
- в) порівняльну перевагу у виробництві льону, а Корея — у виробництві цибулі.

3. *Теорія абсолютних переваг стверджує, що:*

- а) країна спеціалізується на виробництві тих товарів, за якими вона має менші витрати, ніж інша країна;
- б) спеціалізація кожної країни на виробництві «свого» товару збільшує світовий продукт;
- в) вигреш від спеціалізації отримують усі країни;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

4. *Відмінність теорії відносних переваг від теорії абсолютних переваг у тому, що:*

- а) перша довела вигідність торгівлі навіть між незіставними за рівнем розвитку країнами;
- б) першу можна застосувати тільки до розвинутих країн, а другу — до всіх інших країн;
- в) перша не дістала такого широкого визнання як друга;
- г) друга була науково неспроможною;
- д) немає правильної відповіді.

5. *Недоліком класичних теорій міжнародної торгівлі є:*

- а) нереалістичність вихідних передумов моделей;
- б) аналіз торгівлі в статичній, а не в динамічній;
- в) неможливість пояснити швидке економічне зростання деяких країн, що розвиваються, всупереч спеціалізації відповідно до відносних переваг;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

6. Теорема Хекшера—Оліна:

- а) стверджує, що експорт товарів — це експорт факторів виробництва в завуальованій формі;
- б) заперечує класичні теорії зовнішньої торгівлі;
- в) пояснює зростання внутрішньофірмової торгівлі всередині ТНК;
- г) була підтримана і розвинута В. Леонтьєвим;
- д) немає правильної відповіді.

7. Вільна торгівля — це:

- а) політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних та нетарифних інструментів торговельної політики;
- в) продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами, нижчими від витрат виробництва для отримання конкурентних переваг.

8. Протекціонізм — це:

- а) політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних та нетарифних інструментів торговельної політики;
- в) продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами, нижчими від витрат виробництва для отримання конкурентних переваг.

9. До тарифних інструментів торгової політики належать:

- а) мита, ліцензування, субсидії;
- б) мита, квотування, «добровільні» обмеження експорту;
- в) мита.

10. До прихованих методів торгової політики належать:

- а) торгові угоди, технічні бар'єри, правові режими;
- б) субсидії, демпінг, експортне кредитування;
- в) технічні бар'єри, податки і збори, державні закупки, вимоги про вміст місцевих компонентів.

11. До фінансових методів торгової політики належать:

- а) демпінг, експортне кредитування, субсидії;
- б) субсидії, кредитування, ліцензування;
- в) субсидії, валютно-фінансові угоди, митні пільги.

12. До кількісних методів торговельної політики належать:

- а) квотування, ліцензування, «добровільні» обмеження експорту;
- б) субсидії, експортне кредитування, демпінг;
- в) субсидії, ліцензування, правові режими.

13. Мито — це:

- а) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва;

б) оподаткування товарів за ступенем зростання їхнього оброблення;

в) оплата за товар, який перетинає митний кордон.

14. Введення країною ввізного мита:

а) погіршує добробут споживачів цієї країни;

б) приносить додатковий вигравш вітчизняним виробникам імпортозамінної продукції;

в) приносить додатковий дохід державі;

г) усі наведені відповіді правильні;

д) усі наведені відповіді правильні, крім «в».

15. Хто найбільше виграє від вільної зовнішньої торгівлі:

а) країни, що розвиваються;

б) молоді галузі виробництва;

в) галузі, які конкурують з імпортом;

г) споживачі?

16. Чому галузі, які конкурують з імпортом, виступають проти вільної торгівлі:

а) вони будуть змушені підвищити ефективність виробництва, щоб залишитися конкурентоспроможними;

б) вони втрачають обсяг продажу тим споживачам, які бажають купувати імпортовану продукцію;

в) вони будуть змушені продавати свою продукцію за нижчими цінами, тому що конкуренція загострюється?

17. Який з інструментів торгової політики не створює суттєвих перешкод для вільної торгівлі:

а) ліцензії на ввезення та вивезення товару;

б) мито на імпорт;

в) «добровільні» обмеження експорту;

г) усі відповіді правильні;

д) усі відповіді неправильні?

18. Демпінг — це:

а) плата за товар, який перетинає митний кордон;

б) державна політика захисту внутрішнього ринку за допомогою використання тарифних інструментів;

в) експорт товарів за цінами, нижчими від собівартості цих товарів.

19. Вставте пропущене слово:

... — дозволи, які видають державні органи на експорт або імпорт товарів у встановлених кількостях за певний проміжок часу.

20. Вставте пропущене слово:

... — грошова виплата, яка спрямована на підтримку національних виробників і непрямую дискримінацію імпорту.

21. *До основних напрямів діяльності ЮНКТАД не відносяться:*
- а) міждержавні наради із залученнями експертів;
 - б) допомога країнам при укладанні міжнародних зустрічних торговельних угод;
 - в) проведення досліджень, аналіз стратегій та збір даних;
 - г) надання технічної допомоги країнам, що розвиваються.
22. *ЮНКТАД виконує роль координаційного центру ООН по розгляду проблем міжнародної торгівлі та розвитку; відповідних питань у сфері фінансів, технологій, інвестицій, інновацій; сприянню участі держав у розробці конвенцій з права міжнародної торгівлі:*
- а) так;
 - б) ні.
23. *МТЦ сприяє розвитку торгового потенціалу країн на таких рівнях:*
- а) керівні органи та установи, установи сприяння торгівлі (УСТ), ТНК, малі та середні підприємства (МСП);
 - б) країни, що розвиваються, УСТ, МСП;
 - в) керівні органи та установи, УСТ, МСП.
24. *Вкажіть на суттєву різницю між ГАТТ і СОТ:*
- а) ГАТТ не була членом ООН, а СОТ — є;
 - б) ГАТТ об'єднувала розвинуті країни, а СОТ — також і такі, що розвиваються;
 - в) правила ГАТТ поширювалися тільки на торгівлю товарами, а СОТ — також і на послуги.
25. *Принцип «найбільшого сприяння в торгівлі» означає:*
- а) скорочення митних тарифів у торгівлі між країнами;
 - б) надання країні—партнеру з торгівлі таких самих пільг, які надані будь-якій іншій країні;
 - в) надання країні—партнеру з торгівлі валютних пільг.
26. *Рішення ЮНКТАД:*
- а) обов'язкові;
 - б) рекомендаційні.
27. *Яка організація дієво підтримує гасло «нового економічного порядку»:*
- а) СОТ;
 - б) ЮНКТАД;
 - в) ЮНСІТРАЛ?
28. *Основною метою ЮНСІТРАЛ є:*
- а) рівноправне і всебічне торговельне співробітництво між країнами;
 - б) розширення світової торгівлі;
 - в) зміцнення співробітництва країн, що розвиваються, в сфері міжнародної торгівлі;
 - г) координація роботи міжнародних організацій з питань права міжнародної торгівлі.

Розділ III

МІЖНАРОДНИЙ РУХ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА

Ключові поняття

Міжнародний рух капіталу: прямі іноземні інвестиції, міжнародні портфельні інвестиції, міжнародний кредит, міжнародна заборгованість • міжнародна міграція робочої сили: еміграція, імміграція, рееміграція, центри притягання робочої сили, наслідки міграції • міжнародна передача технологій: комерційні та некомерційні форми технологічного обміну, матеріальні та нематеріальні види технологій, міжнародна ліцензійна торгівля, міжнародна торгівля інжиніринговими послугами

У попередніх главах ми розглядали відносини міжнародної торгівлі. Наголошувалось на причинах, механізмі та наслідках міжнародного обміну товарами та послугами. Проте рух товарів і послуг за межі національних кордонів не є єдиною формою міжнародних економічних відносин. Важливою формою економічних зв'язків між країнами є переміщення чинників виробництва.

Міжнародне переміщення чинників виробництва залучає:

- міжнародний рух капіталу;
- міжнародну міграцію робочої сили;
- міжнародну передачу технологій.

Суть міжнародного руху капіталу полягає у вилученні з обігу частини національного капіталу і включенні його у виробничий процес або інший обіг в інших країнах.

Міжнародна міграція робочої сили — переміщення трудових ресурсів, що спричинено різницею у рівні доходів, кращими перспективами соціального просування або зайнятості тощо.

Міжнародна передача технологій — переміщення науково-технічних досягнень за межі національних економік у формах: технології продуктів; технології процесів; технології управління.

Причини міжнародного руху чинників виробництва за своєю суттю не відрізняються від причин міжнародної торгівлі. Кожного разу, коли між країнами виникають істотні відмінності у забезпеченості чинниками виробництва, з'являється прагнення пе-

ремістити надлишкові чинники виробництва в країни, де існує їх дефіцит, заради отримання більшого прибутку.

Між торгівлею і мобільністю чинників виробництва існує зв'язок. Щоб краще уявити собі цей зв'язок, пригадаємо класичний приклад торгівлі пивом і зерном між Англією і Португалією, наведений Д. Рікардо при розробленні теорії відносних переваг (п. 3.1). Торгівля між цими країнами приносила вигоду як одній, так і іншій країні, оскільки кожна з них володіла порівняльною перевагою у виробництві: одна — пивом, інша — зерном. Але торгівлі пивом і зерном існує альтернатива. Компанія, яка розташована в Англії, може розпочати вирощувати зерно в Португалії, а португальська компанія може відкрити пивоварний завод в Англії. В даному випадку відбудеться переміщення не товарів і послуг, а виробничих ресурсів — капіталу, технології і праці. Інакше кажучи, можливі альтернативні рішення:

1. Країна з надлишком трудових ресурсів під впливом одних обставин може імпортувати капіталомісткі товари; під впливом інших — отримувати капітал шляхом запозичення за кордоном.

2. Країна з надлишком капіталу може імпортувати трудомісткі товари або залучати робітників-емігрантів.

3. Країна, котра не може підтримувати ефективних розмірів виробництва, може імпортувати товари, у виробництві яких великі фірми мають перевагу, або дозволити виробництво цих товарів філіям зарубіжних фірм.

Вибір з наявних альтернатив залежить від конкретних обставин. Якби готові вироби і чинники виробництва могли цілком вільно переміщуватися через національні кордони, то вибір між торгівлею і переміщенням чинників визначався б порівняльними витратами переміщення товарів або чинників. Але в дійсності ні ті, ні інші не володіють повною свободою пересування через кордони. Відтак порівняльний ступінь обмеження торгівлі і пересування чинників виробництва може вплинути на рівень витрат і тим самим визначити вибір.

Наведемо гіпотетичний приклад, який ілюструє взаємозамінність торгівлі і переміщення чинників виробництва при різних сценаріях [8, с.197—198].

Припустимо, що: 1) США і Мексика мають однакову кількість родючих земель для вирощування помідорів з однаковими витратами; 2) продуктивність праці робітників однакова; 3) видатки на транспортування помідорів між США і Мексикою становлять 0,75 дол. за бушель. Відмінності в ціні помідорів між країнами

зумовлені лише коливаннями вартості праці і капіталу (на один бушель):

- 1) робоча сила в США — 1,25 дол.
- 2) робоча сила в Мексиці — 0,25 дол.
- 3) мексиканська робоча сила в США — 1,15 дол.
- 4) капітал у США — 0,30 дол.
- 5) капітал у Мексиці — 0,50 дол.
- 6) американський капітал у Мексиці — 0,40 дол.
- 7) транспорт для експорту — 0,75 дол.

Розглянемо чотири варіанти порівняльних витрат вирощування помідорів у США та Мексиці.

Перший варіант: відсутність і торгівлі, і руху чинників виробництва. За такої умови витрати на помідори, отримані в Мексиці для мексиканського ринку, становлять 0,75 дол. за бушель (0,25 дол. за робочу силу і 0,50 дол. за капітал), а на помідори, вирощені в США для американського ринку, — 1,55 дол. за бушель (1,25 дол. за робочу силу і 0,30 дол. за капітал).

Другий варіант: мобільність торгівлі, але відсутність руху виробничих чинників.

Якщо торговельні обмеження на помідори будуть усунені обома країнами, то США почнуть їх завозити з Мексики, оскільки там витрати з урахуванням транспортних витрат 1,50 дол. (0,75 дол. за бушель плюс 0,75 дол. за транспорт) все одно будуть меншими від витрат у США (1,55 дол. за бушель).

Третій варіант: мобільність виробничих чинників, але відсутність динамічної торгівлі.

Мексиканські робітники можуть в'їжджати до США, маючи тимчасові дозволи на роботу. В цьому випадку, з урахуванням додаткових витрат на проїзд і проживання в 14,40 дол. на день на одну людину, вартість продукції становитиме 0,90 дол. за бушель. В той же час американський капітал може зацікавитись інвестуванням у виробництво помідорів у Мексиці за умови, що капітальні витрати дорівнюватимуть 0,40 дол. за бушель, тобто будуть меншими від мексиканських питомих капіталовкладень, але вищими від американських. У цьому випадку мексиканські виробничі витрати становитимуть 0,65 дол. за бушель (0,25 дол. за мексиканську робочу силу і 0,40 дол. за американський капітал). При переміщенні мексиканської робочої сили в США витрати становитимуть 1,45 дол. за бушель (0,25 дол. за мексиканську робочу силу, 0,90 дол. на проїзд і проживання, 0,30 дол. за американський капітал). Кожна країна змогла скоротити свої виробничі витрати (Мексика з 0,75 до 0,65 дол., а США — з 1,55 до 1,45 дол.).

Четвертий варіант: мобільність торгівлі і виробничих чинників. У цьому випадку найдешевшою альтернативою буде виробництво помідорів у Мексиці для свого ринку і ринку США у разі імпорту капіталу із США. Це вигідніше, ніж відправка робочої сили до США.

Взагалі нині капітал фактично переміщується по світу більш вільно, ніж робоча сила. Відмінності у продуктивності праці і вартості робочої сили відіграють велику роль (за інших рівних умов) при альтернативному виборі між обміном товарів і просуванням прямих інвестицій.

Глава 6

МІЖНАРОДНИЙ РУХ КАПІТАЛУ

6.1. Сутність та форми міжнародного руху капіталу

Міжнародне переміщення капіталу — це досить розвинута складова міжнародного переміщення чинників виробництва. В сучасних умовах мобільність капіталу оцінюється як висока, хоча вона і мала більш жорсткі обмеження, ніж міжнародна торгівля. Темпи зростання переміщення капіталу між країнами в декілька разів перевищують темпи зростання виробництва і міжнародної торгівлі.

Міжнародний рух капіталу може заміщувати або доповнювати міжнародну торгівлю, якщо ефективність використання капіталу вища, ніж результат міжнародної торгівлі.

Міжнародна міграція капіталу — це не фізичне переміщення засобів виробництва, а **фінансова операція**: надання позики, купівля-продаж цінних паперів, інвестування.

Конкретні форми міжнародного переміщення капіталу розрізняються за такими ознаками:

- джерелами походження капіталу;
- характером використання капіталу;
- строками вкладання капіталу;
- метою вкладання капіталу [25, с. 112].

За джерелами походження капітал поділяється на офіційний і приватний.

Офіційний капітал — це кошти державного бюджету або міжнародних організацій (МВФ, Всесвітній банк та ін.), котрі переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням урядів або міжурядових організацій. Його джерелом є гроші платників податків.

Приватний капітал — це кошти приватних фірм, банків та інших недержавних організацій, які надаються у вигляді інвестицій, торговельних кредитів, міжбанківського кредитування.

За характером використання капітал поділяється на підприємницький та позичковий.

Підприємницький капітал — це кошти, які прямо або опосередковано вкладаються у виробництво з метою отримання прибутку. Це головний приватний капітал.

Позичковий капітал — це кошти, що надаються з метою отримання відсотка. В міжнародних масштабах у якості позичкового капіталу виступає в основному офіційний капітал.

За строком вкладання капітал поділяється на короткостроковий, середньостроковий та довгостроковий.

Короткостроковий капітал: вкладання капіталу строком менше року, головним чином у формі торговельних кредитів.

Середньо- та довгостроковий капітал — вкладання капіталу строком понад один рік. Всі вкладання підприємницького капіталу здійснюються переважно у формі прямих інвестицій, а також у вигляді державних кредитів.

За метою вкладання капітал поділяється на прямі та портфельні інвестиції.

Прямі інвестиції — вкладання капіталу з метою придбання контролю над об'єктом розміщення капіталу. Це в основному вивезення приватного підприємницького капіталу.

Портфельні інвестиції — вкладання капіталу в іноземні цінні папери без права контролю над об'єктом інвестування. Це також в основному вивезення приватного підприємницького капіталу.

З практичної точки зору найважливішим є функціональний поділ капіталу на прямі та портфельні інвестиційні. Основну роль у міжнародному русі капіталу відіграють міжнародні займи та банківські депозити.

Форми міжнародного руху капіталу визначаються в інвестиційному та банківському законодавстві кожної окремої країни.

6.2. Прямі іноземні інвестиції

6.2.1. СУТЬ ТА ПРИЧИНИ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) займають особливе місце серед форм міжнародного руху капіталу. Це зумовлено двома основними причинами:

- прямі іноземні інвестиції — це реальні інвестиції, які, на відміну від портфельних, не є чисто фінансовими активами, що виражені в національній валюті. Вони здійснюються у підприємства, землю та інші капітальні товари;

- прями іноземні інвестиції, на відміну від портфельних, звичайно забезпечують управлінський контроль над об'єктом, в який інвестовано капітал.

До виникнення транснаціональних корпорацій (ТНК) усі приватні іноземні інвестиції були в основному «портфельними». З появою ТНК (тобто підприємств, що є власниками або контролюють виробництво товарів та послуг за межами країни, в якій вони базуються) частина міжнародного руху капіталу набуває форми ПІІ.

ПІІ — це різновид іноземних інвестицій, призначених для виробництва і забезпечення контролю над діяльністю підприємств завдяки володінню контрольним пакетом акцій. Пропорція, що визначає підконтрольність, неоднаковою в різних країнах. У США формально визнається прямим зарубіжним інвестуванням будь-яке вкладання капіталу, якщо інвестор має або отримує 10 % власності. ПІІ охоплюють усі види інвестування — чи то придбання нових акцій, чи просте кредитування, аби тільки інвестуюча фірма мала понад 10 % акцій зарубіжної фірми. Частка участі в акціонерному капіталі фірми може бути отримана і в обмін на технологію, кваліфіковані кадри, ринки тощо.

Власність інвестора (повна або часткова) та його контроль над зарубіжним підприємством, котре стає частиною організаційної структури ТНК як її філія або дочірнє товариство — головна відмінність ПІІ від інших видів інвестування.

Характерною рисою ПІІ можна вважати і переважання рівня продаж продукції, виробленої за кордоном за допомогою ПІІ, над продажами вітчизняної продукції у вигляді товарного експорту.

Чинниками, які, активно впливають на зростання ПІІ і зумовлюють випереджаючі темпи зростання ПІІ порівняно з темпами зростання світової торгівлі (а також ВВП промислово-розвинутих країн), є: інтеграція виробництва, еволюція його в бік створення міжнародної продукції; зростаюча роль ТНК; економічна політика промислово — розвинутих країн, спрямована на підтримку темпів економічного зростання і рівня зайнятості; прагнення країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою здолати кризовий стан економіки і соціальної сфери; екологічні чинники, що спонукають розвинуті країни переводити шкідливе виробництво в країни, що розвиваються. При участі в ПІІ уряду додатковим мотивом може бути досягнення певних політичних цілей: забезпечення стратегічними ресурсами, розширення сфери свого впливу з боку уряду.

Прямі іноземні інвестиції становлять основу панування ТНК на світовому ринку. Вони дозволяють транснаціональним корпо-

раціям використовувати підприємства в зарубіжних країнах для виробництва і збуту продукції і швидко розповсюджувати нові товари і нові технології в міжнародному масштабі, тим самим підвищуючи свою конкурентоспроможність. Для них ПІІ мотивовані в кінцевому підсумку прибутком.

Щоб зрозуміти можливість отримання цього прибутку, необхідно зупинитись на характеристичі основних груп чинників, що спонукають до ПІІ. Це маркетингові чинники, торговельні обмеження, вартісні чинники, інвестиційний клімат.

Маркетингові чинники є основними в зростанні ПІІ. ТНК потребують розширення ринку для підтримання або збільшення своїх продаж. Однак навіть достатньо місткий внутрішній ринок встановлює межі зростання. Обмеженість продуктової диверсифікації розмірами внутрішнього ринку робить необхідною географічну диверсифікацію виробництва: організацію виробництва за рубежом, придбання зарубіжних фірм, встановлення контролю над ними.

Торговельні обмеження. ПІІ дозволяють фірмам обійти торговельні бар'єри і функціонувати за кордоном як місцеві фірми, не підпадаючи під митні платежі, тарифи чи інші імпорتنі обмеження. Обсяги американських інвестицій у Канаду не були б такими великими, якби канадський уряд не створив торговельних бар'єрів для підтримки місцевої промисловості.

На доповнення до бар'єрів, розроблених урядом, обмеження можуть створювати покупці, які бажають споживати місцеві товари та послуги, а також як результат націоналістичних тенденцій чи як наслідок існуючих культурних особливостей. Більше того, часто місцеві покупці бажають купувати товари і послуги у тих, хто заслуговує на їхнє довір'я, тобто у вітчизняних виробників. Для деяких продуктів ефект країни походження може примусити фірму заснувати завод у країні споживачеві з тим, щоб створити позитивний стереотип якості продукту.

Вартісні чинники. Обслуговувані ринки, що знаходяться на значній відстані і обмежені високими тарифними бар'єрами, створюють багато перешкод для можливостей експортерів на зарубіжних ринках. Багато з промислових транснаціональних корпорацій засновують виробництво за кордоном для отримання переваг у витратах по таких статтях, як праця та сировина. Так, німецький робітник в обробній промисловості «коштує» в 4 рази більше від тайванського, у 9 разів більше від бразильського в 54 рази більше від російського. Багато з американських філій поставляють своїм американським материнським компаніям чинники і компоненти, що мають низьку вартість.

Прямі іноземні інвестиції здійснюються не лише горизонтально, тобто фірмами, що купують або засновують аналогічні фірми за рубежем, а й вертикально. Деякі фірми вбачають привабливість ПІІ в тому, що вони дають змогу підвищити надійність джерел постачання сировиною та іншими проміжними продуктами (напівфабрикатами). Вертикальна інтеграція збільшує надійність постачання і може призвести до скорочення експлуатаційних витрат і забезпечити контроль за товаропотоками через кордони у складній світовій системі розподілу.

Інвестиційний клімат. ПІІ, згідно з визначенням, дозволяють здійснювати контроль за діяльністю підприємства. Проте контроль може бути марним через несприятливі умови «навколишнього середовища», навіть якщо фірма володіє філією на 100 %. Реальність забезпечення контролю, а значить, і прибутковості ПІІ залежать від наявності в країні належного інвестиційного клімату — сукупності політичних, економічних, юридичних, соціальних, побутових умов, які визначають ступінь ризику інвестицій та їх прибутковості.

Загальне відношення у світі до зарубіжних інвестицій та до їх наступного розвитку може бути визначене як двоїсте. Визнаючи вигідність ПІІ в короткостроковому плані, майже всі країни, побоюючись підризу контролю над національними економічними ресурсами і суверенітету країни, обмежують іноземну власність у ключових секторах економіки.

Дискримінація по відношенню до ПІІ може здійснюватись у формі збільшення податків; цінового контролю або заходів, спрямованих персонально на іноземні фірми (часткова націоналізація, місцеве законодавство, обмеження переказу грошей/платежів, експортні правила та обмеження еміграції робочої сили).

Інвестиційний клімат визначається також валютними ризиками. Це виражається звичайно у виникненні ризиків, пов'язаних з переказом і обігом іноземної валюти.

Зазначені чинники ПІІ конкретизуються при виробленні інвестиційної політики за допомогою системи індикаторів, яка включає близько 340 показників і понад 100 оцінок експертів в економічній, юридичній, технічній, соціальній та інших галузях.

Дані аналізу створюють 10 основних чинників, завдяки яким оцінюють потенційні можливості країни виступити в якості приймаючої країни або конкурентного потенціалу країни. Ці чинники охоплюють:

- динаміку економіки (економічного потенціалу);
- виробничу потужність промисловості;

- динаміку ринку;
- фінансову допомогу збоку уряду;
- людський капітал;
- престиж держави;
- забезпеченість сировиною;
- орієнтацію на зовнішній ринок (експортні можливості);
- інноваційний потенціал;
- громадську стабільність.

Кожний з цих чинників включає в себе систему конкретних показників. Наприклад, при оцінюванні людського капіталу швейцарські експерти запропонували використати 36 показників, які включають: чисельність населення та її динаміку; загальний рівень безробіття; міграцію робочої сили в цілому, у тому числі висококваліфікованої; рівень професійної підготовки; мотивацію найманих працівників та їхню мобільність; менеджмент та його професійну адаптацію; рівень заробітної плати; державні витрати на освіту на душу населення; рівень робочої сили з вищою освітою; випуск періодичних видань; систему охорони здоров'я тощо.

На практиці більшість рішень про прямі іноземні інвестиції ґрунтуються на численних мотивах, враховують численні чинники. Політичні мотиви інвестування рідко відокремлені від економічних.

Виходячи з даних експертних оцінок, найсприятливіші умови для ПІІ мають США, Канада, Німеччина, Швейцарія, а також Азіатсько-Тихоокеанські НІК.

6.2.2. ФОРМИ ПІІ

ПІІ здійснюються у формі передавання капіталу з однієї країни в іншу за допомогою або кредитування, або придбання акцій у зарубіжного підприємства, що перебуває значною мірою у власності інвестора чи під його контролем, або ж шляхом створення нового підприємства. А відтак ПІІ, як правило, означають високий рівень зобов'язань інвестора перед підконтрольною йому фірмою щодо передавання нових технологій, управлінського ноу-хау, забезпечення кваліфікованими кадрами. Немайнові, рухомі активи стають у сучасних умовах досить розповсюдженою формою ПІІ¹. Вони можуть бути при невеликому первісному фінан-

¹ Найбільш ймовірною причиною розповсюдження цієї форми є побоювання ропіації.

суванні або навіть і без будь-якого переміщення фінансового капіталу за кордон.

Названа форма ПП передбачає передавання підконтрольній філії управлінських навичок, торговельних секретів, технології, права використання торговельної марки родинної компанії тощо. У зв'язку з цим особливу увагу слід звернути на технологічний трансфер.

Технологічний трансфер означає не лише появу на ринку нового устаткування, й володіння технікою виконання операцій на ньому. В галузях промисловості, в яких роль інтелектуальної власності істотна, таких як фармакологія, в освіті, медицині, наукових дослідженнях, доступ до ресурсів і розробок материнської компанії приводить до отримання вигод, можливо, таких, що набагато переважають ті, які могли бути отримані внаслідок вливання капіталу. Це пояснює інтерес багатьох урядів до того, щоб ТНК розміщували науково-дослідні центри (потужності) в їх країнах. Інтегральною частиною технологічного трансферу є менеджерські здібності, які виступають найбільш значним компонентом ПП.

До принципів технологічного трансферу звичайно відносять:

- 1) корисність відповідної технології;
- 2) сприятливі соціальні й економічні умови, що забезпечують її передавання;
- 3) готовність і здатність приймаючої сторони використати і пристосувати(адаптувати) технологію.

В індустріальних країнах складні технологічні процеси економічно виправдані, а спеціалісти цих країн спроможні вирішувати проблеми та розвивати техніку. Проблеми виникають у менш розвинутих країнах з невеликим індустріальним досвідом. Виробничі потужності повинні бути пристосовані до виробництва маленькими серіями; устаткування і операції мають бути гранично спрощені через нестачу кваліфікованого і підготовленого персоналу. У більшості випадків у цих країнах якість тільки-но досягає світових стандартів. Для подолання такого роду проблем, наприклад, такий гігант з виробництва електроніки, як «Філіпс», створив спеціальний експериментальний завод. Завод сприяє тому, щоб численні елементи, що визначають можливість функціонування виробництва, були пристосовані до місцевих умов, і таким чином необхідні ноу-хау та інші елементи були передані країнам, що розвиваються.

Технологічний трансфер, ймовірно, зростає разом із зростанням індустріалізації, яка створюватиме не лише потребу в нових

технологіях, а й ускладнюватиме процеси і технології в уже існуючих секторах економіки.

6.2.3. НАСЛІДКИ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Прямі іноземні інвестиції істотно впливають як на соціально-економічний розвиток країн-інвесторів (звідки відходить капітал)¹ і приймаючих країн (куди спрямовується капітал), на становище різних соціальних груп у цих країнах, так і на стан та динаміку розвитку світового господарства в цілому та окремих його регіонів.

Вплив ПІІ на приймаючі країни і країни-інвестори звичайно розглядається за такими напрямками: накопичення капіталу; оволодіння сучасною технологією та управлінськими ноу-хау; стан платіжного балансу; рівень зайнятості та заробітної плати; реалізація національних економічних планів; культурні зміни; урядова соціальна та економічна політика тощо.

За всіма цими напрямками вплив іноземних інвестицій може бути як позитивним, так і негативним, різним для приймаючих країн і країн базування, для розвинутих країн, країн, що розвиваються, країн з перехідною економікою. Знаючи загальний характер потенційних наслідків того чи іншого напрямку ПІІ, слід мати на увазі, що це «загальне» — не завжди обов'язкове для всіх країн. Інакше кажучи, загальні положення про вигідність чи невигідність ПІІ не можуть бути застосовані до будь-якої країни. Конкретна ситуація в конкретній країні, супровідна ПІІ (а саме: розміри інвестицій та їх використання, рівень зайнятості, стан платіжного балансу, розподіл доходу від застосування ПІІ, вплив на навколишнє середовище та соціально-політичний клімат тощо) визначає як приватний, так і загальний характер ефекту від прямих іноземних інвестицій.

Більшість економістів поділяють думку, що потенційна вигідність ПІІ, найбільш очевидна для промислово розвинутих країн, незалежно від того, виступають вони в ролі інвесторів чи в ролі приймаючої країни. Як країни базування вони отримують доходи у формі відсотків, дивідендів, ліцензованих платежів та платежів за управлінські послуги, що збільшує можливість накопичення капіталу, кількість робочих місць, надходження податків до бюджету і т. ін. ПІІ для цих країн означають розширення експортних ринків, доступ до сировини та дешевої робочої сили, можли-

¹ Ці країни називають також «країнами базування».

вість реалізації специфічних переваг фірм-інвесторів у технології та управлінні, мінімізації оподаткування та, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності.

Країна-інвестор може зазнавати і збитків внаслідок відпливу капіталу. Це відбувається в тому випадку, якщо доход від ПШ не надходить до країни базування. Але головний негативний момент для країни базування стосується зайнятості: експорт ПШ — це експорт робочих місць. Реальною є й така небезпека: ноу-хау, які супроводять, зарубіжні інвестиції, можуть бути використані в приймаючій країні проти цієї фірми.

Якщо країна (фірма) базування не може повністю реалізувати свої переваги, пов'язані з ПШ, і багато з них можуть бути привласнені іншими суб'єктами, то виникає потреба або припинити відплив ПШ, або обмежити, його встановленням оптимального оподаткування на відплив ПШ.

Як приймаючі, промислово розвинуті країни також мають незрівнянно більші (ніж країни, що розвиваються) можливості реалізувати такі потенційні вигоди від прямих іноземних інвестицій, як збільшення робочих місць, стимулювання внутрішньої конкуренції, структурна перебудова економіки, переважне інвестування у високотехнологічні галузі, НДДКР і особливо в розвиток фундаментальних досліджень.

Що ж стосується країн, які розвиваються, а також країн з перехідною економікою, то більшість із них потребують ПШ. Більше того, для деяких з цих країн іноземні інвестиції — єдиний шанс вийти із «зачарованого кола бідності».

Для країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою ПШ це:

- робочі місця і, отже, зростання добробуту почасти як наслідок навчання і підвищення кваліфікації робочої сили;
- залучення не використовуваних ресурсів до економічного обігу;
- можливість оволодіти новою технологією і новими методами управління, підготувати кадри, що відповідають вимогам ринкової економіки;
- можливість брати участь у міжнародному поділі праці, скоротити імпорт та розширити експорт.

У сучасних умовах прямі іноземні інвестиції часто розглядаються як стабілізуючий фактор у період валютних криз у країнах, що розвиваються. Як правило, країна стає реципієнтом ПШ, якщо у потенційних інвесторів відносно нього в довгостроковому плані сформувався позитивний імідж. Під впливом останнього та

із урахуванням інвестиційного клімату здійснюються капіталовкладення у створення підприємств або розширення виробничих потужностей. Нетто-приплив ПІІ в країні, що розвиваються, у 90-х роках різко зріс, внаслідок чого прями інвестиції стали домінуючим джерелом приватного фінансування з-за кордону, для країн цієї групи. Ця позитивна тенденція тривала з 2000 до 2006 р., за винятком 2002—2003 рр., коли надходження ПІІ у Латинську Америку тимчасово скоротились внаслідок кризи в Аргентині [24, с. 161].

Сукупний ефект від ПІІ може привести до участі країни в міжнародній конкуренції, до загального зміцнення становища її на світовому ринку.

ПІІ впливають і на платіжний баланс. Заміщення імпорту внутрішнім виробництвом, доходи від експорту, субсидування імпорту технології та менеджменту — все це сприяє розширенню торговельної частини платіжного балансу приймаючої країни. ПІІ можуть не лише зменшити залежність від імпорту даного продукту за рахунок збільшення внутрішнього виробництва, а й сприяти отриманню доходу від його експорту. Деякі країни, наприклад, Бразилія, умовами ПІІ ставлять експорт продуктів, вироблених у результаті їхніх капіталовкладень.

З позицій платіжного балансу ПІІ з самого початку сприятливі для приймаючої країни, але вони виявляються несприятливими в довгостроковому плані, якщо відбувається репатріація доходів. Для країни базування відплив капіталу погіршує стан платіжного балансу в короткостроковому плані, але поліпшує в перспективі, коли починають надходити платежі по відсотках і дивідендах із-за кордону.

Негативний вплив ПІІ на країни, що розвиваються, може мати місце в таких напрямках:

- 1) технологічна залежність;
- 2) порушення економічних планів;
- 3) культурні зміни;
- 4) втручання ТНК в діяльність уряду приймаючої країни.

Оскільки ПІІ здебільшого сконцентровані у високотехнологічних виробництвах, то ТНК звичайно хочуть зосередити свої зусилля в галузі НДДКР, особливо у фундаментальних дослідженнях. Використовуючи технологічний трансфер, ТНК можуть надавати допомогу в економічному розвитку приймаючої країни, але можуть залишити її залежною від впроваджуваної технології (нової і над нової). Більше того, ПІІ можуть сприяти «відпливу розумів» з приймаючих країн у дослідницькі центри країн базу-

вання. Багато країн пригнічені технологічним пануванням Сполучених Штатів і Японії і розглядають його як покарання на довгі роки. Наприклад, у Канаді на початок 80-х років склалась висока частка іноземної власності і контролю над національною економікою з боку іноземців (74 %) не у високотехнологічних галузях, а у виробництві давно освоєних виробів і компонентів. Це спричинило «відплив мозків» до США, оскільки висококваліфіковані канадські спеціалісти не знаходили собі застосування. Канадський уряд був змушений стати на шлях скорочення іноземної участі в економіці, зробивши більш жорстким контроль над ПІІ. Проведення такої політики призвело до зростання безробіття і спаду виробництва, але дало позитивні наслідки в галузі досліджень і розробок нових технологій канадськими фірмами. Багато країн однією з умов ПІІ висувають вимогу розміщення дослідницьких центрів на їхній території. Західноєвропейські країни, наприклад, зосередили зусилля на фундаментальних дослідженнях у рамках проекту «Єврика», який концентрує загальноєвропейські ресурси (державного та приватного секторів) на розвитку нових технологій.

Багато з потенційних економічних вимог від ПІІ часто не реалізуються. Приплив капіталу може у більш віддаленій перспективі супроводитися відпливом, що, природно, завдає шкоди приймаючій країні. Наприклад, багато з готелів, побудованих у країнах Карибського басейну мультинаціональними корпораціями, не могли знайти місцевих постачальників і змушені були витратити валюту на імпорتنі поставки. Далеко не завжди відбувається обіцяне навчання місцевого персоналу. Замість стимулювання внутрішньої конкуренції і сприяння підприємству, транснаціональні корпорації з їх перевагою у виробництві продуктів і маркетингових здібностях придушують конкуренцію. ТНК можуть не виконувати зобов'язань використовувати місцевих постачальників, а вдаватись до послуг власних постачальників зі своїх внутрішніх ринків.

Деякі приймаючі країни розглядають ПІІ як інструмент економічного і політичного втручання урядів країн-інвесторів у їхні внутрішні справи. Відомо, що США широко використовують ТНК американського базування для проведення своєї зовнішньої політики в усіх регіонах світу.

Екстериторіальність ТНК, тобто поширення державою власних законів на іноземні підприємства своїх компаній, ускладнює контроль приймаючої країни над бізнесом у її межах. Закони, що вимагають репатріації доходів або сплати податків з доходів,

одержаних за кордоном, у країні базування ТНК, помітно знижують привабливість іноземних інвестицій.

Значна частина громадськості багатьох країн вважає, що ПІІ можуть завадити реалізації національних планів економічного і соціального розвитку, оскільки створюється реальна небезпека несприятливого впливу на місцеву економіку, можливість лобювання місцевих політиків в інтересах іноземних інвесторів, а також фінансування змов проти уряду.

Аналіз впливу ПІІ на добробут окремих груп населення показує, що від прямих іноземних інвестицій:

- виграють: а) іноземні фірми-інвестори¹; б) робітники приймаючої країни (робочі місця); в) населення приймаючої країни від можливого збільшення соціальних послуг за рахунок податків на доходи від ПІІ;

- програють: а) робітники країни-інвестора, оскільки ПІІ означають експорт робочих місць; б) конкуруючі фірми приймаючої країни; в) платники податків країни-інвестора, оскільки прибутки ТНК складніше оподатковувати і уряди або перекладають недоодержану суму податкових надходжень на інших платників, або скорочують фінансовані за рахунок бюджету соціальні програми.

Загальний висновок економістів, що аналізують ПІІ, такий:

1) **країна-інвестор** у цілому виграє, оскільки вигоди для інвесторів більші, ніж витрати робочих місць та інших категорій осіб у країні базування;

2) **приймаюча країна** також у цілому виграє, тому що вигреш для робітників та інших категорій осіб більший, ніж втрати для інвесторів приймаючої країни, змушених конкурувати з фірмами, що мають технологічні, управлінські та інші переваги.

Однотимчасне існування витрат і вигод породжує розбіжності в ділових колах, серед політиків, учених-економістів з приводу іноземних інвестицій. У багатьох країнах ПІІ породжують націоналістичні почуття. У США, наприклад, згідно з опитуванням, 48 % американців виступають проти японських інвестицій і тільки 18 % — за. Позиція країн, що розвиваються, також двоїста. З одного боку, вони побоюються надмірного іноземного впливу і експропріації, а з іншого — скорочення інвестицій як засобу доступу до новітніх технологій, розширення експорту тощо.

¹ ПІІ вигідні ТНК, якщо зарубіжні фірми приносять прибутків більше, ніж удома і ніж прибутки місцевих фірм, або якщо ТНК хоче відгородити ринок даної країни від проникнення на нього конкурентів.

У багатьох країнах у сфері інвестиційної політики діють потужні суперечливі лобістські групи, які добиваються у своїх інтересах або обмеження припливу ПІІ, або їх широкого залучення.

У країнах базування ТНК лобістський вплив цих корпорацій на зовнішню політику урядів нерідко призводить до міжнародних воєнних конфліктів з метою захисту інтересів фірм-інвесторів, які не збігаються з інтересами нації в цілому.

У глобальному масштабі ПІІ, обсяг яких у 2006 р. досяг 1,4 трлн дол., відіграють позитивну роль. Їх розподіл по країнах, секторах економіки, галузях промисловості великою мірою визначає структуру світового господарства, відношення між його окремими частинами. ПІІ для ТНК є інструментом створення системи міжнародного виробництва, розміщеного в багатьох країнах, але контрольованого з одного центру.

6.2.4. ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

У сучасному світі практично всі країни залучені до процесів міжнародного співробітництва. Усталений економічний розвиток неможливий без ефективного використання переваг від залучення ПІІ із-за кордону.

Важливою тенденцією, що визначає розвиток міжнародного ринку інвестицій і полегшує міжнародну міграцію капіталу, є проведення національними урядами і міжнародними організаціями політики лібералізації міжнародного інвестиційного простору і вироблення уніфікованих норм державного регулювання інвестиційних процесів. Вони містяться як у двосторонніх, так і в багатосторонніх міждержавних, регіональних угодах про захист і заохочення капіталовкладень, які діють у рамках міжнародних економічних організацій зокрема СОТ. До норм державного регулювання ПІІ можна віднести:

- по-перше, надання державних гарантій як країною базування, так і приймаючою країною. Гарантією інвестицій на багатосторонньому рівні займається Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій, створене під егідою Всесвітнього банку. Гарантії інвестицій зафіксовані в Ломейській конвенції, підписаній між країнами ЄС і багатьма країнами, що розвиваються. В угоді «Про торговельні аспекти інвестиційних заходів (TRIMS), підписаній країнами-членами СОТ, міститься пряма заборона на використання по відношенню до іноземних інвесторів заходів державної промислової політики;

- по-друге, врегулювання інвестиційних спорів. Так, у рамках країн—членів ОЕСР прийнято принцип міжнародного арбітражу, оскільки часто врегулювання спорів на базі національного законодавства не влаштовує як країни базування, так і приймаючі країни; у структурі Всесвітнього банку створено Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС);

- по-третє, усунення подвійного оподаткування;
- по-четверте, страхування зарубіжних інвестицій;
- по-п'яте, дипломатична й адміністративна підтримка. Наприклад, практикуються урядові переговори із зарубіжними партнерами про створення найсприятливіших умов за рубежом для національних інвесторів або запрошення представників міжнародного бізнесу до складу міжнародних делегацій для обговорення економічних питань.

В умовах фінансової глобалізації інвестиційні ресурси перемищуються згідно з принципом господарської доцільності і концентруються в регіонах, де можна досягти найбільшої ефективності. Приплив ПІІ стає одним з ключових критеріїв статусу країни, успішності її включення до світового господарства.

Темпи приросту залучених ПІІ у цілому в світі різко прискорились. Якщо в 1993—1996 рр. залучені інвестиції збільшувалися в середньому на 20,2 % за рік, то в 2002—2006 рр. — на 34 % щорічно. У 2006р. світовий обсяг ПІІ становив 1,4 трлн дол. [interfax.kiev.ua]. Найбільше зростання (понад 50 %) припливу іноземного капіталу спостерігалось в Італії, Нігерії, Польщі (до 16,2 млрд дол.), Росії (на 94,6 %, або 28,4 млрд дол.), Сінгапурі, Таїланді (до 7,9 млрд дол.), Туреччині та США (на 78,2 %, або 177,3 млрд дол.).

Основною тенденцією розвитку ринку ПІІ є підвищення частки розвинутих країн і зниження частки країн, що розвиваються. Так, у сфері імпорту інвестицій близько 73 % припадає на промислово розвинуті країни, понад 24 % — на країни, що розвиваються, і менше 3 % — на країни Центральної і Східної Європи.

У сфері експорту інвестицій розвинуті країни концентрують понад 90 %, країни, що розвиваються, — 8 %, а країни Центральної і Східної Європи — менше ніж 1 %.

Основну частку загального обсягу вивезення (92 %) і ввезення (80 %) інвестицій припадає на США, Європейський Союз та Японію.

Особливістю світового ринку інвестицій є висування на роль провідника на міжнародному ринку інвестицій саме Євросоюзу. Країни ЄС є найбільшими інвесторами завдяки обміну капітала-

ми між собою. Близько 80 % усього експорту ПШ припадає на європейські країни: Велику Британію, Німеччину, Францію, Нідерланди та Швейцарію. За обсягом залучених інвестицій перше місце посідають США, а потім ідуть Німеччина, Велика Британія, Бельгія.

Країни, що розвиваються, істотно поступаються промислово розвинутим країнам за масштабами міжнародного інвестування. В основному транскордонне інвестування в цих країнах здійснюється в рамках інтеграційних об'єднань, а вивезення капіталу з країн, що розвиваються, в розвинуті країни незначний.

Масштаби руху ПШ в країни, що розвиваються, різноспрямовані: зниження припливу капіталу в Азію і Латинську Америку супроводжується зростанням інвестицій в Африку (в основному в Анголу, Мозамбік, Судан).

Країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою прагнуть привернути інвестиції за рахунок створення пільгового режиму господарювання для іноземного інвестора, використовують заходи промислової політики, пов'язані зі стимулюванням міжфірмової кооперації між вітчизняними та іноземними інвесторами, заохочують експортну діяльність підприємств з іноземною участю тощо.

Найбільш ліберальний підхід до залучення ПШ серед країн, що розвиваються, характерний для Латинської Америки.

Серед країн, ринок яких ще формується, найбільш привабливими для іноземного інвестора є Бразилія, Аргентина, Мексика, Польща, Чехія, Китай.

До важливих тенденцій світового інвестиційного процесу відноситься також зростання масштабів транскордонного злиття і поглинання («ЗіП») національних фірм. Ці операції зараз домінують в інвестиційній політиці транснаціональних корпорацій. Так, у 2002—2004 рр. сумарна вартість операцій з трансграничних злиттів і поглинань дорівнювала близько 2 трлн дол. У 2004 р. частка операцій з трансграничних злиттів і поглинань у сумарних обсягах вивезених ПШ досить висока — 82 %.

Ринок злиттів і поглинань, що формується, охоплює переважно розвинуті країни і слугує основою зростання інтернаціонального виробництва.

Країни, що розвиваються, цей ринок охоплюють значно менше, тут інвестиції у створення нових підприємств є провідним способом розвитку.

Динаміку та регіональний розподіл ПШ характеризують дані табл. 6.1, 6.2.

Таблиця 6.1

**ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ
ТА МІЖНАРОДНЕ ВИРОБНИЦТВО, 1990—2004 роки**

Показники	Вартість у поточних цінах, млрд дол.			Середньорічний приріст, %			
	1990	2000	2004	1986-90	1991-95	2000	2004
Приплив ПІІ	203	1271	648	23,6	20,0	18,2	2,5
Відплив ПІІ	233	1150	730	24,3	15,8	14,3	18,4
Сумарний обсяг ввезених ПІІ	1874	6314	8902	15,6	9,1	22,2	11,5
Сумарний обсяг вивезених ПІІ	1721	5976	9732	19,8	10,4	25,1	11,5
Трансграничні злиття і поглинання	151	1144	381	26,4	23,3	49,3	28,2
Продажі іноземних філій	5479	15680	18677	16,9	10,5	15,1	10,1
Валовий продукт закордонних філій	1423	3167	3911	18,8	6,7	32,9	9,5
Експорт іноземних філій	1169	3572	3690	14,9	7,4	11,7	20,1
Активи іноземних філій	5759	21102	36008	19,8	6,7	32,9	11,9
Чисельність працівників іноземних філій (тис. чоловік)	23858	45587	57394	6,8	5,1	10,2	7,9
Світовий експорт товарів і послуг	4375	7036	11069	15,8	8,7	11,7	20,1
Світовий валовий внутрішній продукт	21672	31895	40671	11,5	6,5	2,5	12,0

Джерело: [24. с. 216]

Таблиця 6.2

**РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗПОДІЛ ПРЯМИХ
ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ, 1997—2004 роки, млрд дол.**

Регіон/країна	Приплив				Відплив			
	1997	2000	2003	2004	1997	2000	2003	2004
Промислово розвинені країни	271,4	1005	442,2	380,0	396,9	1,046	577,3	637,4
Європейський Союз	127,6	617,3	338,7	216,4	220,4	772,9	372,4	279,8
США	103,4	281,1	56,8	95,9	95,8	139,3	119,4	229,3
Японія	3,2	8,2	6,3	7,8	26,1	32,9	28,8	31,0
Країни, що розвиваються	187,4	240,2	166,3	233,2	65,7	99,5	29,0	83,2
Африка	7,2	8,2	18,0	18,1	1,7	0,7	1,2	2,8
Латинська Америка	71,2	86,2	46,9	67,5	14,4	13,4	10,6	10,9
Азія	107,2	143,5	101,3	147,5	49,4	85,2	17,2	69,4
Західна	5,5	3,4	6,5	9,8	-0,3	1,3	-4,0	0,0
Південна і Східна	98,5	137,3	94,8	137,7	49,5	83,6	21,2	69,4
Центральна і Східна Європа	19,2	25,4	24,1	34,9	3,4	4,0	10,6	9,7
<i>Весь світ</i>	477,9	1,271	632,6	648,1	486,0	1.150	616,9	730,3

Джерело: [24, с. 217]

6.2.5. РОЛЬ ПІІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Іноземні інвестиції відіграють важливу роль в будь-якій економіці і українська не є винятком. Важливо, що вони не лише дозволяють певною мірою компенсувати дефіцит національних коштів, але й є провідником сучасних технологій виробництва та управління, своєрідною «перепусткою» на світові ринки товарів, капіталів та технологій.

За даними Державного комітету статистики, на 1.01.2007 р. в економіку України іноземними інвесторами було вкладено 21186,0 млн. дол. (табл. 6.3).

Таблиця 6.3

**ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНУ
(НАРОСТАЮЧИМ ПІДСУМКОМ З ПОЧАТКУ ІНВЕСТУВАННЯ)**

	Обсяг прямих інвестицій на 01.01.2007 (млн дол. США)	% до підсумку
Усього	21186,0	100,0
У тому числі		
Німеччина	5620,7	26,5
Кіпр	3011,7	14,2
Австрія	1600,8	7,6
Сполучене Королівство	1557,2	7,4
Нідерланди	1493,0	7,0
Сполучені Штати Америки	1418,0	6,7
Російська Федерація	980,8	4,6
Франція	826,8	3,9
Віргінські острови, Британські	808,3	3,8
Швейцарія	504,9	2,4
Польща	366,0	1,7
Угорщина	364,5	1,7
Інші країни	2633,3	12,5

Джерело: [<http://www.ukrstat.gov.ua>]

Інвестиції надійшли зі 114 країн світу. З 2002 р. темпи вкладання ПІІ мають тенденцію до зростання. У 2006 р. порівняно з 1996 р. вони зросли у 23,6 разу (наростаючим підсумком).

Найбільші обсяги накопиченим підсумком були внесені нерезидентами Німеччини, Кіпру Австрії, Великої Британії, Нідерландів, які забезпечили 63 % загального обсягу прямих інвестицій в економіку України.

Найбільші обсяги іноземних інвестицій вкладуються в ті сфери економіки, які гарантують швидке обертання капіталу. Інвестиційно привабливими в Україні залишаються підприємства оптової торгівлі та посередництва в торгівлі — 15,0 % загального обсягу інвестицій, підприємства харчової промисловості та переробка сільськогосподарської продукції — 14,8, машинобудування — 9,0, транспорт і зв'язок — 8,0 % (рис. 6.1) [<http://www.ukrstat.gov.ua>]

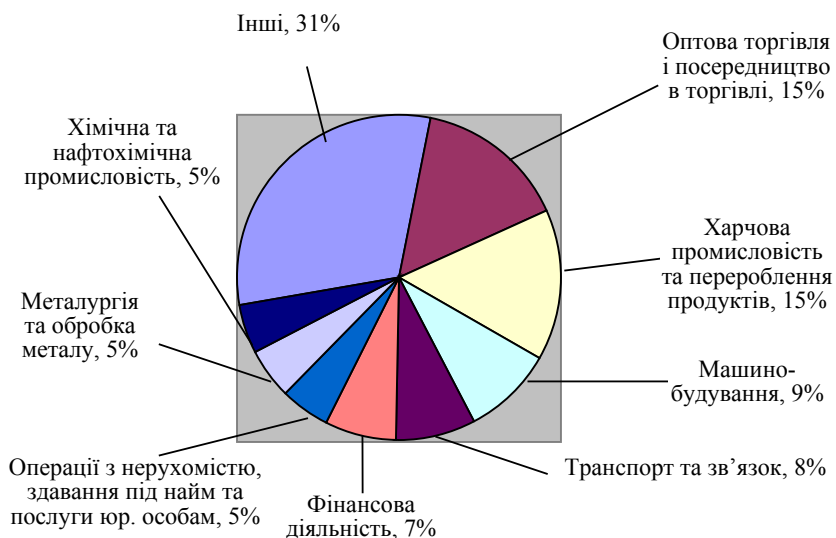


Рис. 6.1. Галузевий розподіл прямих іноземних інвестицій в Україні

Вкладаючи інвестиції в Україну, іноземні компанії та банки переслідують різні цілі, серед яких можна виокремити такі:

- одержання високої норми прибутку при створенні виробництв по випуску продукції, дефіцитної в Україні, чи ціни на яку в Україні значно вищі від світових;
- використання факторів виробництва, ціна яких в Україні нижча від світової: порівняно дешева (але кваліфікована) робоча сила, низька ціна на деякі види сировини;
- використання порівняно багатих родовищ корисних копалин та інших природних ресурсів, розроблення яких в Україні дешевше, ніж в інших країнах;
- залучення українських підприємств у технологічні ланцюжки іноземних компаній, що звичайно досягається придбанням українських постачальників сировинних ресурсів і напівфабрикатів;
- придбання потенційно ефективних українських підприємств (звичайно експортоорієнтованих) за низькою ціною з метою одержання високого прибутку після обмежених інвестицій у створення системи збуту, проведення маркетингу і реструктуризації номенклатури виробленої продукції;
- просування на український ринок своєї продукції: створення торговельно-збутової мережі, складальних виробництв, сервісних підприємств, упровадження своїх стандартів на українському ринку, до інвестицій такого типу підштовхують і високі митні збори;

- використання морально застарілого чи екологічно шкідливого устаткування, яке неможливо ефективно використовувати в розвинутих країнах. Випуск застарілої продукції, технологія виробництва якої добре відпрацьована;

- інвестування коштів українського походження під виглядом іноземних, щоб мати більше можливостей для захисту капіталу від дії влади.

Перші іноземні компанії, що почали цілеспрямоване впровадження в український ринок, — це найбільші ТНК, що роблять недорогою продукцію масового попиту. Як приклади можна навести McDonald's, Coca-Cola та ін. Після масових поставок товарів такі компанії звичайно приступають до їх виробництва всередині країни. Це диктується високим митом і необхідністю розміщувати виробництво ближче до споживачів.

Як і раніше, такі ключові галузі, як металургія та хімічна, не привабливі для іноземного інвестора.

Іноземні інвестиції вкладено в 9442 підприємства. Значний потік інвестицій іде в найрозвинутіші регіони України (Київ, Київську, Донецьку, Одеську, Дніпропетровську області (рис. 6.2) [<http://www.ukrstat.gov.ua>]

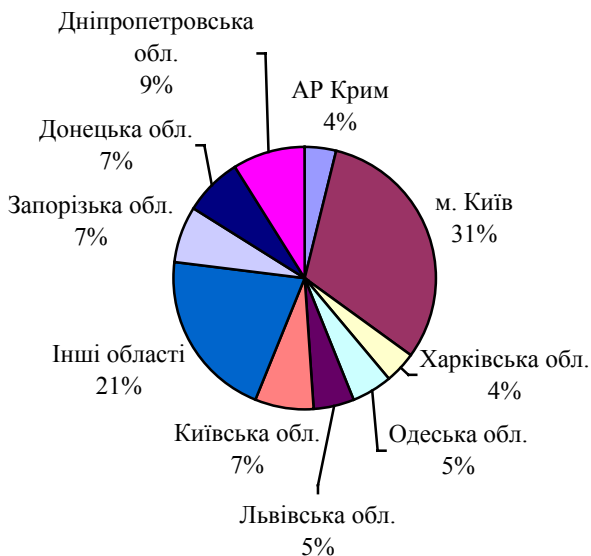


Рис. 6.2. Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україні за регіонами

Привертає увагу значна регіональна нерівномірність вкладених інвестицій.

Найбільші західні компанії, що працюють в Україні, головними проблемами, пов'язаними з реалізацією інвестицією проектів, вважають:

- неефективне й нестабільне законодавство;
- ігнорування вимог законодавства взагалі (українськими учасниками проектів);
- високий рівень корупції.

На підставі досліджень Всесвітнього банку зроблено висновок, що прозорість і передбачуваність законодавства, необхідні для ефективної ринкової економіки, в Україні відсутні. До того ж, крім частих змін законодавства, нові закони нерідко мають зворотну силу, що загрожує інвестору необмеженим ризиком. Серйозною перешкодою, що стримує розвиток іноземного інвестування в Україні, залишаються українські норми і форми надання фінансової звітності, що значно відрізняються від міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Проблеми, з якими найчастіше зустрічаються інвестори:

- бюрократія і відсутність прозорості: дуже важко вчасно отримати дозвіл, ліцензії, та й сам процес отримання непослідовний і незрозумілий для інвестора;
- податкова політика;
- питання митної політики: боротьба з контрабандою та знищення конфіскованих контрабандних товарів (особливо це стосується тютюнової галузі), мито і тарифи на імпорт: часта зміна імпортних тарифів;
- страховий ринок: неуніфікованість українського законодавства з західним;
- ринок праці: нестача професіоналів, особливо в державному секторі, і труднощі в прийнятті на роботу іноземців;
- виконання законів: корумпованість судової системи;
- виконання рішень іноземних арбітражів: арбітражне рішення в країнах, які мають угоду про арбітраж з Україною, не є обов'язковим до виконання в Україні;
- візова політика: труднощі з отриманням разової візи для короткочасного перебування в Україні в пункті перетину кордону.

Україна є країною з привабливим простором для інвестиційної діяльності завдяки багатим природним ресурсам, значному людському потенціалу, розвинутій інфраструктурі, потенційній ємності внутрішнього ринку. Проте дуже низькі реальні обсяги інвестицій

на практиці свідчать про недостатнє використання інвестиційного потенціалу України. Іноземні інвестиції найактивніше і стабільно йдуть не туди, де вже інтенсивно здійснюються капіталовкладення, забезпечуючи динамічне зростання економіки і швидке вдосконалення економічної структури. Тобто іноземні інвестиції притягуються внутрішніми інвестиціями і перспективами одержання прибутків. Найактуальнішим завданням є створення сприятливих умов для функціонування національних інвесторів, початок діяльності яких слугуватиме важливим індикатором для іноземних інвесторів.

Щоб активніше залучати ПІІ в Україну, уряд запровадив ряд законів та постанов, проте вони не завжди відзначалися належною глибиною та послідовністю.

У 1992 р. прийнято Закон України «Про іноземні інвестиції»; в 1993 р. його було призупинено декретом «Про режим іноземного інвестування». У березні 1996 р. прийнято Закон України «Про режим іноземного інвестування», яким забезпечувалися умови діяльності іноземних інвесторів на міжнародному рівні, але в ньому не конкретизовані пріоритетні об'єкти чи галузі, що підпадають під регулювання, через що ускладнюється процес надання пільг під час залучення іноземного капіталу, не врегульовуються портфельні інвестиції.

З часу проголошення незалежності України законодавство з питань діяльності іноземних інвесторів змінювалося близько десятка разів.

У грудні 2001 р. прийнято Програму розвитку інвестиційної діяльності на 2002—2010 рр. У ній констатується, що іноземних інвестицій надходить в Україну поки що недостатньо.

Для активізації інвестиційної діяльності передбачається ряд заходів, зокрема:

- гармонізація національного законодавства з європейським та світовим законодавством;
- усунення неоднозначності трактування нормативно-правових актів щодо інвестиційної діяльності;
- забезпечення подальшого реформування податкової системи;
- усунення бюрократизму й корупції в справах інвестування;
- поживлення інвестиційної діяльності у спеціальних економічних зонах;
- створення додаткових стимулів для залучення інвестицій у пріоритетні галузі української економіки;
- укладання міждержавних угод про заохочення і захист інвестицій та уникнення подвійного оподаткування;
- участь у міжнародних заходах з метою розкриття інвестиційних можливостей України;

- поліпшення інвестиційного клімату в країні;
- стимулювання іноземних інвестицій у наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність.

Програмою передбачається надходження ПІІ в Україну в розмірі 10 млрд дол. за період до 2010 р.

За допомогою іноземних інвестицій можна досягти значних успіхів у модернізації і динамізації розвитку окремих виробництв, навіть цілих галузей, а також розвитку експортного потенціалу. Спираючись тільки на іноземні інвестиції, неможливо досягти стабільності і якісного зростання економіки в цілому. Для успішного залучення іноземних інвестицій надавати пільги іноземним інвесторам необхідно. Проте набагато більше значення має сприйняття іноземними інвесторами країни як стабільної та передбачуваної, а її економіки — як такої, де макроекономічна стабільність асоціюється не лише з низькими темпами інфляції, а й з послідовним розвитком, включаючи стабільні темпи зростання виробництва, платоспроможний попит, що розширюється, а також економічну структуру, яка постійно модернізується. Жодна з країн не зазнавала успіху, якщо підпорядковувала свою економічну політику лише залученню іноземних інвестицій за будь-яку ціну.

Результати академічних досліджень, а також експертні оцінки свідчать, що іноземні інвестиції суттєво не впливають на стан національної економіки України та відчутно не сприяють розв'язанню завдань, визначених як пріоритетні: реструктуризації економіки, технологічному оновленню виробництва і подоланню залежності від імпорту. Тому для кардинального поліпшення структури інвестування в Україні необхідно поліпшити економічне становище країни та сформувати місткий динамічний і платіжно спроможний внутрішній ринок.

Україна — не тільки отримувач іноземних інвестицій, а й інвестор у зарубіжні країни. Проте експорт Україною інвестицій набагато менший, ніж імпорт. Інвестиції з України за кордон не тільки незначні за обсягом, а й нерівномірні за роками вкладення (табл. 6.4).

Таблиця 6.4

**ДИНАМІКА ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ
В УКРАЇНІ (млн дол. США, НАРОСТАЮЧИМ ПІДСУМКОМ)**

Роки	1997	1998	1999	2000	2001
ПІІ в Україну, % приросту	2063,6 43,5	2810,7 36,2	3281,8 16,8	3875,0 18,1	4555,3 17,6
ПІІ з України, % приросту	127,5 30,9	97,5 -23,6	98,5 1,0	170,3 72,9	155,7 -8,6

Продовження табл. 6.4

Роки	2002	2003	2004	2005	2006
ППІ в Україну, % приросту	5471,8 20,1	6657,6 21,7	9047,0 35,9	16375,2 81,0	21186 29,4
ППІ з України, % приросту	144,3 -7,4	163,5 13,3	198,6 21,5	218,2 9,9	221,5 1,5

Джерело: [<http://www.ukrstat.gov.ua>]

У 2006 р. з України в економіку інших країн спрямовано 221,5 млн дол. (табл. 6.5).

Таблиця 6.5

**ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ З УКРАЇНИ
В ЕКОНОМІКУ КРАЇН СВІТУ
(НАРОСТАЮЧИМ ПІДСУМКОМ З ПОЧАТКУ ІНВЕСТУВАННЯ)**

Країна	Обсяг прямих інвестицій на 01.01. 2007 (млн. дол. США)	% до підсумку
Усього	221,5	100,0
У тому числі		
Російська Федерація	93,2	42,1
Польща	24,2	10,9
Панама	18,9	8,6
В'єтнам	15,9	7,2
Сполучене Королівство	13,9	6,3
Іспанія	13,8	6,2
Сполучені Штати Америки	5,7	2,6
Гонконг	5,4	2,4
Кіпр	4,4	2,0
Швейцарія	4,3	1,9
Латвія	3,5	1,6
Грузія	2,9	1,3
Інші країни	15,4	6,9

Джерело: [<http://www.ukrstat.gov.ua>]

Найбільші обсяги ПІІ були спрямовані у Російську Федерацію, Польщу та Панаму (62 %). Інвестування здійснювалось переважно в таких формах:

- операції з нерухомістю (Російська Федерація — 63 %);
- оптова торгівля і посередництво (Польща — 93 %, Австрія — 50 %);
- транспорт і зв'язок (Панама, В'єтнам, Іспанія, Гонконг — по 100 %);
- фінансова діяльність (Велика Британія — 100 %, США — 87 %, Австрія — 37 %).

Найбільші обсяги інвестицій зафіксовані з Харківської (27,2 %), Одеської (16,5), Дніпропетровської (10) областей, міст Києва (20) та Севастополя (8,7).

6.3. Міжнародні портфельні інвестиції

Під міжнародними портфельними інвестиціями розуміють вкладення капіталу в іноземні цінні папери, які не дають інвестору права реального контролю над об'єктом інвестування, а тільки дають йому переважне право на одержання доходу згідно з придбаною часткою «портфеля» об'єкта інвестування, яка в міжнародній практиці, як правило, не перевищує 10 %.

Міжнародний інвестиційний портфель конкретної компанії включає:

1) акції, тобто цінні папери, що засвідчують майнове право власника цього грошового документа по відношенню до особи, яка цей документ випустила. Іншими словами, акція є цінним папером без установленого строку обігу, що засвідчує частку його в статутному капіталі акціонерного товариства, підтверджує членство в акціонерному товаристві та право на участь в управлінні ним, дає право його власникові на одержання частини прибутку у вигляді дивіденду, а також на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства;

2) боргові цінні папери, тобто грошові документи, що засвідчують відношення позики власника документа по відношенню до особи, яка випускає ці папери. Боргові цінні папери поділяються на:

а) облігації, прості векселі, боргові розписки. Ці грошові інструменти дають їх держателю безумовне право на гарантований фіксований, або змінюваний (за договором) грошовий дохід. Під облігацією розуміють цінний папір, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання щодо від-

шкодування йому номінальної вартості цього папера в передбачені строки з виплатою фінансового відсотка. Вексель — це встановлена законом форма борговою зобов'язання про безумовне повернення боргу;

б) інструменти грошового ринку, які дають їх держателю безумовне право на гарантований доход на визначену дату. До них відносяться:

- казначейські векселі, тобто державні цінні папери на пред'явника, що засвідчують внесення їх держателями грошових коштів до бюджету і дають право на одержання фіксованого доходу протягом всього строку володіння цими паперами;

- депозитні сертифікати банку, тобто письмові свідчення банку щодо депонування номінальної суми позики з умовою її повернення у вказані у сертифікаті строки з виплатою твердо фіксованих відсотків доходу, нарахованих на номінал;

- банківські акценти тощо;

3) фінансові деривативи. Це — похідні грошові інструменти, які засвідчують право власника на продаж або купівлю первинних цінних паперів, і не створюють жодних майнових претензій до емітента. До них відносяться:

- опціон, тобто контракт, який дає його власнику право купити чи продати визначену кількість фінансових інструментів за встановленою ціною протягом обумовленого часу в обмін на сплату певної суми;

- варант, тобто документ, який дає право його власнику придбати на пільгових умовах акції у даного емітента за фіксованою ціною протягом визначеного часу;

- форвардний контракт — це контракт між двома сторонами про майбутню поставку предмета договору;

- ф'ючерсний контракт — це контракт на купівлю чи продаж стандартної кількості повного виду цінних паперів на певну дату в майбутньому за ціною, раніше встановленою при укладанні угоди;

- своп — це угода, яка передбачає обмін через визначений час та на основі погоджених правил платежами за тією самою заборгованістю.

Основним мотивом для здійснення міжнародних портфельних інвестицій є одержання більш високих доходів за кордоном. Так, резиденти однієї країни купують цінні папери іншої країни, якщо доходи від них в іншій країні вищі. Це веде до міжнародного вирівнювання доходів. Однак таке пояснення причин міжнародних портфельних інвестицій не враховує то-

го, що потік капіталу двосторонній. Якщо доходи від цінних паперів в одній країні нижчі, ніж в іншій, то це пояснює потік інвестицій із першої країни в другу. Однак це несумісне з одночасним потоком капіталу у протилежному напрямку. Для пояснення двостороннього потоку капіталів необхідно враховувати елемент ризику. Інвестори зацікавлені не тільки в одержанні прибутку, а у меншому ризику, що пов'язано з конкретним видом інвестицій. Так, ризик володіння облигаціями пов'язаний із можливістю банкрутств та зміною їх ринкової ціни, а ризик володіння акціями — у можливості банкрутства, значних коливань їх ринкового курсу та імовірності одержання більш низьких доходів. Таким чином, інвестори намагаються максимізувати прибуток при допустимому рівні ризику.

Існує певний зв'язок між прибутковістю цінних паперів та ризиком їх придбання: чим вищий прибуток може одержати інвестор, тим вищий буде ризик. Так, наприклад, доходність акцій компанії А і компанії В в середньому дорівнює 30 %. Однак з однаковою імовірністю доход від акції А може бути від 20 % до 40 %, а від акції В — від 10 % до 50 %. Акції В пов'язані з більшим ризиком, оскільки діапазон значення доходу для акції В значно більший, тому для мінімізації ризику інвестори повинні купувати акції компанії А. Якщо доходність акцій А знижується з одночасним підвищенням курсу акцій В і навпаки, то володіння двома акціями, інвестор може отримати в середньому 30 % прибутку, але з меншим ризиком.

Портфельна теорія виходить з того, що доходність від цінних паперів може з часом змінюватися прямо протилежно, крім того, цей доход може бути одержаний при меншому ризику, а вищий — при тому самому рівні ризику портфеля у цілому. Оскільки доходи від іноземних цінних паперів, як правило, вищі, ніж доходи від національних цінних паперів, то портфель, що включає національні та іноземні цінні папери може в середньому мати більший доход та/або менший ризик, ніж портфель, що сформований тільки з національних цінних паперів.

Одержання такого збалансованого портфеля потребує двостороннього потоку капіталу. Так, якщо акція А, яка має таку саму середню доходність, як і акція В, але менший ризик, випущена в країні І, в той час як акція В (з доходом протилежним доходу А), випущена в країні ІІ, то портфельні інвестори країни І повинні також придбати акцію В (інвестування в країну ІІ), а інвестори країни ІІ повинні придбати акцію А (інвестування в країну І) для забезпечення збалансованості інвестицій-

ного портфеля. Таким чином, зустрічні міжнародні потоки портфельних інвестицій пояснюються можливістю диверсифікувати ризик [42, с. 344—345].

Міжнародні портфельні інвестиції зростають у міру того, як інвестори намагаються диверсифікувати свою діяльність у міжнародних масштабах для максимізації доходів із врегульованим ризиком. Обсяг міжнародного ринку портфельних інвестицій значно більший від міжнародного ринку прямих інвестицій. Понад 90 % міжнародних портфельних інвестицій здійснюється між розвинутими країнами.

Найхарактернішою рисою глобальної інтеграції останніх років стала поява певних фондових ринків у Латинській Америці (Бразилія, Чилі, Мексика), Азії (Індія, Індонезія, Південна Корея, Філіппіни, Тайвань, Таїланд), Південній Африці, Туреччині. Їх сукупна капіталізація становить близько 30 трлн дол. США. Привабливість ринку нових індустріальних країн для іноземного портфельного інвестора зумовлюється перспективою отримання більших доходів. Можливість диверсифікації в межах усєї країни також зменшує загальний портфельний ризик. У міру того, як країни, що розвиваються, зростають, а їхні ринки капіталу розширюються, зацікавленість інвесторів цими ринками збільшується. Наявність значного потенціалу для збільшення пропозиції коштів на ринках, що розвиваються, пояснюється дуже малим відсотком інституційних коштів (взаємних фондів, пенсійних фондів та інвестиційних надлишків страхових компаній), що вже є на ринку цих країн.

Нові ринки роблять значний внесок у мобілізацію внутрішніх та іноземних заощаджень у країнах, що розвиваються, шляхом розширення фінансових інструментів для інвесторів, які бажають диверсифікувати свої портфелі. Приплив акціонерного капіталу ззовні зменшує опору на зовнішній борг, роблячи ці країни менш вразливими до зростання міжнародних відсоткових ставок і до проблем, пов'язаних з обслуговуванням боргу.

В той же час значні портфельні вливання можуть бути нестійкими і потенційно дестабілізуючими для фінансових ринків та економіки в цілому.

Для реалізації подальших вигід від інтеграції своїх фондових ринків країни, що розвиваються, повинні знижувати бар'єри для потоків акцій у своїх країнах, якими є недостатня кредитоспроможність, висока змінна інфляція, контроль валютних курсів.

6.4. Міжнародний рух позичкового капіталу

6.4.1. СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУВАННЯ

Під міжнародним рухом позичкового капіталу розуміють фінансові операції, пов'язані з міжнародними запозиченнями, кредитуванням, банківськими депозитами і які не можна віднести до операцій з прямими, портфельними інвестиціями, резервними активами.

Міжнародне кредитування та запозичення — це рух позикового капіталу за національними кордонами держав між суб'єктами міжнародних економічних відносин, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та виплати відсотка. Кожна країна є експортером і імпортером капіталу. Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його стадіях, опосередковуючи перехід його з однієї форми в іншу (грошову у виробничу, виробничу — у товарну, а товарну — знову в грошову).

Міжнародний кредит розглядають як особливий вид міжнародної торгівлі. Ця торгівля — не одномоментний обмін товару на товар, а надання чи одержання товару сьогодні в обмін одержання чи повернення товару у майбутньому. Такий обмін називають міжчасовою торгівлею.

В економіці завжди існує проблема вибору між поточним майбутнім споживанням. Як правило, виготовлена продукція негайно цілком не споживається, частина її використовується як виробничий капітал на розширення виробництва, щоб збільшити обсяг споживання в майбутньому. Іншими словами, йдеться про вибір між виробництвом споживчих товарів нині і в майбутньому.

Міжнародний кредит дає можливість торгувати в часі. Якщо країна-кредитор надає позику, то вона продає нинішнє споживання за споживання в майбутньому. Країна-позичальник, беручи позику, отримує можливість витратити сьогодні більше, ніж зароблено, в обмін на зобов'язання виплатити компенсацію в майбутньому за сьогоднішнє споживання. Які країни беруть позики, а які їх надають визначається виробничими можливостями. Країни, які мають добрі поточні інвестиційні можливості, беруть позики в інших країн, котрі таких відносних інвестиційних можливостей не мають, але отримують великі поточні доходи.

Країни, які мають відносно великі фінансові ресурси порівняно з можливістю їх прибуткового застосування всередині країни,

можуть збільшити свій національний дохід за рахунок надання кредиту країнам у яких вища норма доходу на капітал (відсоток, дивіденд). Країна-імпортер капіталу отримує можливість збільшити свій національний дохід за рахунок зарубіжних інвестицій, одержаних на вигідніших, порівняно з внутрішніми, умовах кредитування. В цілому за допомогою міжнародного кредиту відбувається максимізація світового продукту за рахунок загального приросту світового виробництва.

Значення міжнародного кредиту саме й полягає в тому, що завдяки йому відбувається перерозподіл капіталів між країнами відповідно до потреб і можливостей прибутковішого його застосування. Кожна країна є імпортером і експортером капіталу. Кредиторами і позичальниками виступають банки, фірми, державні установи, уряди, міжнародні й регіональні валютно-кредитні та фінансові організації.

Ефективність кредиту досягається за умови:

- вільного переміщення капіталу;
- стабільності й передбачуваності розвитку світової економіки;
- виконання позичальниками своїх зобов'язань, повної оплати своїх боргів.

Щоб показати вигоди і витрати в умовах нормально працюючої системи міжнародного кредиту, розглянемо дві ситуації:

- 1) повна заборона міжнародних фінансових операцій;
- 2) вільне міжнародне кредитування [15, с. 444—445].

Розглянемо першу ситуацію. Уявімо собі, що світ розподілено на дві великі країни А і Б.

Країна А має в достатній кількості фінансові ресурси і порівняно мало привабливі внутрішні інвестиційні можливості.

Країна Б має обмежені фінансові ресурси і великі можливості для прибуткового вкладання капіталу (або в нові технології, або в освоєння районів з багатими природними ресурсами).

Якщо все кредитування здійснюється в національних рамках, то кредитори країни А повинні погодитись на низьку норму прибутку, оскільки надлишкова пропозиція внутрішніх реальних активів призводить до зниження граничної продуктивності капіталу. Припустимо, що конкуренція між кредиторами в країні А змусить їх отримувати низький рівень прибутку — 2 % річних.

У країні Б недостатність фінансових коштів не дозволяє використовувати великі інвестиційні можливості, а конкуренція за право позики підштовхує рівень реального відсотка по кредиту до 8 % річних.

Внаслідок цього програють і країна А, і країна Б з точки зору можливого зростання світового продукту.

Тепер розглянемо ситуацію, коли всі обмеження на міжнародні фінансові потоки повністю ліквідовано. За цих умов у тримачів капіталу країни А з'являються сильні стимули до поєднання з позичальниками країни Б.

Оскільки в країні А кредитори мають можливість надавати кредит лише за низькими ставками, то вони прагнутимуть надавати кредити в країні Б, де вища норма прибутку. У кінцевому підсумку конкуренція приведе до встановлення нової рівноваги, за якої норма прибутку знаходитиметься між 2 і 8 %. Припустимо, що норма прибутку встановиться на рівні 5 %. За такої ситуації фінансові ресурси країни А перевищують розміри її внутрішніх реальних активів на ту саму величину, на яку країна Б взяла позику для покриття додаткових реальних активів.

За умов вільного міжнародного кредитування відбувається максимізація світового продукту за рахунок відчутного приросту виробництва. Це відбувається внаслідок того, що свобода надає індивідуальним тримачам капіталу можливість знайти максимальний рівень прибутку для світу в цілому. Отже, порівняно повною відсутністю міжнародного кредиту вільний кредитний ринок дає вигравш обом країнам.

Вигоди, які отримуються у світі, розподіляються між ними:

1) національний продукт країни А збільшується внаслідок можливості даної країни надати свої багатства в кредит країні Б з 5 % річних (а не 2 %) замість того, щоб іти на менш прибуткові внутрішні інвестиції.

2) національний продукт країни Б збільшується за рахунок розширення виробничого капіталу і за умови боргу кредиторам країни А за фонди, отримані з 5 % річних (а не 8 %).

Всередині кожної країни існують групи осіб, які виграли і програли в умовах вільного міжнародного кредитування.

1) кредитори в країні А виграють внаслідок надання позик з 5 %, а не з 2 % річних. Це завдає шкоди позичальникам у країні А, оскільки конкуренція з боку позичальників країни Б змушує їх виплачувати такий самий високий відсоток за новими позиками;

2) в країні Б позичальники виграють внаслідок можливості отримувати кредити з 5, а не з 8 % річних. Водночас кредитори в країні Б програють, оскільки змушені надавати кредити з розрахунку не 8, а 5 % річних.

Отже, лібералізація міжнародного кредиту дає вигравш світові в цілому, а також тим групам, для яких свобода означає додаткові

можливості, але завдає збитків групам, для яких свобода означає жорсткішу конкуренцію.

Аналогія лібералізації міжнародної торгівлі і міжнародного кредиту стосується і питання про встановлення оптимального з точки зору країни податку на кредит:

1) або країна-кредитор, або країна-позичальник може ввести на міжнародний кредит податок. Вій може бути оптимальним, якщо одна або інша країна, яка має достатню фінансову потужність для впливу на величину ставки відсотка (в нашому прикладі країна А або країна Б), встановить податок, що не перешкоджає міжнародному кредитуванню;

2) якщо обидві країни (і країна А, і країна Б) спробують ввести податки на один і той самий міжнародний капітал, то це може бути рівнозначно забороні міжнародних фінансових операцій;

3) на практиці податкові обмеження міжнародного кредитування і взаємопозики долаються приховуванням угод. Найпоширенішими такого приховування є трансфертне ціноутворення. Воно сприяє підвищенню ефективності функціонування міжнародного ринку кредиту, однак позбавляє державу доходів від міжнародних кредитних угод.

Розвиток міжнародного кредиту на сучасному етапі значною мірою визначається діяльністю ТНК, зростанням їх ролі в розвитку міжнародних економічних відносин. Це проявляється в:

- інтенсивному розвитку єврокредиту, тобто кредитних зобов'язань банку в іноземній валюті, яка виступає вже як наднаціональна валюта. Приставка «євро» вказує не лише на іноземний характер валюти по відношенню до місця здійснення кредитних операцій, а й про вихід міжнародного кредиту зі сфери національного валютного й податкового контролю;

- появі синдикованих єврокредитів, джерелом яких є ресурси євровалютного ринку;

- сек'юритизації, тобто заміщення традиційних банківських кредитів на емісію цінних паперів (облігацій, акцій, векселів);

- виникненні нових форм кредитування — факторингу, форфейтингу, лізингу.

6.4.2. ОСНОВНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУВАННЯ

В русі позичкових капіталів важлива роль відводиться строкам виконання боргових зобов'язань (реалізації майнових прав). Строки виконання боргових зобов'язань можуть бути:

- довгостроковими (понад 5—7 років);¹
- короткостроковими (до 1 року).²

Головною формою міжнародного довгострокового кредитування є міжнародні позики. Залежно від того, хто виступає кредитором, вони поділяються на приватні, урядові та кредити міжнародних і регіональних організацій.

Приватні позики надають із своїх ресурсів великі комерційні банки світу. Останніми роками частка зовнішніх кредитів у загальному вивезення позичкового капіталу цих банків знизилась, але вони не втратили свого положення провідних міжнародних кредиторів. Приватні довгострокові кредити можуть надаватися не тільки за рахунок ресурсів банків. Банки практикують використання для таких цілей кошти багатьох раннях великих країн, що здійснюються за допомогою облігаційних позик (зовнішніх емісій). Інвестиційні банки розміщують на грошовому ринку своїх країн цінні папери (облігації), які випускають приватні іноземні компанії або державні організації. Таким чином, кредиторами стають великі держави, які мають розвинутий грошовий ринок та значний надлишок позичкового капіталу. Однак не всі облігації іноземних позик розміщуються серед інших держателів. Деяку частину облігацій, які характеризуються високою надійністю та прибутковістю, банки залишають собі, одержуючи дохід від відсотків за позиками (8—10 % річних).

Урядові позики (міжурядові, державні) надаються урядовими кредитними установами. Держава несе усі витрати, що пов'язані із наданням позики, на неї перекладаються збитки у випадку непогашення боргу.

Кредити міжнародних організацій надаються переважно через Міжнародний валютний фонд, структури Всесвітнього банку, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, регіональні банки розвитку та інші кредитно-фінансові інституції.

Міжнародний валютний фонд та Всесвітній банк виступають не лише як великі кредитори, а й як координатори міжнародного кредиту.

Міжнародні займи за своїм призначенням поділяються на:

- виробничі кредити, які призначені для розвитку економіки країни і спрямовуються у промисловість, на транспорт, у сільське господарство (закупівля обладнання, матеріалів, ліцензій, оплата виробничих послуг тощо);

¹ Такі боргові зобов'язання разом з акціями утворюють ринок капіталів (фондовий ринок).

² Такі боргові зобов'язання утворюють грошовий ринок.

▪ невиробничі кредити, які спрямовуються на утримання державного апарату, армії, закупівлю зброї, виплату відсотків за зовнішніми боргами тощо. Частка кредитів невиробничого характеру в загальній сумі іноземних кредитів зростає.

Рух короткострокового позичкового капіталу виступає в таких формах: а) комерційний та банківський кредит і б) поточні рахунки в іноземних банках.

Комерційний (фірмовий) кредит широко використовується у зовнішній торгівлі і надається експортером однієї країни імпортеру іншої країни у вигляді відстрочки платежу. При комерційному кредиті позикова операція поєднується з купівлею-продажем товару, а рух позичкового капіталу — з рухом товарного капіталу.

Банківське короткострокове кредитування — це надання коштів у грошово-валютній формі під заставу товарів, товарних документів, векселів.

Комерційні та банківські кредити мають ціллю прискорити оборот капіталу експортерів та підвищити норму їх прибутку. В сучасних умовах загострюється проблема збуту продукції на зовнішніх ринках і тому поширюються обсяги короткострокового кредитування зовнішньої торгівлі, підвищується значення у боротьбі з конкурентами щодо завойовування ринків. Ці види кредитів майже не знаходять відображення в офіційній статистиці вивезення позичкового капіталу, оскільки їх строк не перевищує декількох місяців.

Вартість короткострокових кредитів висока (6—9 % річних). Комерційні кредити найширше використовують англійські, німецькі, французькі, японські фірми з метою зовнішньоторговельної експансії.

Поточні рахунки в іноземних банках компанії та банки використовують з метою притягнення вільного грошового капіталу інших країн. Компанії, як правило, мають рахунки у банках тих країн, ринки яких їй особливо цікавлять. Поточні рахунки в іноземних банках компанії використовують для переказу своїх коштів за кордон у тому випадку, коли країна зіштовхується з різними труднощами економічного, фінансового та політичного характеру. Переказні депозити в тій чи іншій валюті безперешкодно перетворюються на готівкові гроші і використовуються для здійснення платежів. Поточні рахунки в іноземних банках характеризуються високою рухомістю, нестійкістю, залежністю від економічної та політичної кон'юнктури. Так, держави можуть їх використовувати з метою експлуатації слаборозвинутих країн

(наприклад, «заморозити» внески, які утворилися внаслідок поставок товарів).

6.4.3. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУВАННЯ

Міжнародний рух позичкового капіталу забезпечується особливо інституціональною структурою. Суб'єктами цієї структури виступають професійні посередники між кінцевими позичальниками та кредиторами різних країн. До них належать транснаціональні банки, фінансові компанії, фондові біржі та інші кредитно-фінансові установи. Вони акумулюють величезні грошові накопичення, що надходять на світовий ринок капіталу від офіційних інститутів: приватних фірм, страхових компаній, пенсійних фондів тощо. Основними клієнтами кредит-фінансових установ, що виступають позичальниками на світовому ринку капіталу, є транснаціональні корпорації, держава, державні органи, міжнародні регіональні організації.

Останнім часом в інституціональній структурі міжнародного кредиту помітно зросло значення міжнародних валютно-кредитних організацій.

До організацій, що мають усесвітнє значення, належать самперед спеціалізовані інститути ООН — Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк, а також Банк міжнародних розрахунків (БМР), Паризький клуб та регіональні банки розвитку і валютно-кредитні організації ЄС.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) був заснований 1944 р. з метою регулювання валютно-кредитних відносин між державами — членами фонду і надання їм фінансової допомоги при валютних утрудненнях, спричинених дефіцитом платіжного балансу, шляхом надання коротко- та середньострокових кредитів в іноземній валюті. Кредити надаються у формі продажу іноземної валюти за національну, а їх погашення здійснюються викупом національної валюти за іноземну. Заборгованість автоматично зменшується, якщо яка-небудь країна викупує національну валюту позичальника в МВФ. З кінця 70-х і особливо з початку і 80-х років МВФ розширив свою кредитну діяльність, особливо щодо країн, що розвиваються. Якщо в 1947—1976 рр. 60 % кредитів МВФ припадало на ПРК, а на країни, що розвиваються, — всього 39,4 %, то в 1977—1991 рр. — відповідно 7,9 і 92,1 %; у 1990—2000 рр. на країни, що розвиваються, припадало 69,8 % кредитів МВФ, на країни Центральної та Східної Європи —

30,2 %, на розвинуті країни — 0 %. У цей же період відбувається підвищення ролі МВФ як координатора міжнародних кредитів і гаранта платоспроможності країн-боржників.

У 2007 р. загальна сума наданих коштів МВФ становила 2,3 млрд СДР. Порівняно з 2005 р. обсяг кредитних ресурсів знизився в 2,7 разу. Кредити отримали (млрд СДР): Габон — 7,15; Ірак — 475,3; Перу — 172,3; Буркуна-Фасо — 15; Замбія — 14; Гвінея — 48,1 [www.inf.org].

МВФ надає так звані обумовлені кредити: головним елементом кредитної угоди з МВФ є визначення економічних і політичних умов. Відмова країни виконати умови МВФ закриває їй доступ до світового ринку капіталів, і, навпаки, навіть невелика позика МВФ дає країні можливість отримати більший кредит у банках.

Всесвітній банк включає в чотири пов'язаних між собою міжнародних фінансових інститути: Міжнародний Банк реконструкції і розвитку (МБРР), Міжнародну асоціацію розвитку (МАР), Міжнародну фінансову корпорацію (МФК), Багатостороннє агенство гарантії інвестицій (БАГІ).

Міжнародний банк реконструкції і розвитку був заснований одночасно з МВФ з метою сприяння виконанню стратегічного завдання ООН: інтегрувати економіку всіх країн-учасниць з основними центрами світової системи господарства за допомогою надання довгострокових позик і кредитів, гарантування приватних інвестицій. Найбільша частина кредитів МБРР спрямовується в галузі інфраструктури: енергетику, транспорт, зв'язок. Із середини 80-х років МБРР збільшив частку коштів для сільського господарства (до 20 %), на охорону здоров'я та освіту. Промисловість отримує менше як 15 % кредитів Банку. Останнім часом МБРР займається проблемою врегулювання боргу країн, що розвиваються: видає структурні кредити для регулювання структури економіки, оздоровлення платіжного балансу. У 2007 р. МБРР надав кредитів у сумі 12,8 млрд дол. на підтримку 112 проектів. Порівняно з 2006 р. обсяг кредитних ресурсів знизився на 9 %. Розподіл кредитів за регіонами світу ілюструють такі дані: країни Латинської Америки та Карибського басейну отримали 4,3 млрд дол., Східної та Північної Африки — 692 млн дол., Європи та Центральної Азії — 3,3 млрд дол., Східної Азії та Тихоокеанського регіону — 2,8 млрд дол., Південної Азії — 1,6 млрд дол., Південної Африки — 38 млн дол. [www.worldbank.org/ibrd].

У 1960 р. була створена філія МБРР — **Міжнародна асоціація розвитку** — для надання пільгових кредитів найменш розви-

нутим країнам на строк до 50 років зі сплатою 0,75 % річних. Кредити МАР слугують для просування товарів ПРК на ринки країн, що розвиваються. В 2007 р. було надано 1,9 млрд дол. на підтримку 185 проєктів, що на 25 % більше ніж у 2006 р. [www.worldbank.org/ida].

Міжнародна фінансова корпорація створена за ініціативою США у 1956 р. для заохочення інвестицій приватного капіталу в промисловість країн, що розвиваються. МФК виконує функції, які дещо відрізняються від функцій МБРР. МФК надає кредити високорентабельним підприємствам, але без гарантій уряду. Це відгороджує приватні фірми від державного контролю і слугує інтересам залучення іноземного капіталу в економіку країн, що розвиваються. Іншою особливістю МФК є те, що вона має право безпосередньо здійснювати інвестиції в акціонерний капітал підприємств, що будуються або розширюються, з наступним перепродажем їх акцій приватним інвесторам. Цим МФК сприяє розвитку національних фінансових ринків. У 2007 р. МФК інвестувала більше ніж 8 млрд дол. власних коштів і майже 4 млрд дол. залучених коштів [www.ifc.org].

Багатостороннє агентство гарантії інвестицій (БАГІ) було засноване в 1988 р. з метою заохочення іноземних інвестицій у країни, що розвиваються, шляхом страхування їх від некомерційних ризиків: відміна конвертованості національної валюти і пов'язаних з цим перешкод у переказі прибутків у країну інвестора; експропріація майна інвестора, війни, громадянські заворушення, зриви контрактів внаслідок урядового рішення. За період існування було надано 885 гарантій на інвестиційні проєкти 96 країнам, що розвиваються, на загальну суму 17,4 млрд дол. Розподіл коштів за регіонами світу в 2007 р. ілюструють такі дані: країни Латинської Америки та Карибського басейну отримали 501 млн дол. (6 проєктів), Європи та Центральної Азії — 150 млн дол. Азії — 125 млн дол. (8 проєктів), Африки — 31 млн дол. (11 проєктів) [www.miga.org].

Регіональні банки розвитку і валютно-кредитні організації ЄС. Великі регіональні банки розвитку Азії, Африки та Латинської Америки були створені з метою досягнення економічного співробітництва й інтеграції країн, що розвиваються, подолання їх зовнішньої залежності. У 1949 р. був утворений Міжамериканський банк розвитку (МаБР), до складу якого увійшли 27 учасників країн, що розвиваються, регіону та 16 розвинутих країн. У 1964 р. створено Африканський банк розвитку (АФБР) за участю 50 країн, що розвиваються, та 25 розвинутих країн, а в 1966 —

Азіатський банк розвитку (АзБР), у якому беруть участь відповідно 31 і 14 країн.

До європейських валютно-кредитних організацій відносяться:

- Європейський інвестиційний банк (ЄІБ);
- Європейський Центральний банк (ЄЦБ);
- Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР).

ЄБРР (1990 р.) створено з метою стимулювання вкладання капіталів у галузі та інфраструктури країн Центральної і Східної Європи.

Крім офіційних валютно-кредитних та фінансових організацій, існують і неофіційні організації промислово розвинутих країн: Паризький клуб країн-кредиторів, де обговорюються проблеми врегулювання, відстрочки платежів по державному боргу країн, і Лондонський клуб, де обговорюються проблеми врегулювання приватної зовнішньої заборгованості країн-боржників.

Із середини 70-х років міждержавне регулювання валютно-кредитних проблем перенесено на рівень нарад глав держав і урядів «сімки» та «групи десяти», до якої, крім «сімки», входять Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Швеція.

Ступінь участі і впливу окремих країн у міжнародних валютно-кредитних та фінансових інститутах визначається величиною їхнього внеску в капітал, оскільки звичайно застосовується система «виважених голосів».

6.4.4. СВІТОВА КРИЗА ЗАБОРГОВАНOSTІ. ЗОВНІШНЯ ЗАБОРГОВАНІСТЬ УКРАЇНИ

Практика міжнародного кредитування з усією очевидністю свідчить, наскільки реальний розвиток міжнародного кредиту не узгоджується з такими умовами нормальної роботи кредитної системи, як стабільність та своєчасна виплата боргів.

Вагоме підтвердження цього — світова криза заборгованості.

Головною причиною періодичної повторюваності міжнародної кризи заборгованості є наявність сильної мотивації до відмови від платежів по боргу суверенними боржниками. Якщо уряди-боржники доходять висновку, що виконання всіх платіжних зобов'язань не забезпечує більше чистого припливу коштів у майбутньому, з'являється стимул відмовитись від частини або від усіх платежів по боргу, аби тільки уникнути впливу ресурсів з країн. Існування такого стимулу до відмови від платежів допомагає пояснити неодноразові випадки відмови від платежів латиноамериканських країн на початку ХІХ ст., одночасні масові відмо-

ви платити в 30-х роках і події 1982 р., коли величина сум обслуговування боргу збільшилася до розмірів нових надходжень капіталу і багато боржників вимагали перегляду строків платежів.

Причина припинення платежів суверенними боржниками допомагає пояснити і деякі риси поведінки міжнародних кредиторів. Одна з них — наполегливість у встановленні вищої відсоткової ставки в кредитах зарубіжним урядам порівняно з кредитами приватним та державним позичальникам у своїй власній країні. Вимоги вищої відсоткової ставки є способом отримання своєрідної премії на випадок відмови від виплат по боргах: поки немає кризи, кредитори отримують цю премію, але у випадку кризи вони мають великі збитки.

Що здатне вирішити проблему відмови від платежів? Гадаємо, що це не може бути традиційне продовження, але пов'язує надходження нових кредитів боржнику з виконанням вимоги «затягування пасків», щоб відтягти момент відмови від виплат по боргах. Нові кредити повинні щонайменше покривати суми виплат відсотків та основної суми боргу. Але навіть нові кредити настільки великі, що їх надання збільшує загальну суму боргу, через те, що боржник врешті решт може відмовитись платити незалежно від того, як довго здійснюватиметься нове кредитування.

Надійним способом вирішення проблеми права власності на кредити, що надаються суверенним боржникам, є введення застави або забезпечення, тобто активів того чи іншого виду, які можуть перейти у власність кредитора у випадку зупинення виплат по боргу позичальника. В угодах по позиках у середині країни юридично оформлені застава чи забезпечення відіграють важливу роль у підтриманні виплат по боргу і разом з тим у зміцненні кредитоспроможності боржника, дозволяючи йому отримувати позики за нижчою відсотковою ставкою і за зручнішою тимчасовою схемою. У минулому країнами, що своєчасно сплачували борги, звичайно виявлялись ті, чії кредитори мали можливість накласти арешт на активи боржників у випадку недотримання строків виплат.

Незважаючи на прийняття зазначених вище заходів, сукупний борг країн світу в 2007 р. становив 54 260 млрд дол. Зовнішній борг окремих країн світу наведено в табл. 6.6.

Основна частина заборгованості припадає на країни, що розвиваються, а відтак проблема міжнародної заборгованості цих країн є однією з центральних як за теорією, так і за практикою міжнародної валютно-кредитної та фінансової політики.

Таблиця 6.6

ЗОВНІШНІЙ БОРГ ДЕЯКИХ КРАЇН СВІТУ, млрд дол.

Країна	Обсяг боргу	Країна	Обсяг боргу
СВІТ, у тому числі	54 260		
1. США	12 250	11. Туреччина	226
2. Іспанія	2047	12. Польща	188
3. Швейцарія	1340	13. Мексика	182
4. Австрія	758	14. Індія	165
5. Гонконг	550	15. Індонезія	137
6. Росія	385	16. Аргентина	118
7. Греція	372	17. Україна	65
8. Китай	363	18. Філіппіни	63
9. Південна Корея	311	19. Таїланд	59
10. Бразилія	230	20. Малайзія	58
		21. Ірак	56

Джерело: [<http://www.cia.gov>.]

Значне зростання заборгованості країн, що розвиваються, розпочалося з середини 70-х років ХХ ст. Розглянемо причини вибухового зростання заборгованості.

З одного боку — зростання позичкового капіталу, який шукає прибуткового застосування, що розпочалося у зв'язку з нафтовою кризою кінця 1973 р. країни, що розвиваються, виявилися залученими до інтенсивного процесу міжнародного переміщення капіталу. Необхідність реалізації програми індустріалізації, виплати відсотків за попередніми позиками, використання нових позик не на цілі розвитку, а на покриття поточного дефіциту платіжних балансів у зв'язку зі зростанням цін на паливо, нав'язування їм з різних боків політики мілітаризації, діяльність ТНК спонукала країни, що розвиваються, брати позики і кредити у зростаючих обсягах. Негативну роль відіграла і масова корупція чиновництва, яке наживалось на угодах по отриманню кредитів.

З іншого боку, в цей же період відбувся ряд взаємопов'язаних подій, які негативно вплинули на економічний і фінансовий стан країн, що розвиваються, і призвели до боргової кризи; у 1982—1983 рр. багато економічно відсталих країн виявилися неспромож-

83 рр. багато економічно відсталих країн виявилися неспроможними здійснювати виплати за своєю зовнішньою заборгованістю.

Головні з цих подій — це стрибок цін на імпортовану нафту, скорочення попиту на сировину та сільськогосподарську продукцію з боку розвинутих країн і відповідно — зменшення експортних надходжень у країни, що розвиваються, підвищення відсоткових ставок у розвинутих країнах, зростання курсу долара, скорочення приватних позик.

Дефолти урядів країн, що розвиваються, були звичайним явищем у 80—90 роках (дефолт — відмова боржника від виконання власних зобов'язань за борговими цінними паперами, несек'юритизованими позиками та кредитами¹). Однак, починаючи з 2000 р., ситуація кардинально змінилася. Продумана бюджетна політика, швидке зростання економіки і валютних резервів, високі ціни на сировину — усе це дало змогу країнам, що розвиваються, знизити обсяги позик.

Як відмічає Всесвітній банк, простежується тенденція зменшення зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються. Так, Таїланд удвічі знизив показник зовнішньої заборгованості, який у розпал азіатської кризи становив 75 % ВВП. У 2006 р. Бразилія, Мексика, Венесуела оголосили про викуп облігацій на загальну суму 15,5 млрд дол., завдяки чому на відсоткових платежах зекономляться величезні суми. За даними Асоціації учасників ринків, що розвиваються (EMTA), обсяг боргових зобов'язань країн, що розвиваються, у 2005 р. становив 5,485 трлн дол. (на 18 % менше, ніж у 2004 р.) [28, с. 213].

Таким чином, міжнародна заборгованість є гострою проблемою світової економіки. Економічне становище країни внаслідок глобалізації фінансових ринків дедалі більше залежить від зовнішніх джерел, необхідних для покриття дефіциту державного бюджету, внутрішнього інвестування, соціально-економічних реформ у використанні боргових зобов'язань. Мобільність і масштаби потоків капіталу залежать від рівня розвитку країн. Фінансові ресурси, отримувані країною на комерційних умовах у вигляді кредитів, призводять до виникнення зовнішнього боргу, оскільки вимагають відповідної оплати.

Зовнішній борг — це сума фінансових зобов'язань країни перед іноземними кредиторами за непогашеними зовнішніми позиками і несплаченими за ними відсотками.

¹ Несек'юритизовані кредити та позики є безоблігаційною формою зовнішніх державних запозичень.

Довгострокові боргові зобов'язання країни включають:

- державний (офіційний) зовнішній борг, під яким розуміють суму зобов'язань центральних і місцевих державних органів перед зовнішніми кредиторами за невиконаними позиками і відсотками по них. Зовнішніми кредиторами можуть виступати уряди іноземних держав, центральні банки, урядові структури, міжнародні і регіональні валютно-фінансові організації;

- борг, гарантований державою, тобто борг приватних фірм, банків, компаній, гарантом оплати котрого є держава;

- приватний негарантований борг, тобто борг приватних позичальників, оплата якого не гарантується державою. Він виникає у випадку отримання позичальником банківських та інших кредитів, шляхом залучення боргових цінних паперів на міжнародному фондовому ринку.

Платежі з обслуговування зовнішнього боргу зазвичай відбуваються в іноземній валюті.

Для аналізу зовнішнього боргу, здатності країни обслуговувати зовнішній борг Всесвітній банк використовує ряд відносних показників:

- відношення загальної суми зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг;

- відношення загальної суми зовнішнього боргу до ВНД;

- відношення платежів з обслуговування боргу до експорту товарів і послуг;

- відношення платежів відсотків до ВНД;

- відношення міжнародних (офіційних) резервів до загальної суми зовнішнього боргу;

- відношення міжнародних (офіційних) резервів до імпорту товарів і послуг;

- частка короткострокового боргу в загальній сумі зовнішнього боргу;

- частка боргу міжнародним організаціям у загальній сумі зовнішнього боргу;

- частка концесійного боргу в загальній сумі зовнішнього боргу.

Вважається, що верхньою межею оптимальності зовнішнього боргу повинно бути:

а) відношення загальної суми зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг на рівні 200 — 250 %;

б) відношення платежів по обслуговуванню боргу до експорту товарів і послуг не більше ніж 20—25 %. (При розрахунку цих показників враховується лише державний і гарантований державою борг.)

До абсолютних показників, які дозволяють узагальнити і проаналізувати інформацію про зовнішню заборгованість, відносяться:

- невикладений і розподілений борг, тобто сума невикладеної заборгованості за кредитами, які реально отримані позичальником за станом на кінець року (це показник поточної зовнішньої заборгованості країни);

- видача кредитів, тобто отримання нових кредитів позичальником протягом року;

- нерозподілений борг, тобто частина невичерпаної боржником суми кредитів;

- виплата основної суми боргу, тобто сплата боржником часток основної суми боргу протягом року;

- платежі відсотків, тобто виплати боржником відсотків по залишку заборгованості протягом року;

- платежі по обслуговуванню боргу, тобто сума платежів основної суми боргу і відсотків по залишку заборгованості, здійснені боржником протягом року;

- чисті потоки, тобто отримання нових кредитів за мінусом виплати боржником основної суми боргу;

- чисті трансферти, тобто отримання нових кредитів позичальником за мінусом його платежів по обслуговуванню боргу.

Сплата позик суверенними боржниками найвірогідніша за умови їх платоспроможності. Тому кредитори ідуть на реструктуризацію боргу.

Реструктуризація боргу — це переоформлення боргових зобов'язань, за якими настав або прострочено строк платежу. У це поняття входять:

1. Реструктуризація боргу по лінії Паризького і Лондонського клубів. Вона найбільш значуща для державних боргів і відбувається за загальною угодою країн-кредиторів.

2. Реструктуризація боргу комерційними банками. Найбільш популярним заходом реорганізації боргу для комерційних банків-кредиторів став прийнятий у 1989 р. План Бреді. Згідно з цим планом, банки йдуть на реорганізацію деякої частини боргу країни, що розвивається (як правило, це — зниження відсоткових виплат), лише в тому випадку, якщо її уряд здійснюватиме більш радикальну програму макроекономічних і структурних перетворень. Кожний банк-кредитор має право вибрати свої методи реструктуризації, котрі були передбачені в умовах договору. Однак, на практиці, що склалась, банки вибирають дорадчий комітет, що представляє інтереси усіх банків-кредиторів, і веде переговори з урядом-боржником.

До реструктуризації боргу також включаються:

1. Конверсія боргу в активи.
2. Зворотний викуп боргових зобов'язань (buy-back).
3. Конверсія боргу в облігації.
4. Списання всього боргу або його частини.

Аналізуючи результати багатосторонніх програм подолання кризи міжнародної заборгованості країн, що розвиваються, Всесвітній Банк дійшов певних висновків:

1. Основну роль в економічному розвитку країни відіграє не зовнішнє фінансування (кредити і допомога), а внутрішні ресурси і виважена економічна політика.

2. Широка опора на зовнішні капітали приводить у довгостроковому плані до посилення забезпечення соціально-економічного розвитку країни від несприятливих зовнішніх подій. Зовнішнє фінансування може відігравати корисну роль лише тоді, коли воно доповнює і підкріплює здорову внутрішню економічну політику.

Реструктуризація боргу вимагає від країни-боржника проведення економічної політики, схваленої МВФ. Однак практика виконання рекомендацій МВФ, без урахування специфіки країни, в багатьох випадках призводить до погіршення стану її економіки, призводить до соціальних конфліктів, що змушує відмовлятися від деяких вимог МВФ і тим самим утруднює подолання кризи заборгованості.

ЗОВНІШНЯ ЗАБОРГОВАНІСТЬ УКРАЇНИ

У формуванні та розвитку державного зовнішнього боргу України виділяють п'ять етапів (табл. 6.7) [28, с. 218].

Таблиця 6.7

ХАРАКТЕРНІ ОЗНАКИ ЕВОЛЮЦІЇ ДЕРЖАВНОГО ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ

Етапи	Ознаки державного зовнішнього боргу
1-й етап: 1992—1993 рр.	Хаотичність та відсутність узгодженої політики у сфері зовнішніх позик. Причиною початкового державного зовнішнього боргу було залучення позик у рамках кредитних ліній, відкритих під гарантії Кабінету Міністрів України. У ході цього етапу Україна не вдалася до позик міжнародних фінансових організацій та комерційних позик. Показники, які характеризували боргову залежність країни, залишалися на низькому рівні

Етапи	Ознаки державного зовнішнього боргу
2-й етап: 1994—1995 рр.	<p>Високі темпи зростання зовнішнього державного боргу, що зумовлено значною мірою початком освоєння позик міжнародних фінансових організацій (Всесвітнього банку, Міжнародного валютного фонду, Європейського банку реконструкції та розвитку).</p> <p>Негативний фактор у політиці зовнішніх позик — нерациональне використання одержаних коштів, які спрямовувались переважно на споживання.</p>
3-й етап: 1997 р. — вересень 1998 р.	<p>Початок залучення зовнішніх комерційних позик.</p> <p>Із цього борг складається з трьох основних елементів:</p> <ul style="list-style-type: none"> — позик міжнародних фінансових організацій; — комерційних кредитів іноземних банків, фінансово-кредитних та інших установ; — позик та кредитних ліній іноземних держав. <p>На 67 % від запланованих зменшуються надходження від міжнародних фінансових організацій. Основна причина — гальмування виконання Україною заходів щодо докорінного реформування економіки.</p> <p>Починаючи з 1998 р., не здійснюються грошові платежі на користь Росії в рамках обслуговування погашенню державного боргу, що поліпшує показники відношення обсягу обслуговування боргу до експорту</p>
4 етап: вересень 1998 р. — початок 2000 р.	<p>Початок після серпневої фінансової кризи 1998 р.</p> <p>Суттєві обмеження доступу України до іноземних ринків капіталів.</p> <p>Перманентна загроза настання випадку неплатоспроможності країни та проблема збереження вітчизняної фінансової системи як такої.</p> <p>Основне завдання системи управління державним боргом — забезпечити тимчасовий «перепочинок» у здійсненні платежів з обслуговування та погашення державних боргів (необхідно було мати час для проведення перетворень в економіці).</p> <p>Отримані необхідні відстрочки платежів за своїми зобов'язаннями в результаті успішної реструктуризації державного боргу.</p> <p>Механізм вирішення боргової проблеми був переважно короткостроковим, тактичним</p>
5-й етап: із початку 2000 р. по теперешній час	<p>Україна прагне реалізувати на практиці довгострокові механізми вирішення боргової проблеми.</p> <p>Проблеми боргового навантаження здійснюються за напрямками:</p> <ul style="list-style-type: none"> — реструктуризація боргу перед комерційними кредиторами;

Етапи	Ознаки державного зовнішнього боргу
	<ul style="list-style-type: none"> — створення умов для надання Україні кредиту від МВФ у рамках програми розширення фінансування, що є необхідною передумовою реструктуризації боргу перед Паризьким клубом; — залагодження проблеми боргу перед Паризьким клубом і Туркменистаном; — проведення політики щодо зниження ризиків позик шляхом збільшення строків та зниження вартості обслуговування, застосування жорсткого контролю за обсягом боргу та витрат на його обслуговування

Динаміку державного зовнішнього боргу України за останні 5 років характеризують дані, наведені Департаментом державного боргу: у 2001 р. він становив 10 118 млн дол., у 2002 р. — 10190,9 млн дол., у 2003 р. — 10 692,8 млн дол., у 2004 р. — 12 147,4 млн дол., у 2005 р. — 11 674,6 млн дол. Таким чином, протягом 2005 р. сума державного зовнішнього боргу зменшилась на 3,9 %. Таке зменшення відбулося вперше за останні чотири роки, що є наслідком поміркованої політики управління державним боргом (вирішена проблема пікового навантаження платежів щодо обслуговування та погашення боргу, створено передумови для відновлення програми співробітництва з МВФ та іншими міжнародними організаціями економічного розвитку), а також зниження курсів євро та долара США по відношенню до гривні.

Зовнішній борг України складається з таких заборгованостей: за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями, — 43 % від його загальної суми; за позиками, наданими іноземними державами, — 35,6 %; за комерційними позиками — 21,4 %.

Поліпшення ситуації з обслуговуванням зовнішнього боргу, зростання обсягу валютних резервів НБУ спонукали до перегляду кредитного рейтингу України на міжнародних фінансових ринках. Так, рейтингове агентство «Moody's» поліпшило прогноз суверенного рейтингу України з «негативного» до «позитивного», підвищило рейтинги за банківськими депозитами в іноземній валюті та державними облігаціями в національній валюті.

Підвищення кредитного рейтингу України є позитивним моментом, оскільки наша країна знову зможе виходити на зовнішні ринки, розмістити свої зовнішні облігації і продовжити співробітництво з МВФ.

Глава 7

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ

Міжнародна міграція робочої сили охоплює увесь світ: як його розвинуту частину, так і відсталу периферію. Зараз у світі близько 30 млн трудящих працюють за межами батьківщини, а якщо додати членів їхніх родин, мігрантів-сезонників та нелегальних мігрантів, то ця цифра збільшується в 4—5 разів і сягає понад 120 млн осіб [49, с. 159]. Міжнародна міграція населення відіграє все більшу роль у розвитку суспільства і перетворилася на глобальний процес, який охопив практично всі континенти та країни, а також різні соціальні верстви. Загальна кількість міжнародних мігрантів постійно збільшується.

Більше половини мігрантів — вихідці з країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою. За останні 5 років промислово розвинуті держави прийняли 12 млн мігрантів з цих країн, тобто щорічний приток мігрантів становить у середньому 2,3 млн осіб, з них 1,4 млн вирушають у Північну Америку та 800 тис. — у Європу.

Міжнародна міграція робочої сили є однією з об'єктивних підстав становлення цілісної світогосподарської системи. Водночас проблема вільної міграції є найнебезпечнішою для урядів як у політичному, так і в соціальному аспекті. Етнічні, релігійні заборони і пряма економічна загроза інтересам окремих груп, котрі побоюються конкуренції з боку іммігрантів, роблять цю проблему надто гострою. Для політиків проблема міграції — це та «гаряча картопля», яку краще не виймати з вогню» [15, с. 427]. Тому при проведенні міграційної політики дуже важливо знати природу, загальноекономічні та соціальні наслідки цього явища.

7.1. Причини міжнародної міграції робочої сили

Міжнародна міграція робочої сили — це переміщення робочої сили з однієї країни в іншу на строк, більший ніж один рік. Вона включає два основні взаємопов'язані процеси: еміграційний та імміграційний.

Еміграція — це виїзд робочої сили з однієї країни в іншу.

Імміграція — це в'їзд робочої сили до приймаючої країни.

Реєміграція — повернення робочої сили в країну еміграції (на батьківщину).

Основні форми міграційних процесів:

- постійна міграція. Ця форма переважала до Першої світової війни і характеризувалася тим, що значні маси людей назавжди покидали свої країни і переселялись на постійне місце проживання до США, Канади, Австралії тощо. Переселення в зворотному напрямку було незначним;

- тимчасова міграція, що передбачає повернення мігрантів на батьківщину по закінченню певного строку. У зв'язку з цим слід відзначити, що сучасна трудова міграція набула ротаційного характеру;

- нелегальна міграція, яка надто вигідна підприємцям країн-мігрантів і становить своєрідний резерв необхідної їм дешевої робочої сили.

Різноспрямовані потоки трудових ресурсів, що перетинають національні кордони, утворюють міжнародний ринок праці, який функціонує у взаємозв'язку з ринками капіталу, товарів та послуг. Інакше кажучи, міжнародний ринок робочої сили існує у формі трудової міграції.

Міжнародна міграція робочої сили зумовлена чинниками внутрішнього економічного розвитку кожної окремої країни і зовнішніми чинниками, станом міжнародної економіки в цілому та економічними зв'язками між країнами. У певні періоди рушійними силами міжнародної трудової мобільності можуть виступати також політичні, військові, релігійні, національні, культурні, сімейні та інші соціальні чинники. Причини міжнародної трудової міграції можна також зрозуміти лише як конкретну сукупність названих чинників.

Традиційно (в неокласичній теорії) основною виділяють економічну причину міжнародної трудової міграції, пов'язану з масштабами, темпами та структурою накопичення капіталу.

1. Відмінності в темпах накопичення капіталу зумовлюють відмінності сил притягання або відштовхування робочої сили в різних регіонах світового господарства, що в кінцевому підсумку визначає напрямки переміщення цього чинника виробництва між країнами.

2. Рівень та масштаби накопичення капіталу справляють безпосередній вплив на рівень зайнятості працездатного населення і, отже, на розміри відносного перенаселення (безробіття), яке є основним джерелом трудової міграції.

3. Темпи і розміри накопичення капіталу, у свою чергу, до певної міри залежать від рівня міграції. Ця залежність полягає в тому,

що порівняно низька заробітна плата іммігрантів і можливість знизити оплату праці вітчизняним працівникам дозволяє знизити витрати виробництва і тим самим збільшити нагромадження капіталу.

Така сама мета досягається шляхом організації виробництва в країнах з дешевою робочою силою. Транснаціональні корпорації з метою прискорення накопичення капіталу використовують або рух робочої сили до капіталу, або переміщують свій капітал у праценадлишкові регіони.

4. Причиною переміщення робочої сили є зміни в структурі потреб і виробництва, спричинені науково-технічним прогресом. Скорочення обсягу виробництва або ліквідація деяких застарілих галузей вивільняють робочу силу, яка шукає собі застосування в інших країнах.

Отже, міжнародна трудова міграція — це насамперед форма руху відносно надлишкового населення з одного центру накопичення капіталу до іншого. В цьому полягає суть економічної природи трудової міграції та її головна причина.

Однак у міжнародну трудову міграцію втягуються не лише безробітні, а й частина працюючого населення. В цьому випадку рушійним мотивом міграції виступає пошук вигідніших умов праці. Робоча сила переміщується з країн з низьким рівнем життя і заробітної плати в країни з вищим рівнем. Національні відмінності в заробітній платі є об'єктивною основою міграції праці.

Розглянуті вище причини можуть пояснити головним чином міграцію робочої сили з країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою або міграції з менш економічно розвинутих європейських країн до більш розвинутих. Але для пояснення міграції між США і Канадою, Англією і США, всередині ЄС цього недостатньо. В міграції між цими країнами велику роль відіграють чинники гуманітарного, соціально-культурного, екологічного, психологічного, правового, сімейного порядків.

Можливість трудової міграції розширюється в міру формування єдиного світового економічного простору, в тому числі інформаційного та транспортного.

7.2. Основні етапи міжнародної міграції

Історично міжнародне переміщення трудових ресурсів проходить 4 етапи.

І етап міжнародної міграції безпосередньо пов'язаний з промисловою революцією, яка здійснилась у Європі в останній третині XVIII — середині XIX ст. Наслідком цієї революції стало те,

що накопичення капіталу супроводилося зростанням його органічної будови. Остання привела до утворення «відносного перенаселення», що викликало масову міграцію з Європи до Північної Америки, Австралії, Нової Зеландії. Цим було започатковано формування світового ринку праці.

Формування світового ринку праці сприяло:

- економічному розвитку в країнах імміграції, оскільки задовольняло гостру потребу цих країн у трудових ресурсах в умовах високих темпів накопичення капіталу і відсутності резервів залучення робочої сили;

- колонізації малозаселених районів землі і втягуванню в систему світового господарства нових країн.

II етап міжнародного переміщення трудових ресурсів охоплює період з 80-х років XIX ст. до Першої світової війни.

В цей період значно зростають масштаби нагромадження капіталу, характерною рисою якого виступає посилення нерівномірності цього процесу в рамках світового господарства.

Високий рівень концентрації виробництва і капіталу в передових країнах (США, Великій Британії та ін.) зумовлює підвищений попит на додаткову робочу силу, стимулює імміграцію з менш розвинутих країн (відсталі країн Європи, Індії, Китаю тощо). За цих умов змінюється структура та кваліфікаційний склад мігрантів. На початку XX ст. основну масу мігрантів становила некваліфікована робоча сила.

III етап розвитку міжнародної міграції охоплює період між двома світовими війнами.

Особливість цього етапу — скорочення масштабів міжнародної трудової міграції, в тому числі міжконтинентальної міграції і навіть рееміграції з класичної країни-іммігранта — США.

Це було зумовлено такими причинами

- 1) наслідками світової економічної кризи 1929 — 1933 рр., що проявились у зростанні безробіття в розвинутих країнах, і необхідністю обмеження міграційних процесів;

- 2) замкнуто-тоталітарним характером розвитку СРСР, який виключив його з кола країн-емігрантів робочої сили.

IV етап розвитку міжнародної міграції робочої сили розпочався після Другої світової війни і триває понині.

Цей етап, зумовлений НТР, монополізацією міжнародних ринків праці і капіталу, процесами інтернаціоналізації та інтеграції.

Його характерні риси:

- зростання внутрішньоконтинентальної міграції, зокрема в Європі та Африці;

- зростання попиту збоку сучасного виробництва на висококваліфіковані кадри, виникнення нового виду трудової міграції, який отримав назву «втеча умів»;

- посилення державного і міжнародного регулювання трудової міграції.

На тлі довгострокових циклів відбуваються сплески (вибухи) міграції. Так, у 40-ві роки XIX ст. відбувся вибух еміграції з Ірландії в США, внаслідок «картопляного голоду». На початку 80-х років XIX ст. широкомасштабна еміграція з Італії та Східної Європи до США була зумовлена падінням цін на європейську пшеницю. Перед Першою світовою війною, з початком економічного пожвавлення, посилилась міграція, але була перервана війною. Велика депресія та Друга світова війна помітно знизили рівень міграції. Після Другої світової війни потік мігрантів знову став збільшуватись. По-перше, утворився усталений потік висококваліфікованих фахівців до США і Канади. По-друге, потоки біженців з Угорщини після повстання (1956 р.), В'єтнаму (1975 р.) та Куби (1980 р.). По-третє, еміграція з колишніх соцкраїн після розпаду колишнього СРСР і припинення дії Варшавського договору. По-четверте, із створенням ЄС та інших економічних об'єднань вільне пересування робочої сили між країнами стало необхідною умовою нормального функціонування світового господарства.

На сьогоднішній день сформувалися такі напрямки міжнародної міграції робочої сили:

- міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинутих країн;
- міграція в межах промислово розвинутих країн;
- міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- міграція наукових працівників та кваліфікованих фахівців з промислово розвинутих країн до країн, що розвиваються;
- міграція з колишніх соціалістичних країн до розвинутих країн;
- міграція робочої сили в межах колишнього СРСР.

7.3. Сучасні центри притягання робочої сили

Міжнародна трудова міграція в сучасних умовах набула характеру глобального процесу. Міграцією охоплено більшість країн світу. На кінець XX ст. кількість країн, залучених до міжнародного міграційного процесу, істотно зростає, насамперед за рахунок Центральної та Східної Європи, а також СНД. За прогнозами

експертів, у найближче десятиліття кількість мігрантів, що приймаються розвинутими країнами, зберігатиметься на високому рівні. Основними країнами виходу мігрантів є Китай (303 тис. чол.); Мексика (267 тис. чол.); Індія (222 тис. чол.); Філіппіни (184 тис. чол.) та Індонезія (180 тис. чол.).

Абсолютні розміри міграції звичайно характеризують значення переміщення цього чинника виробництва у процесі інтернаціоналізації продуктивних сил світового співтовариства. Але не менш важливою характеристикою міждержавного та внутрішньокорпоративного перерозподілу робочої сили в межах світового господарства є територіальна концентрація міграції та її специфіка.

Серед найважливіших центрів притягання іноземних працівників, які визначають сучасні напрямки міжнародної трудової міграції, звичайно виокремлюють: Північно- та Південно-Американський регіон, Західну Європу, Південно-Східну та Західну Азію. Наприкінці ХХ ст. щорічний приплив становив пересічно 2,3 млн чол.; з них 1,4 млн чол. прямували до Північної Америки, а 800 млн чол. — до Європи. Найбільшими центрами залучення мігрантів виступають США та Канада (їх готовність приймати іноземців оцінюється відповідно в 1,1 млн чол. та 211 тис. чол.).

Успішно конкурують з ними країни Західної Європи, де загальна чисельність людей, охоплених міграцією у повоєнний період, оцінюється в 30 млн чол. Характерно, що за останні 20 років понад 1 млн чол. щорічно переїжджає в пошуках роботи з однієї європейської країни в іншу, тобто бере участь у внутрішньоконтинентальному міждержавному обміні робочою силою. Для сучасних європейських міграцій характерні такі напрямки: з менш розвинутих країн Південної та Східної Європи (Греції, Іспанії, Туреччини, Польщі, Угорщини та ін.) до високорозвинутих країн Західної та Північної Європи (Франції, Англії, Німеччини, Швеції тощо), з країн Північної Африки, Індії, Пакистану на західноєвропейський ринок праці; переїзд робітників з однієї високорозвинутої країни до іншої.

Збільшилась еміграція до країн Європейського Союзу. Чисельність іноземців, що мешкають у країнах ЄС, досягає 17—21 млн чол. З них 12—14 млн чол. (близько 4 % населення ЄС) прибули з країн, що не є членами Союзу: 29 % мігрантів є громадянами Туреччини і колишньої Югославії; 20,7 % — громадянами країн Африки, 7 % — Америки, 13,6 % — Азії, 7,8 % — країн ЦСЄ. Серед країн ЄС, що прийняли іноземців, перші місця посідають: Німеччина (понад 7 млн чол.); Франція

Німеччина (понад 7 млн чол.); Франція (близько 5 млн чол.) та Велика Британія (близько 3 млн чол.). Основними країнами виходу мігрантів для Німеччини є Туреччина, країни колишньої Югославії, Італії, Греції та Польщі, для Франції — Алжир, Марокко, Португалія, для Великої Британії — Індія.

Важливим центром притягання робочої сили залишається Австралія. Новим пунктом концентрації інтернаціональних загонів робочої сили став район Перської затоки, де ще в 1975 р. загальна чисельність немісцевого населення в 6 країнах (Бахреїні, Кувейті, Омані, Катарі, Саудівській Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратах) становила 2 млн чол., а на початку XXI ст. — 4 млн чол., або майже 40 % усього населення. Більша частина арабських емігрантів надходить з Палестини, Єгипту, Іраку, Сирії, Йорданії.

На Африканському континенті центри притягання — країни Південної та Центральної Африки. Загальна чисельність мігрантів в усіх країнах Африки досягає 6 млн чол.

Поряд із Західною Європою за останні два десятиліття створюються нові центри притягання іноземних робітників, які відображають трудову міграцію з одних країн, що розвиваються, до інших, переміщення іноземної робочої сили з більш розвинутих до менш розвинутих країн, що в цілому не було характерним для міждержавної міграції в минулому. Це насамперед «нові індустриальні країни» Азіатсько-Тихоокеанського регіону. А в Латинській Америці — Аргентина, Венесуела, Бразилія.

Що стосується структури мігруючої робочої сили, то тут можна встановити такі основні закономірності. Структуру робочої сили, що мігрує до промислово розвинутих країн і між самими розвинутими країнами, характеризують два моменти.

Перший: висока частка висококваліфікованих та наукових кадрів, необхідних для розвитку напрямків науково-технічного прогресу. Промислово розвинуті країни стимулюють таке переміщення робочої сили із правом одержання статусу постійного резидента.

Так, частка іноземців серед інженерів у США становить понад 10 %, лікарів — понад 20 %. «Відплив умів» до США відбувається як з країн, що розвиваються, так і з країн з перехідною економікою. В середині ЄС висококваліфіковані кадри концентруються в найбільш розвинутих країнах.

Другий: значна частка робочої сили для галузей з фізично важкими, малокваліфікованими і непривабливими видами праці. Наприклад, у Франції емігранти становлять 25 % усіх зайнятих у будівництві, 1/3 — в автомобілебудуванні. В Бельгії вони стано-

влять половину всіх шахтарів, у Швейцарії — 40 % будівельних робітників.

Міграція робочої сили між країнами, що розвиваються, — це головним чином міграція між новими індустріальними країнам та країнами — членами ОПЕК, з одного боку, та іншими країнами, що розвиваються, — з іншого.

Основний склад мігрантів з цих країн — малокваліфікована робоча сила. Порівняно невеликий потік кваліфікованих працівників йде з розвинутих країн до країни, що розвиваються.

Для міграції в межах колишньої світової системи соціалізму характерне переміщення робочої сили з країн з менш сприятливими соціально-економічними умовами до країн з більш стабільною економікою та соціальною обстановкою.

7.4. Наслідки переміщення трудових ресурсів

Наслідки міжнародної міграції робочої сили досить різноманітні. Вони проявляються як у країнах, що експортують робочу силу, так і в країнах, що імпортують її, приносячи певні вигоди та втрати обом сторонам, хоча, як видно з аналізу, вигід більше в країнах—імпортерах робочої сили, а в країнах—експортерах у цілому втрати перевищують вигоди. Світ у цілому виграє, оскільки свобода міграції дає людям змогу переміщуватись до країн, де вони можуть внести більший чистий дохід у світове виробництво.

Країни, що приймають робочу силу, мають такі переваги:

а) у країні, що ввозить робочу силу, особливо кваліфіковану, прискорюються темпи зростання економіки: додатковий попит на товари та послуги іммігрантів стимулює зростання виробництва і створює додаткову зайнятість у країні їх перебування;

б) підвищується конкурентоспроможність вироблюваних країною товарів внаслідок зменшення витрат виробництва, пов'язаного з більш низькою ціною іноземної робочої сили і можливістю стримувати зростання заробітної плати місцевим робітникам через підвищену конкуренцію на ринку праці;

в) приймаюча країна виграє за рахунок податків, розмір яких залежить від кваліфікаційної та вікової структури іммігрантів. Високкокваліфіковані фахівці, що вже володіють мовою приймаючої країни, відразу стають великими платниками податків;

г) значний дохід приносить трансфер знань з країни еміграції. При імпорті кваліфікованих працівників і наукових кадрів приймаюча країна економить на витратах на освіту та професійну

підготовку. Так, у США 230 членів Національної академії наук, 33 % лауреатів Нобелівської премії — імігранти;

д) іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор на випадок зростання безробіття: вони можуть бути звільнені у першу чергу;

е) імігранти поліпшують демографічну картину розвинутих країн, які потерпають від старіння населення. У Німеччині, Франції, Швеції 10 % усіх новонароджених з'являються в сім'ях переселенців, у Швейцарії — 24 %, у Люксембургу — 38 %.

До негативних наслідків, породжених іміграцією, відносяться: соціальні чвари, конфлікти, загострення міжнаціональних проблем, злочинність тощо.

Зміни в густоті населення і соціальні чвари використовуються урядами приймаючих країн як аргументи на користь політики обмеження або поступовості іміграції, відбору імігрантів, що допускаються в країну. П. Х. Ліндерт іронічно зауважує з цього приводу: «Статуя Свободи тримає свою лампу яскраво запаленою для фізиків, інженерів та спеціалістів з ЕОМ» [15, с. 442].

Сучасна міграція до країн ЄС породжує специфічні проблеми. Основні з них:

- після 2000 р. помітно збільшується частка іноземців, які працюють у сфері послуг, а не у виробничій сфері (в сталеливарній, металообробній промисловості, автомобілебудуванні);
- поширення ЄС породжує проблему масової міграції населення з країн, що приєдналися до «багатих» країн Союзу;
- значне збільшення нелегальних мігрантів. Кількість «нелегалів», що знаходяться в країнах ЄС, зросла в 1993—2005 рр. з 2 до 3,5 млн чол.; в основному це вихідці з країн Північної Африки та Азії.

Країни—експортери робочої сили також отримують певні вигоди:

а) зниження рівня безробіття і, як наслідок, — соціального напруження в країні;

б) безплатне для країни-експортера навчання робочої сили новим професійним навичкам, ознайомлення з передовою технологією, організацією праці тощо;

в) отримання доходів у ВКВ внаслідок грошових переказів емігрантів.

Ці перекази включаються до статті «Приватні перекази» платіжного балансу і становлять для багатьох держав значну частину валютних надходжень. З поверненням на батьківщину мігранти привозять із собою цінності та заощадження на суму, що прибли-

зно дорівнює сумі їхніх переказів. А відтак додачу до національного доходу країни—експортера робочої сили можна розглядати як подвоєну суму переказів.

Розрахунки зарубіжних фахівців показують, що роль приватних переказів особливо велика для країн із середнім рівнем розвитку. У цих країн доходи від експорту робочої сили в окремі роки перевищують надходження з решти видів зовнішньоекономічної діяльності. За даними МВФ, середня норма прибутку при експорті товарів становить 20 %, послуг — 50 %, а від експорту робочої сили — значно вище. Наприклад, перекази в Пакистан від працюючих за кордоном перевищує надходження від експорту товарів і послуг у 5 разів. У Єгипті у 90-х роках перекази емігрантів становили понад 3,7 млрд дол. на рік, а експлуатація Суецького каналу — 970 млн дол. У Йємені перекази емігрантів в окремі роки у 30 разів перевищували надходження від експорту товарів і послуг. Зараз близько 43 країн світу мають надходження від мігрантів не менше як 100 млн дол., а 10 країн — понад 1 млрд дол.

Це один бік наслідків міграції для країн—експортерів робочої сили. З іншого боку, ці країни мали такі наслідки експорту робочої сили: а) скорочення податкових надходжень через зменшення кількості платників податків; б) постійна міграція означає, що відбувається відплив кваліфікованих, ініціативних працівників, так званий «відплив умів», який призводить до уповільнення темпів зростання науково-технічного та культурного рівня країни. За підрахунками фахівців, ці втрати становлять близько 76 млрд дол.

Можливими шляхами зняття негативних наслідків еміграції робочої сили можуть бути такі заходи держави:

- заборона еміграції;
- введення податку на «відплив кращих голів», компенсувати державні капіталовкладення в емігрантів;
- створення державою високоприбуткових галузей, що здійснюють експорт робочої сили. Така практика існує. Наприклад, азіатські НІК створили потужну високоприбуткову галузь економіки — експорт робочої сили, яка займається підготовкою і вербування працівників необхідних спеціальностей для роботи за кордоном. Перекази грошей на батьківщину експортованими працівниками приносять державі значний дохід. Наприклад, експортні працівники Південної Кореї, відповідно до чинного законодавства, зобов'язані 80 % заробітку переказувати на батьківщину у твердій валюті через національні банки.

П. Х. Ліндерт робить такі загальні висновки про наслідки міграційних процесів: «...виграють самі мігранти, їхні роботодавці і робітники, що залишаються в країні імміграції; зазнають втрат конкуруючі робітники приймаючої країни і підприємці в країні попереднього місцеперебування мігрантів... Приймаюча країна виграє і за рахунок змін на ринку робочої сили, і за рахунок позитивного впливу на державний бюджет. Країна еміграції втрачає за рахунок обох цих чинників» [15, с. 442].

Для країн, що приймають мігрантів, важливими є питання, що пов'язані з управлінням та контролем над міграційними потоками. Так, у країнах ЄС міграційні системи, які регулюють потоки трудової міграції, поділяються на два основні види: короткострокове перебування іноземців для задоволення пікового попиту щодо сезонної зайнятості та довгострокове перебування, що пов'язано із міграцією робочої сили. Незважаючи на те, що країни ЄС ще не розробили єдиної імміграційної політики, не прийняли єдиних міграційних квот, у цілому ця політика здійснюється на основі загальних принципів, які передбачають: обмеження в'їзду низькокваліфікованої робочої сили, боротьбу з нелегальною імміграцією; уніфікацію національних правових норм по відношенню до іноземців, які знаходяться на території країн ЄС.

Для підвищення ефективності управління міграційними потоками та скорочення незаконної міграції Європейський Союз на 2004—2008 рр. виділяв 250 млн євро [25, с. 320]. Переважна частина цих коштів спрямовується на фінансування різних програм щодо запобігання незаконній міграції у країнах масового виходу «нелегалів». Посилюється контроль на зовнішніх кордонах ЄС щодо іммігрантів, створюється єдина база даних віз, що видаються і які містять біометричні характеристики.

Країни ЄС намагаються своєчасно вносити зміни в національні міграційні системи із урахуванням внутрішніх факторів та принципів загальноєвропейської політики у даній сфері.

7.5. Регулювання міжнародних міграційних процесів. Міжнародна організація праці

Міжнародні міграційні процеси регулюються країнами, які беруть участь в обміні трудовими ресурсами. Контролю та регулюванню підлягають соціальний, віковий та професійний склад мігрантів, рівень в'їзду і виїзду іноземних трудящих. Функції міждержавного та внутрішньодержавного розподілу робо-

чої сили: визначення обсягу та структури міграційних потоків дедалі більше виконують міністерства праці, внутрішніх та закордонних справ, а також спеціально створені державні та міждержавні органи.

Вербування іноземної робочої сили здійснюється, як правило, за допомогою створених за кордоном державних вербувальних комісій, до функцій яких входить ретельний відбір кандидатів для роботи на підприємствах своєї країни з урахуванням їхнього віку, здоров'я, кваліфікації.

Важливим елементом державної імміграційної політики є встановлення юридичного статусу трудящих-мігрантів, який визначає їхні соціально — економічні, трудові, житлові та інші права, закріплені як в міжнародних угодах, так і в національних законодавствах. Цей статус не надає іноземним працівникам політичних прав, обмежує здебільшого їхню участь у профспілковій діяльності, регламентує строки перебування іммігрантів у приймаючій країні.

Різноманітні аспекти трудової міграції і статусу іноземних працівників віддзеркалюються у двосторонніх та багатосторонніх угодах, відповідних національних законодавчих актах та урядових постановах.

Засоби і методи реалізації державної міграційної політики змінюються залежно від конкретної ситуації на ринку праці. Так, в умовах дефіциту трудових ресурсів у західноєвропейських країнах застосовувались державні заходи заохочення імміграції, у тому числі й нелегальної. Коли ж інтереси підприємства породили потребу в зниженні рівня імміграції, державне регулювання поставило бар'єри новому припливу іноземних працівників.

Регулювання міжнародної міграції робочої сили здійснює Міжнародна організація праці — МОП (International Labor Organization — ILO). Вона була утворена в 1919 р. як автономна організація в складі Ліги Націй; з 1946 р. стала спеціалізованим закладом ООН. До неї входять 170 країн-членів, у тому числі Україна. Штаб-квартира знаходиться у Женеві. Особливістю МОП, яка відрізняє її від інших міжнародних організацій, є те, що представництво кожної країни-члена складається з трьох соціальних верств: від урядовців, від підприємців, від трудівників.

Головна мета МОП — сприяти встановленню соціальної справедливості в сфері праці, захищати інтереси трудящих на основі соціального партнерства, поліпшувати умови праці.

Після Другої світової війни основні цілі й принципи МОП знайшли підтвердження й розширення у Філадельфійській декла-

рації, в якій наголос робився на широку співпрацю з країнами, що розвиваються.

У 1946 р. МОП стала першим спеціалізованим закладом у системі ООН. В 1969 р. у зв'язку з 50-ю річницею МОП їй було присуджено Нобелівську премію миру.

МОП має чотири головні стратегічні цілі:

- розвиток і реалізація норм і принципів у сфері праці;
- створення ширших можливостей для жінок і чоловіків щодо забезпечення достойної зайнятості;
- розширення охоплення й підвищення ефективності соціального захисту для всіх;
- зміцнення тристоронньої структури й підтримка соціального діалогу.

Функції: нормативна діяльність; технічне співробітництво; підготування досліджень і публікацій.

Нормативна діяльність полягає в розробленні міжнародних Конвенцій і рекомендацій по регулюванню умов праці, зайнятості, прибутків, соціального забезпечення й основних прав людини й управління працею. Розробка нормативів є головним напрямом діяльності МОП. Держава-член зобов'язана регулярно надсилати до Організації звіти про виконання її Конвенцій, а також інформацію про відповідність національного законодавства нормативам МОП. У конвенціях важливе місце посідають питання заробітної плати, тривалості робочого дня, соціального страхування, відпусток, що оплачуються, служби найму робочої сили, робітничої інспекції. Конвенції й рекомендації МОП складають **«Міжнародний трудовий кодекс»**, що є основою регулювання трудових відносин у країнах-членах.

Конвенції й рекомендації МОП — акти міжнародно-правового регулювання праці. Вони не є міжнародними договорами й не потребують ратифікації. Конвенції й рекомендації являють собою звернення до держав з побажанням включити відповідні норми в національне законодавство.

Конвенції й рекомендації МОП охоплюють практично усі питання у сфері праці. До них належать деякі основні права людини, зокрема, свобода об'єднання, право на створення організації, трудові відносини, політика в галузі зайнятості, умови праці, соціальне забезпечення, техніка безпеки й охорони праці, зайнятість і права мігрантів.

Положення мігрантів взагалі є однією з центральних проблем, що знаходиться в сфері уваги МОП. Ще на першій сесії Генеральної конференції МОП у 1919 р. була прийнята рекомендація

«Про взаємність у сфері ставлення до трудящих-іноземців». Права мігрантів забезпечуються Конвенцією № 97 «Про трудящих-мігрантів». Згідно з цим документом країни-члени МОП зобов'язуються діяти без дискримінації за ознакою національності, раси, релігії або статі і надавати не менш сприятливі, ніж для власних громадян, умови в заробітній платі, тривалості робочого часу, соціальній забезпеченості. Мігранти мають бути забезпечені житлом, мають право брати участь у колективних договорах. Послуги, що робляться мігрантам державними службами працевлаштування, надаються безкоштовно.

У Конвенції № 43 (прийнята у 1975 р.) наголошується, що країни—члени МОП зобов'язані розробляти й здійснювати національну політику, спрямовану на сприяння й гарантію рівності можливостей щодо праці і зайнятості, соціального забезпечення для осіб, що перебувають на законних підставах, як мігрантам, так і членам їхніх родин.

Технічне співробітництво полягає в розробці й втіленні в життя проектів з різних аспектів трудових відносин у країнах-членах. Найактуальнішими темами проектів є: підготовка кадрів; зайнятість і розвиток; планування робочої сили; ринок праці; умови праці й виробниче середовище; соціальне забезпечення; трудові відносини; робітнича освіта; права трудящих-мігрантів; МОП і міжнародний профспілковий рух. Для реалізації технічних проектів МОП відряджає експертів та місії у відповідні країни.

Дослідницька діяльність МОП виявляється в підготовці оглядів ситуації в сфері праці в окремих країнах і регіонах, в аналізі галузевих і регіональних проблем праці; в оцінюванні тенденцій соціально-економічного розвитку. МОП публікує огляди, видає бюлетені з питань трудових відносин.

Організаційна структура:

- Міжнародна конференція праці;
- Адміністративна рада;
- Міжнародне бюро праці (секретаріат).

Міжнародна конференція праці — вищий орган. Кожна країна на її сесіях представлена чотирма делегатами: два — від уряду, один — від підприємців, один — від трудівників. Конференція розробляє конвенції й рекомендації з питань праці; в порядку контролю розглядає доповіді держав про застосування ратифікованих конвенцій; затверджує програму й бюджет організації.

В межах тристоронньої структури представників роботодавці й трудящі є соціальними партнерами; МОП сприяє соціальному

діалогу між профспілками й роботодавцями при розробці національної політики із соціальних та економічних питань.

Кожні два роки Конференція приймає дворічну програму діяльності й бюджет МОП, який фінансується державами-членами. Конференція є також міжнародним форумом, на якому обговорюються трудові й соціальні проблеми, що мають світове значення.

Адміністративна рада — виконавчий орган. Вона складається з 56 членів (28 — представники урядів, по 14 — від підприємців і трудівників). Із загальної кількості 10 місць в урядовій групі резервується для десяти найрозвинутіших країн (серед них і Росія).

Міжнародне бюро праці готує документацію, збирає й поширює інформацію, здійснює дослідження, організує наради.

Секретаріат МОП, дослідницький центр і видавництво перебувають у Женеві. Адміністрація й управління здійснюються через регіональні, обласні й галузеві бюро, які існують у понад 40 країнах. Адміністративній раді і Бюро допомагають тристоронні комітети, які охоплюють основні галузі промисловості. Рада і Бюро користуються також послугами **комітетів експертів** з таких питань:

- професійна підготовка;
- розвиток управління;
- техніка безпеки й охорона праці;
- трудові відносини;
- навчання трудящих.

Держави—члени МОП періодично проводять регіональні наради для вивчення питань з регулювання трудових відносин у тих чи інших регіонах.

7.6. Україна в міжнародних міграційних процесах

Інтеграція України до світової спільноти та зростання відкритості українського суспільства сприяє більшому втягненню України в міжнародний обмін робочою силою. Динаміку зовнішнього міграційного руху населення України в 2001—2006 рр. наведено на рис. 7.1 [www.ukrstat.gov.ua]

За межами України станом на 2008 р. працюють близько 3 млн громадян: 65,9 % у країнах СНД і 34,1 % — в інших країнах. Найбільшими центрами офіційного працевлаштування українців у Західній Європі є Німеччина, Франція, Велика Британія та Греція, які приймають до 30 % усіх легальних емігрантів. Крім того,

багато українців працюють у Польщі, Чехії, Італії, Португалії, Угорщині, Словаччині, Білорусі. Останніми роками збільшився потік емігрантів до Росії, де працює близько 1 млн чол. Однак переважна частина емігрантів влаштовується на роботу нелегально. Найчастіше за кордон їдуть працювати мешканці сільських районів і маленьких міст, оскільки саме там спостерігається найбільший рівень безробіття.

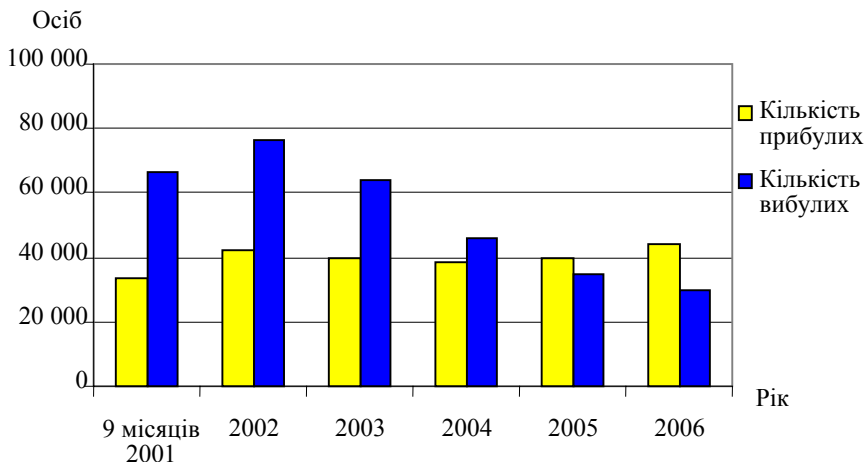


Рис. 7.1. Динаміка зовнішньої міграції населення України

Приблизно 70 % загальної кількості працюючих за кордоном українців — чоловіки, які задіяні в будівельній сфері та мережі торгівлі, а переважна більшість жінок за кордоном працюють у сільському господарстві (займаються збиранням урожаїв), у сфері сервісу (домашньою прислугою, нянями, покоївками).

Основними чинниками, що спонукають до трудової міграції, є несприятлива економічна ситуація в Україні, політична нестабільність, нестача робочих місць на ринку праці, низька мотивація легальної зайнятості і, як результат, проблема з адекватно оплачуваною роботою, низький рівень охорони здоров'я, географічні особливості прикордонних територій, реформування освіти, культури, спорту. Наслідком цього є високий рівень безробіття за окремими регіонами держави, незбалансована структура спеціальностей на вітчизняному ринку праці та зростання маятникової міграції.

Однією з найбільших проблем, по'язаних із трудовою еміграцією з України, є «відтік умів», але встановити реальні масштаби

цього процесу неможливо через брак достовірної статистики, невизначеність самого поняття «висококваліфікований спеціаліст» (частина українських дослідників схильні вважати такими лише науковців найвищої категорії). Рівень освіти трудових мігрантів з України незначно (10,9 років навчання), але все ж менший від рівня освіти населення, зайнятого на території проживання (показник становить 11,4 роки). Високим рівнем освіти характеризуються емігранти у Великій Британії (12,5 року навчання), США і Канаді (12,3), Австрії, Бельгії, Нідерландах, Німеччині, Люксембурзі, Франції (11,8). Вищим від середнього по всьому масиву зовнішніх трудових мігрантів з України є рівень освіти українців, які працюють в Ізраїлі (11,5), Іспанії, Греції, Португалії (11 років). А в Російській Федерації, Чехії, Польщі, Угорщині, Словаччині він нижчий, ніж 10,7 року. Зрозуміло, що в країнах, де середній показник освіти мігрантів вищий за середній, вищою є й частка осіб із закінченою вищою освітою (у Великій Британії — 41,7 %, у США і Канаді — 39,1 %). Але питання, яка частина цих людей працює відповідно до рівня своєї кваліфікації, а яка фактично зайняла місце місцевих некваліфікованих робітників на ринку праці цих країн залишається відкритим.

Отже, навіть у тих країнах, де значну частину українських заробітчан становлять спеціалісти з вищою освітою, вони зовсім не домінують у загальній масі мігрантів. Українська трудова міграція — це, насамперед, міграція «робочих рук», а не кваліфікованих спеціалістів та науковців.

Для виїзду українських громадян для працевлаштування за кордоном існує декілька способів: це самостійний пошук місця роботи, використання туристських агенцій, запрошення українських фахівців безпосередньо іноземною стороною, використання послуг посередницьких структур при працевлаштуванні за кордоном.

Через структури з посередництва в працевлаштуванні за кордоном громадяни України отримують можливість мати легальну роботу за межами країни і надійний соціальний захист з боку іноземного роботодавця (в рамках законодавства країни працевлаштування). Проте навіть тоді, коли людина намагається виїхати на роботу за кордон легально, вона все одно ризикує потрапити до рук аферистів з нелегальних рекрутингових агенцій. Аби цього не сталося, громадянин має знати, що посередник зобов'язаний у своїй діяльності спиратися на низку дозволів.

Структури, які займаються посередництвом у працевлаштуванні на роботу за кордоном, щорічно надають послуги в працевлаштуванні

влаштуванні лише 1—2 % від загальної чисельності українських мігрантів, які працюють за кордоном. У 2007 р. в Україні зареєстровано 515 суб'єктів господарської діяльності, які мають ліцензію Мінпраці на посередництво в працевлаштуванні на роботу за кордоном. Кількість українських громадян, які користуються послугами цих структур, зростає. Так, якщо в 2000 році кількість громадян, які працевлаштовані за кордоном за допомогою ліцензованих посередників, становила 19,9 тис. чол., то вже в 2007 — 61,4 тис. чол.

Контроль за роботою суб'єктів господарської діяльності, які займаються посередництвом у працевлаштуванні на роботу за кордоном, здійснює Комісія з питань посередництва в працевлаштуванні на роботу за кордоном та надання іноземцям дозволів на працевлаштування в Україні та регіональними комісіями відповідно до Порядку контролю за додержанням Ліцензійних умов провадження господарської діяльності з посередництва у працевлаштуванні на роботу за кордоном. Цей Порядок затверджено спільним наказом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва і Міністерства праці та соціальної політики України від 24 червня 2004 р. №78-141.

Що стосується імміграції в Україну, то, за даними Всесвітнього банку, Україна зараз посідає четверте місце в світі за кількістю прийнятих мігрантів. За різними оцінками, в Україні проживає близько 4 млн іноземців. Проте згадані цифри стосуються лише легальної міграції. Нелегальну ж виміряти кількісно практично неможливо.

В Україну приїздить дедалі більше мігрантів з країн СНД (77,5 %), Близького Сходу та інших частин світу (22,5 %). У 2007 р. органи внутрішніх справ України розглянули близько 165 тис. імміграційних справ. Найбільше навантаження щодо оформлення дозволів на міграцію в Донецькій (3018), Одеській (2067), Дніпропетровській (1673) областях, м. Києві (1543), Запорізькій (1277), Київській (1216), Харківській (1048) областях, найменше — в Тернопільській (100), Рівненській (166), Закарпатській (189), Чернівецькій і Полтавській (по 212) та Львівській (245) областях.

Еміграція з України забезпечує певні економічні вигоди.

1. Знижується рівень безробіття та пом'якшується соціальна напруженість у суспільстві.

2. Працюючи за кордоном, українці підвищують свій життєвий рівень за рахунок ресурсів країни перебування.

3. Зовнішня трудова міграція є джерелом досвіду, знань, міжособистісних контактів, школою бізнесу та ринкової поведінки.

4. Зростають валютні надходження в Україну. Так, за даними Міжнародного фонду сільськогосподарського розвитку — спеціалізованої установи ООН — сума грошових переказів українських мігрантів на батьківщину в 2006 р. становила 4,8 млрд дол. У середньому заробіток українського трудового мігранта становив 800 дол. на місяць (від 500 дол. на сільгоспроботах у Польщі до 1,5 тис. дол. на будівельних роботах у Португалії). За даними Міжнародної організації міграції, українські трудові мігранти у 2007 р. відправили додому грошових переказів на суму від 5 до 7 млрд доларів. При цьому експерти не заперечують, що реальні обсяги переданих українськими мігрантами на батьківщину коштів значно більші. Так, підраховано, що загальна сума грошей, які надійшли від «заробітчачан» до України, становить близько 20 млрд дол. (тобто в середньому близько 6 тис. доларів за рік на одного мігранта). Таким чином, трудова міграція суттєво впливає на стан української економіки, оскільки обсяги валюти, що надходить від мігрантів до країни, дуже значні. Для порівняння: весь товарний експорт з України за 2007 р. становив 49,2 млрд дол., а виручка по головній експортній статті — від постачань недорогоцінних металів і виробів з них — 20,8 млрд дол. Отже, надходження валюти в країну від «заробітчачан» приблизно дорівнює обсягові надходжень від металургійного експорту. Значні кошти, які надходять від заробітчачан, підвищують платоспроможний попит і, таким чином, стимулюють виробництво. Вони сприяють розвитку малого бізнесу, прискоренню формування середнього класу.

5. Відповідно до розроблених МОП рекомендацій, Україна матиме право на компенсацію за підготовку робочої сили від країн—користувачів її трудових ресурсів.

Поряд із позитивними результатами трудової міграції українського населення, можна виокремити такі негативні тенденції:

- збільшення грошової маси призводить до зростання цін;
- орієнтовані на споживання гроші мігрантів лише незначною мірою мають інвестиційне чи кредитне використання. Вплив заробітків за кордоном на розвиток дрібного бізнесу є вкрай скромним внаслідок податкового тиску, відсутності дешевих кредитів, труднощів з реєстрацією підприємства, невіри громадян у перспективи малого бізнесу;
- зовнішня трудова міграція руйнує трудові колективи, здатна спричинити дефіцит робочої сили в певних галузях та регіонах;
- призводить до втрати кваліфікації, оскільки особи з високим рівнем професійної підготовки здебільшого виконують за кордоном малокваліфіковану роботу;

- вплив молоді спричинює негативні демографічні наслідки як через руйнацію сімейних відносин, так і через несприятливу для народження й виховання дітей специфіку «мігрантського» способу життя. Ще більш складною сімейною проблемою, яка переростає у соціальну, є виховання дітей мігрантів, залишених в Україні, особливо у випадках тривалої відсутності обох батьків. Як наслідок, Україна стикається з новим видом соціального сирітства, необхідністю брати під державну опіку частину дітей мігрантів;

- брак трудових ресурсів в Україні: в найближчі роки досягнуть працездатного віку українці, що з'явилися на світ на початку 1990-х років, коли народжуваність у країні почала стрімко знижуватися.

Таким чином, трудова міграція має загальнодержавне значення і впливає на внутрішньоекономічне, політичне і соціальне становище. У зв'язку з цим необхідно особливу увагу приділяти державному регулюванню міграційних процесів.

Протягом останніх років в Україні прийнято ряд законодавчих актів з питань міграції, зокрема Закони України «Про громадянство України», «Про біженців», «Про імміграцію», «Про основні засади державної міграційної політики України», «Про порядок надання притулку в Україні іноземцям та особам без громадянства», «Про Державну міграційну службу в Україні». Україна приєдналася до Конвенції про статус біженців 1951 року, Протоколу щодо статусу біженців 1967 року та інших міжнародних договорів. Важливе значення має подальша адаптація законодавства України з питань міграції до європейських стандартів та визнаних міжнародних механізмів регулювання міграційних процесів у рамках реалізації стратегії інтеграції України до Європейського співтовариства.

Міграційна політика України має забезпечити безпеку держави потоків нелегальної міграції з третіх країн, а також захист прав українських громадян за кордоном. Для України як транзитної держави і разом з тим постачальника власних нелегальних мігрантів, важливим є питання про підписання з країнами перебування українських громадян двосторонніх угод про їх тимчасове працевлаштування.

Сьогодні вирішення проблеми нелегальної міграції стає для України надзвичайно важливим. Зокрема, це демонструють такі дані: органами внутрішніх справ у 2007 р. затримано близько 13,6 тис. нелегальних мігрантів, що на 11 % більше, ніж за аналогічний період 2006 р. Виявлено 129 груп нелегальних мігрантів

загальною чисельністю 1121 особа. Найбільше нелегалів, затриманих у складі організованих груп, є вихідцями з Пакистану — 436, Індії -135, Молдови -122, В'єтнаму — 69, Сомалі — 40, Шрі-Ланки — 38, Бангладеш та Узбекистану — по 30. За межі держави видворено 12 755 нелегальних мігрантів, що складає близько 94,7 % від загальної кількості виявлених; у примусовому порядку видворено 2008 осіб; до 11 тисяч іноземців-порушників (2006 рік — близько 9,2 тис. + 20 %) застосовано санкцію заборони в'їзду в Україну на термін від 6 місяців до 5 років.

Україна бере участь у міжнародному співробітництві з іншими державами, міжнародними організаціями та установами з метою регулювання міграційних процесів. Міжнародне співробітництво здійснюється на підставах і в порядку, передбачених законодавством України та міжнародними договорами. Так, співпраця Державного департаменту в справах громадянства, імміграції та реєстрації фізичних осіб МВС України з Міжнародною організацією з міграції (МОМ) ґрунтується на виконанні положень Угоди «Про співробітництво між Міністерством внутрішніх справ і Міжнародною організацією з міграції», яка підписана 14.09.2005 року в м. Києві. МВС здійснювалось вивчення міжнародного досвіду щодо реалізації програми добровільного повернення затриманих іноземців до країн походження, а також можливість запровадження такої програми в Україні, яка сприяла б збільшенню кількості повернутих іноземців, затриманих на території України за порушення законодавства про правовий статус іноземців та осіб без громадянства, до країн походження. Враховані рекомендації МОМ та зразки найкращих практик для пунктів тимчасового перебування іноземців та осіб без громадянства, які незаконно перебувають в Україні, та проаналізовано прогалини українського законодавства у сфері затримання та утримання незаконних мігрантів. Міжнародне співробітництво також здійснюється в рамках реалізації програми технічної допомоги Європейської Комісії країнам СНД (ТАСІС/ЄК), що передбачено чотирма проектами «Зміцнення потенціалу в сфері управління міграційними процесами: Україна», які фінансуються за рахунок МОМ та Європейського Союзу.

До основних проблем, які потребують вирішення, відносяться:

- завершення формування нормативно-правової бази з питань міграції;
- визначення концепції створення скоординованого адміністративного механізму державного регулювання міграційних процесів та забезпечення його впровадження і ефективного функціонування;

- забезпечення захисту прав осіб, яким надано статус біженців чи притулок в Україні;
- створення правових і соціально-економічних засад регулювання трудової міграції;
- налагодження обліку трудових мігрантів, які працюють за межами України;
- активізація політики щодо формування привабливого внутрішнього ринку праці;
- проведення політики посилення соціального захисту трудящих-мігрантів — громадян України, які працюють за кордоном;
- проведення політики превентивних заходів щодо запобігання нелегальним трудовим міграціям;
- розвиток міжнародного співробітництва у сфері міграції.

Глава 8

МІЖНАРОДНА ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГІЙ

8.1. Сутність і форми міжнародного технологічного обміну

Під міжнародним технологічним обміном (трансфертом технологій) розуміються сукупність економічних відносин різних країн з приводу передавання науково-технічних досягнень.

Розвиток міжнародного ринку технологій (міжнародного технологічного обміну) зумовлений прискоренням науково-технічного прогресу (НТП). Розширення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) потребує величезних фінансових витрат, дорогого устаткування, висококваліфікованих кадрів, Це змушує фірми брати участь у міжнародному науково-технічному поділі праці. Швидкий розвиток торгівлі технологіями, науково-технічними знаннями значною мірою пов'язаний з істотними розходженнями в технічному рівні окремих країн. В умовах прискорення НТП передова техніка і технологія сконцентровані в невеликій групі промислово розвинутих країн, що витрачають величезні кошти на НДДКР. Так, у США витрати на НДДКР перевищують витрати на це в Німеччині, Франції, Англії, Італії, Японії, разом узяті. Тому в США зосереджена велика частина передових наукових досліджень.

Широко використовує іноземні науково-технічні знання Японія, що дало їй можливість випускати нову продукцію, вдосконалену за рахунок власних наукових досліджень.

Міжнародний технологічний обмін успішно використовує і Німеччина, яка за допомогою іноземних ліцензій модернізувала виробничу базу транспортного машинобудування, хімічної, електротехнічної галузей.

Країни, що розвиваються, щоб бути конкурентоспроможними на світовому ринку, змушені розвивати свою технічну базу в тому ж напрямі, що й розвинуті країни.

Купівля передової іноземної технології є важливим засобом подолання технічної відсталості, створення власної промисловості, яка здатна задовольнити потреби внутрішнього ринку і зменшити залежність від імпорту.

Поглиблення міжнародного науково-технічного поділу праці приводить до дедалі більшої спеціалізації фірм у вузьких галузях науки і техніки.

Обмін науково-технічними знаннями забезпечує окремим країнам, що не мають достатньо фінансових ресурсів для проведення НДДКР, досягнення високих темпів економічного розвитку за рахунок використання передових технологій інших країн.

На міжнародному ринку технологій передача технології здійснюється некомерційним і комерційним шляхом.

Некомерційні форми технологічного обміну:

- технічні, наукові і професійні журнали, патентні видання, періодика й інша спеціальна література;
 - бази і банки даних;
 - міжнародні виставки, ярмарки, симпозіуми, конференції;
 - обмін делегаціями;
 - міграція вчених і фахівців;
 - стажування вчених і фахівців у фірмах, університетах, організаціях;
 - навчання студентів і аспірантів;
 - діяльність міжнародних організацій у сфері науки і техніки.
- До форм технології, що підлягає міжнародному обміну на комерційній основі, відносяться:

I. Матеріальні види технологій:

- ◆ підприємства «під ключ»;
- ◆ технологічні лінії;
- ◆ агрегати, устаткування, інструменти та ін.

Цей тип технологічного обміну пов'язаний з прямими інвестиціями в будівництво, реконструкцію, модернізацію фірм і виробництв.

Питання щодо міжнародного технологічного обміну матеріальними видами технологій відноситься до міжнародної торгівлі промисловими товарами.

II. Нематеріальні види технологій:

- патент — свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахіднику і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;
- ліцензія — дозвіл, який видається власником технології (ліцензіаром), захищеної чи незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату;
- копірайт — ексклюзивне право автора літературного, аудіо- чи відеопродукту на показ і відтворення своєї роботи;

- товарний знак — символ (малюнок, графічне зображення, поєднання букв тощо) певної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника;

- ноу-хау — надання технічних знань, практичного досвіду технічного, комерційного, управлінського, фінансового й іншого характеру, що є комерційною цінністю, застосовуються у виробництві і професійній практиці і не забезпечені патентним захистом.

III. Послуги: науково-технічні, інжинірингові, консультаційні, навчання персоналу та ін.

За призначенням технології поділяються на технології продукції, технології процесів, технології керування.

8.2. Особливості міжнародного технологічного обміну в сучасних умовах

У сучасних умовах міжнародному технологічному обміну притаманні певні особливості.

Розглянемо їх.

1. Розвиток ринку наукоємних технологій. Зараз прогресивною вважається тенденція не просто зростання експортного потенціалу країни, а його «інтелектуалізація», тобто збільшення частки наукоємних високотехнічних товарів у загальній структурі експорту. Це є чинником економічного зростання. Поглиблення міжнародного поділу праці приводить до зростання зовнішньоекономічних інноваційних ресурсів, пов'язаних з міжнародним трансфертом технологій. Міжнародний технологічний обмін може до певної міри компенсувати нестачу коштів для фінансування науково-технологічного розвитку країни.

Між технологічним прогресом країни та її ринковою конкурентоспроможністю існує прямий зв'язок. Зміни в конкурентоспроможності різних країн на світовому ринку складних у технічному відношенні товарів відбуваються одночасно з аналогічними змінами у відповідних позиціях країн у галузі розробки та впровадження нових технологій.

Про прямий зв'язок між розвитком передових технологій у країні та рівнем її заможності свідчить показник частки експорту високотехнологічних товарів в експорті обробної промисловості.

Загальновизнаною класифікацією високих технологій для експорту та імпорту продуктів, що втілюють нову та лідируючу тех-

нологію, є класифікація, розроблена в США, яку використовують міжнародні організації для виконання статистичних порівнянь різних країн. Ця класифікаційна система дає змогу дослідити торгівлю продуктами високих технологій у 10 головних технологічних галузях: біотехнологія; технології наук про життя; оптоелектроніка; комп'ютери і телекомунікації; електроніка; комп'ютеризоване виробництво; нові матеріали; аерокосмічні технології; озброєння; атомні технології.

2. Монополія найбільших фірм на ринках технологій. Науково-дослідні розробки концентруються в найбільших фірмах промислово розвинутих країн, оскільки тільки вони володіють достатніми фінансовими коштами для проведення дорогих досліджень. Наприклад, у США витрати на НДДКР у загальній сумі реалізації на одного зайнятого в ТНК «ІБМ» і «Істмен Козак» становлять 6 %, у «Боїнг» і «Ханіуелл» — 5, у «Дюпон де Немур» і «Ксерокс» — 4, у «Дженерал моторе», «Форд мотор» - 3 %[12,с.312].

Транснаціональні корпорації активно залучають у проведення НДДКР свої закордонні філії, дочірні компанії, для яких характерне підвищення частки витрат на наукові розробки в загальній сумі цих витрат ТНК.

3. Технологічна політика ТНК. Останнім часом відбулися зміни в напрямках НДДКР, проведених ТНК. Дослідження зміщуються в галузі, що визначають успіх у виробничій і збутовій діяльності:

- удосконалювання традиційних видів виробів для їх кращого пристосування до вимог світового ринку за показниками матеріалоемності, енергоємності, безпеки, надійності тощо;
- створення принципово нових товарів, дослідження ринків, де можна очікувати високих прибутків;
- удосконалювання існуючої і створення нової технології.

ТНК використовують нові підходи до передачі науково-технологічних досягнень:

- ◆ продаж ліцензій на початкових етапах життєвого циклу товарів щоб встигнути окупити частину витрат на НДДКР доходами від реалізації їх результатів;
- ◆ встановлення монополюно високих цін на запатентовану продукцію й обмеження виробництва і випуску нової продукції покупцями ліцензій;
- ◆ укладання угод між ТНК для одержання ексклюзивного права на блоки патентів на найважливіші винаходи. Угоди укладаються між окремими ТНК з метою утворення патентних пулів.

Права на винаходи одержують усі учасники пула шляхом видачі взаємних ліцензій. Використання нових винаходів, створених поза пулом, припиняється;

- ◆ використання патентів для контролю за розвитком техніки або для гальмування цього розвитку;

- ◆ позбавлення дочірніх компаній ТНК самостійності у виборі техніки і технології. Вони повинні керуватися загальною ліцензійною політикою в рамках ТНК;

- ◆ передача ТНК ліцензій на некомерційних умовах своїм філіям і дочірнім компаніям, що ставить останніх у переважне становище на ринку, сприяє підвищенню конкурентоспроможності їх продукції. Внутрішньокорпоративний обмін технологією дозволяє закордонним філіям швидше налагодити виробництво нових товарів і організувати їх збут; обійти митні бар'єри і валютні обмеження інших країн; знижує ступінь ризику при укладанні угод і гарантує нерозголошення промислових секретів третім країнам.

Внутрішньокорпоративна торгівля є головним напрямом міжнародного технологічного обміну. Так, серед усіх ліцензійних надходжень розвинутих країн частка внутрішньокорпоративних надходжень становить понад 60 %, у т.ч. у США частка надходжень від продажу ліцензій дочірнім філіям становить близько 80 %, в Англії — 50 %.

Важливе місце в технологічній політиці ТНК займає міжнародне науково-технічне співробітництво шляхом створення стратегічних альянсів між ТНК різних країн для спільного рішення науково-технічних проблем. У рамках стратегічних альянсів ТНК проводять спільні НДДКР, здійснюють взаємний обмін науковими досягненнями і виробничим досвідом, підготовку кваліфікованих кадрів. Створюючи стратегічні альянси, ТНК скорочують час на проведення НДДКР, що дуже важливо в умовах швидкого розвитку технологій і скорочення життєвого циклу товарів і технологічних процесів; розподіляють значні суми витрат між фірмами при проведенні спільних НДДКР, одержують доступ до науково-технічних досягнень партнера по альянсу і розподіляють ризик невдачі при здійсненні НДДКР.

4. Взаємини ТНК із країнами, що розвиваються. ТНК намагаються створити таку структуру міжнародного поділу праці, яка забезпечувала б економічну і технічну залежність країн, що розвиваються. Так, у цих країнах ТНК створюють підприємства по випуску комплектуючих виробів, що поставляються на дочірні підприємства в інших країнах. Передаючи технології на виготов-

лення проміжної продукції в країни з дешевою робочою силою, ТНК тим самим знижує собівартість своїх товарів.

Нерідко ТНК переміщує в країни, що розвиваються, виробництво товарів, життєвий цикл яких минув і прибуток від реалізації яких поступово зменшується. Ці товари вони одержують за низькими цінами, а потім реалізують їх у свою збутову мережу під своєю відомою товарною маркою, одержуючи підвищений прибуток.

Технологія, яка передається країнам, що розвиваються, як правило, погано пристосована до їх можливостей, оскільки вона розроблена з урахуванням рівня розвитку і структури промисловості розвинутих країн.

На частку країн, що розвиваються, припадає близько 10 % міжнародного технологічного обміну, що пояснюється малою ємністю їхнього технологічного ринку.

5. Участь у міжнародному технологічному обміні «венчурних» фірм (дрібних і середніх фірм із числом зайнятих до 1 тис. чол.). Перевага цих фірм на ринку технологій полягає у вузькій спеціалізації. Випускаючи обмежену номенклатуру товарів, ці фірми отримують доступ на вузькоспеціалізовані світові ринки; не несуть додаткових витрат на вивчення ринку, рекламу; приділяють більше уваги безпосередньому вирішенню науково-технічних завдань.

Продаж ліцензій для венчурних фірм — найбільш конкурентна форма передачі технології, тому що вони не можуть суперничати з великими корпораціями ні за масштабом експорту високотехнічної продукції, ні за вивезення підприємницького капіталу.

6. Розвиток міжнародної технічної допомоги. Ця допомога надається розвинутими країнами країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою в галузі передачі технічних знань, досвіду, технології, технологічноємної продукції, навчання персоналу. Міжнародні програми технічної допомоги спрямовані на підвищення технічного рівня країн-одержувачів і здійснюється на багатосторонній основі, у тому числі по лінії міжнародних організацій (наприклад, МВФ, Всесвітнього банку, ОЕСР та ін.) чи на двосторонній основі. Технічна допомога надається у вигляді безоплатних технологічних грантів на одержання країною, що розвивається, технології техно-логічноємних товарів, фінансових засобів на купівлю технології, навчання кадрів, а також у вигляді співфінансування, тобто одержувач допомоги відповідно до угоди не тільки організаційно забезпечує її одержання, а й частково фінансує, хоча його частка фінансової участі в загальній вартості проекту незначна.

Основні покупці на ринку технологій:

- закордонні філії чи дочірні компанії ТНК;
- окремі незалежні фірми.

Передача ТНК новітніх технологій своїм закордонним підрозділам зумовлена тим, що:

- ◆ переборюється суперечність між необхідністю широкого використання новітніх технічних розробок з метою одержання максимального прибутку і виникаючої у зв'язку з цим загрозою втрати монопольного права на науково-технічні досягнення;

- ◆ зменшуються питомі витрати на проведення НДДКР;

- ◆ виключається витік виробничих секретів за межі ТНК;

- ◆ збільшується прибуток материнської компанії (оскільки в багатьох країнах платежі за отриману нову технологію звільняються від податків).

Незалежним фірмам, як правило, продаються технології тих галузей, у яких невелика частка витрат на НДДКР (металургія, металообробка, текстильна, швейна промисловість).

При продажу технології незалежним компаніям фірма-продавець втрачає монопольне право на її використання, при цьому покупець технології може стати серйозним конкурентом, якщо володіє значним науково-технічним потенціалом. Тому при передачі технології фірма—продавець з метою компенсації втрати монопольного права прагне одержати частку в акціонерному капіталі, об'єднати передачу технології з поставаннями свого устаткування, домогтися одержання максимальних доходів від продажу, щоб компенсувати втрату монопольних прав.

8.3. Міжнародна торгівля ліцензіями

Міжнародна торгівля ліцензіями є основним економічним механізмом міжнародного технологічного обміну і наразі набула широкого і швидкого поширення.

Зростання міжнародної торгівлі ліцензіями зумовлене рядом чинників, що стимулюють фірми продавати і купувати ліцензії на світовому ринку:

- комерційна зацікавленість у здійсненні технологічного трансферу;
- посилення конкурентної боротьби на світовому ринку;
- прискорення випуску на ринок нової продукції;
- одержання доступу до додаткових ресурсів;

- проникнення і завоювання важкодоступних ринків у країнах, де широко використовуються тарифні і нетарифні бар'єри;
- одержання прибутку від продажу ліцензій на продукцію, що не відповідає новим стратегічним пріоритетам;
- країни з обмеженими ресурсами науково-технічного розвитку, беручи участь у міжнародному технологічному обміні, мають можливість зайняти тверду позицію на світовому ринку без додаткових витрат;
- за допомогою ліцензій створюється реклама вітчизняної продукції і завдяки цьому зростає попит на неї в інших країнах, а також вивчаються закордонні ринки;
- політичні і правові мотиви.

Крім переваг, міжнародне ліцензування має й недоліки, що для ліцензіара обертаються ось чим:

- обмеження можливостей одержання майбутніх прибутків, пов'язаних із самостійним використанням нематеріальних активів, внаслідок передачі прав на досить тривалий період;
- втрата контролю над якістю своєї продукції і технології, а також над збереженням репутації своєї фірми у випадку передачі права іншій фірмі. Основні наслідки втрати контролю: неадекватне використання ліцензій, низька якість продукції, перетворення ліцензіата в конкурента;
- зниження цінності технологій у тих випадках, коли вони можуть стати широко відомими і доступними.

Міжнародні ліцензійні зв'язки здійснюються переважно між розвинутими країнами. У загальній сумі надходжень від міжнародної торгівлі ліцензіями частка розвинутих країн становить майже 98 %.

У цілому оборот ліцензійної торгівлі становить близько 30 млрд дол. на рік. Однак значущість цього ринку визначається тим, що вартість продукції, що випускається в різних країнах з іноземними ліцензіями, становить 330—400 млрд дол. щорічно. Лідируюче положення на ринку ліцензій належить США (65 % надходжень промислово розвинутих країн від експорту ліцензій).

Країни залежно від їхньої ролі в міжнародній торгівлі ліцензіями поділяють на такі групи: промислово розвинуті країни з домінуючим експортом ліцензій; промислово розвинуті країни з переважним експортом ліцензій; промислово розвинуті країни з переважним імпортом ліцензій; країни, що розвиваються, з експортно-імпортною спрямованістю торгівлі ліцензіями; країни, що розвиваються, з імпортною спрямованістю ліцензійної торгівлі; країни, що розвиваються, з епізодичним характером ліцензійної торгівлі.

Об'єкти ліцензій:

- запатентований винахід чи технологічний процес;
- технологічні знання і досвід, ноу-хау;
- промислові зразки (нове художньо-конструкторське рішення, що визначає його зовнішній вигляд);
- товарний знак.

Ліцензії бувають патентні, тобто такі, що підтверджують передачу права використання патенту без відповідного ноу-хау, і безпатентні, тобто такі, котрі підтверджують право використовувати ноу-хау без патентів на винахід. Основна частка світової торгівлі технологіями припадає на продаж безпатентних ліцензій, оскільки вони не потребують проведення додаткових НДДКР і передбачають мінімальний комерційний ризик.

За обсягом переданих прав на використання науково-технічних знань ліцензіара розрізняють три види ліцензій:

- проста (невиняткова), при продажу якої за ліцензіаром залишається право самостійно використовувати об'єкт ліцензії, а також надавати ліцензії на дану технологію й іншим ліцензіатам на даній території;
- виняткова, що передбачає монопольне право ліцензіата використовувати технологію і відмовлення ліцензіара від самостійного використання запатентованих винаходів чи ноу-хау та їх продаж на домовленій території;
- повна, що надає ліцензіатові виключне право на використання патенту або ноу-хау упродовж терміну дії угоди і відмовлення ліцензіара від самостійного використання предмета ліцензії упродовж цього терміну.

Ліцензія може бути **відкритою**, якщо патентом має право скористатися будь-яка зацікавлена особа. Відкрита ліцензія оформляється у відповідному патентному відомстві, при цьому патентне мито стягується в половинному розмірі.

Ліцензія буває **примусовою** у випадку, якщо компетентні органи примушують патентовласника передати іншим особам право на використання патенту.

Продаж ліцензій здійснюється на основі укладання **ліцензійної угоди**. Ліцензійна угода — це договір, згідно з яким ліцензіар (продавець) надає ліцензіатові (покупцеві) дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на патенти, ноу-хау, товарні марки і за визначену винагороду.

За способом передачі технології ліцензійні угоди поділяються на:

- самостійні, тобто коли технологія передається незалежно від їх матеріального носія;

▪ супутні, тобто коли ліцензія надається одночасно з укладанням контракту на будівництво підприємства, постачання комплектного технологічного устаткування і надання інженерно-консультаційних послуг.

Одним з найважливіших і складних питань при продажу і купівлі ліцензій є визначення ліцензійних платежів (ціни ліцензій). Ліцензійні платежі — це визначена винагорода ліцензіарові, виплачувана ліцензіатом як відшкодування за надання прав на використання предмета угоди.

Вартість ліцензії формується на базі оцінки можливого прибутку, одержуваного від використання права виготовляти продукцію в результаті впровадження винаходу, ноу-хау, а також продавати продукцію під товарним знаком. При цьому враховують усі витрати на придбання ліцензії: її ціну, витрати, які пов'язані з освоєнням виробництва, збутом, рекламою тощо.

Форми ліцензійних винагород бувають різні. Залежно від методу підрахунку вони поділяються на дві групи.

До першої групи належать винагороди, розмір яких підраховується на базі фактичного економічного результату використання ліцензії. До цієї групи відносяться такі форми, як періодичні відсоткові відрахування й участь у прибутку ліцензіата.

До другої групи належать винагороди, розмір яких безпосередньо не пов'язаний з фактичним використанням ліцензії, а заздалегідь встановлюється і вказується в договорі, виходячи з оцінок можливого економічного ефекту й очікуваних прибутків ліцензіата на базі використання ліцензії. До цієї групи відносяться такі форми: первісний платіж готівкою, паушальний платіж, передача цінних паперів ліцензіата, передача зустрічної технічної документації.

8.4. Міжнародний ринок інжинірингових послуг

Поширеною формою міжнародного технологічного обміну є інжиніринг.

Інжиніринг — це комплекс інженерно-консультаційних послуг щодо використання технологічних та інших науково-технічних розробок.

Сутність міжнародної торгівлі інжиніринговими послугами полягає в наданні однією стороною іншій на основі договорів комерційних інженерно-розрахункових, консультаційних, інженерно-будівельних послуг щодо:

- підготовки виробництва;
- забезпечення процесу виробництва (послуги з організації процесу виробництва, керування підприємством, навчання персоналу);
- забезпечення реалізації продукції;
- обслуговування будівництва й експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів.

Усі ці послуги мають інтелектуальний характер і спрямовані на оптимізацію інвестиційних проектів на всіх етапах їх реалізації.

Основними чинниками, що впливають на розвиток міжнародного ринку інжинірингових послуг, є:

- прискорення науково-технічного прогресу, що призводить до істотних зрушень у структурі міжнародної торгівлі у бік збільшення торгівлі суміжними видами устаткування, що потребують спеціальних знань для вирішення технологічних і організаційних питань, починаючи від проектування підприємства до введення його в експлуатацію;
- зростання обсягу державних і приватних інвестицій, що дозволяє розширювати будівництво і вводити нові об'єкти, при проектуванні яких можуть знадобитися інжинірингові послуги;
- наявність вільного капіталу, розміщеного на ринку інжинірингових послуг;
- високий попит на інжинірингові послуги з боку країн, що вступили на шлях самостійного економічного розвитку і не мають необхідного досвіду і кадрів фахівців для розвідки і розробки своїх природних ресурсів, розвитку паливно-енергетичної бази, створення галузей важкої промисловості тощо.
- прагнення великих ТНК до зовнішньоекономічної експансії, тобто розширення сфер впливу. Вони використовують надання технічних послуг як один із засобів проникнення в економіку інших країн. Наприклад, надання інжинірингових послуг якій-небудь країні спричинює згодом постачання машин і устаткування, вартість яких у 10—20 разів вища від вартості послуг, що обумовили їхнє постачання;
- збільшення числа великих інженерних фірм з великими оборотами і широкою сферою діяльності, створення національних і міжнародних асоціацій інженерних фірм, що сприяють розвитку інжинірингу.

До особливостей ринку інжинірингових послуг як ринку технологій належать:

- результати торгівлі інжиніринговими послугами, втілені не в речовинній формі продукту, як це має місце при торгівлі техно-

логією, а в деякому корисному ефекті, що може мати чи не мати матеріальний носій, тобто інжиніринг є непрямую формою передачі технологій. Наприклад, послуги за навчання фахівців, керування процесом будівництва не мають матеріальних носіїв;

- інжинірингові послуги пов'язані з підготовкою і забезпеченням процесу виробництва і реалізації, розрахованих на проміжне споживання матеріальних благ і послуг. Послуги виробничого характеру не відносяться до інжинірингових послуг;

- об'єктом купівлі-продажу є послуги, які пристосовані до використання в конкурентних умовах і передач в середньому доступних науково-технічних, виробничих, комерційних та інших знань та досвіду.

Наданням інжинірингових послуг займаються спеціалізовані фірми, великі промислові і будівельні компанії, організації. У розвинутих країнах нараховується багато тисяч фірм і організацій, що надають інженерно-технічні послуги. Так, у США зареєстровано понад 25 тис. фірм різного профілю й обсягу діяльності; у країнах ЄС — близько 10 тис., причому найбільша їх кількість знаходиться в Німеччині, Австрії, де ринок представлений дрібними й середніми компаніями, а найбільші — у Великій Британії, Швеції, Фінляндії, Нідерландах.

Ринок інжинірингових послуг умовно поділяється на ринок інженерно-консультаційних послуг і ринок інженерно-будівельних послуг. Це зумовило розподіл фірм, компаній, що займаються наданням інжинірингових послуг, на інженерно-консультаційні й інженерно-будівельні.

Інженерно-консультаційні фірми надають технічні послуги у формі консультацій. Сферою їх діяльності є цивільне будівництво (порти, аеродроми, транспортні магістралі, міське будівництво тощо) і промислові об'єкти, що використовують специфічні технологічні процеси. Серед розвинутих країн значна частина інженерно-консультаційних послуг припадає на фірми Франції, Великобританії, Італії, Німеччини, які здебільшого орієнтуються на експорт послуг за межі ЄС.

Інженерно-будівельні фірми надають повний комплекс послуг: проектування об'єкта, постачання устаткування, монтаж, налагодження і пуск устаткування в експлуатацію. Вони також спеціалізуються на розробленні промислових об'єктів, заснованих на використанні специфічних технологічних процесів. Ці фірми, як правило, виконують функції генерального підрядчика, а в субпідрядників виступають машинобудівні і будівельні компанії.

Найбільші інженерно-будівельні фірми знаходяться в США, Великій Британії, Японії, Італії.

Залежно від характеру й обсягу наданих інжинірингових послуг на практиці використовуються різні види договорів. Інженерно-консультаційні послуги оформляються контрактом на надання інженерно-консультаційних послуг чи угодою про відрядження фахівців для виконання визначеного роду робіт.

Інженерно-будівельні послуги найчастіше надаються на основі договору підряду чи контракту про надання технічного сприяння в будівництві.

8.5. Міжнародне регулювання ринку технологій

Предметом міжнародного регулювання на ринку технологій є насамперед охорона прав на винахід, промислові зразки, товарні знаки, що являють собою об'єкти інтелектуальної власності.

Будь-яке несанкціоноване використання інтелектуальної власності є порушенням прав власника. Стандарти, які приймаються різними країнами для захисту своїх винаходів, промислових зразків, товарних знаків, а також ефективність, з якою вони застосовуються, впливають на розвиток міжнародного технологічного обміну. Це пов'язано, по-перше, з тим, що економічна діяльність у більшості промислово розвинутих країн здебільшого стає насиченою науково-дослідними і технологічними розробками. У результаті їхня експортна продукція містить у собі дедалі більше технологічних і творчих складових, котрі підпадають під права інтелектуальної власності (ПІВ). Як наслідок — виробники зацікавлені в забезпеченні того, що де б вони не продавали свою продукцію, їхні права на патенти були адекватно захищені і це давало б їм можливість компенсувати свої витрати на науково-дослідні розробки. По-друге, в багатьох країнах, що розвиваються, після того, як були зняті відповідні обмеження на іноземні інвестиції, з'явилися нові можливості для виробництва запатентованої продукції на основі ліцензій або в рамках спільних підприємств. Однак готовність промисловців з розвинутих країн передавати свої технології залежить від того, наскільки система захисту ПІВ у країні-одержувачі може забезпечити їм те, що їх права власності на технології будуть адекватно захищені і не будуть узурповані місцевими партнерами, які можуть використовувати чужі розробки. По-третє, технологічні поліпшення продукції, яка потрапляє в міжнародну торгівлю, відповідають технологічним досягненням, які

зробили репродукцію і виготовлення сурогатів простими і дешевими. У тих країнах, де законодавство з ПІВ не чітко впроваджується в життя, це призводить до виробництва підроблених товарів чи піратської продукції не тільки для продажу на вітчизняному ринку, а й для продажу на експорт.

Проблемами захисту прав інтелектуальної власності займаються такі міжнародні організації, як **Європейська патентна організація (ЄПО), Світова організація інтелектуальної власності (СОІВ), Світова організації торгівлі (СОТ).**

Основними цілями **Європейської патентної організації**, створеної на основі Конвенції про видачу європейських патентів, підписаної в 1973 р. і ратифікованої в 1977 р., є: видача європейських патентів; розширення співробітництва між європейськими державами у сфері охорони винаходів, посилення патентного захисту; сприяння створенню і модернізації патентних систем у країнах, що розвиваються (підготовка кадрів і консультивання, надання експертів і документації); здійснення наукової, інформаційної і видавничої діяльності (надання текстів Конвенції про видачу європейських патентів, наукових монографій, інформаційних матеріалів різними мовами, видання щомісячного «Службового вісника» і щорічного «Європейського патентного листка», щорічного звіту тощо). ЄГЮ також надає патентну інформацію більше, ніж з 50 країн і забезпечує патентний пошук.

Сферою діяльності **Світової організації інтелектуальної власності**, створеної в 1970 р., є промислова власність, що стосується захисту прав на винахід, товарні знаки, промислові зразки, а також авторські права в основному на літературні, музичні, художні, фотографічні й аудіовізуальні здобутки. Головні цілі СОІВ — охорона інтелектуальної власності в усьому світі на основі співробітництва між країнами і міжнародними організаціями (укладання нових міжнародних договорів, робота з удосконалювання національного законодавства в частині охорони прав інтелектуальної власності, технічна допомога країнам, що розвиваються); розширення адміністративного співробітництва між об'єднаннями (союзами) держав у галузі інтелектуальної власності; поширення інформації; підтримка при одночасному одержанні прав на винаходи, товарні знаки, промислові зразки чи моделі в декількох країнах.

В адміністративному підпорядкуванні СОІВ знаходяться такі угоди:

- Паризька конвенція про захист промислової власності, перша редакція якої була підписана в 1883 р. Потім Конвенція багато

разів переглядалася і доповнювалася. До неї приєдналися 96 країн світу. Її мета — надавати більш пільгові умов для патентування винаходів, промислових зразків, реєстрації товарних знаків іноземними громадянами;

- Мадридська конвенція про міжнародну реєстрацію товарних знаків (1891 р.);

- Мадридська угода про боротьбу з фальшивими даними про джерела походження товару (1883 р.);

- Гаазька угода про міжнародне депонування промислових зразків або моделей (1925 р.);

- Ніццька угода про міжнародну класифікацію товарів і послуг для реєстрації товарних знаків (1957 р.);

- Лісабонська угода про охорону даних про походження товару і їх міжнародну реєстрацію (1958 р.);

- Локарнська угода про міжнародну класифікацію промислових зразків або моделей (1968 р.);

- Договір про реєстрацію товарних знаків, підписаний у Відні в 1973 р.;

- Будапештська угода про міжнародне визнання депонування мікроорганізмів для цілей патентної процедури (1977 р.);

- Договір про патентну кооперацію, підписаний у 1970 р. у Вашингтоні, який передбачає можливість складання і подачі в національне відомство міжнародної заявки у випадках, коли заявник бажає забезпечити охорону винаходу в декількох країнах;

- Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів (1886 р.);

- Римська конвенція про захист прав артистів-виконавців, виробників фонограм і радіомовних організацій (1961 р.);

- Женевська конвенція про охорону інтересів виробників фонограм від незаконного відтворення їх продукції (1971 р.);

- Брюссельська конвенція про поширення несучих програм сигналів, які передаються через супутники (1974 р.).

У правовій системі СОТ одним із трьох її складових, крім ГАТТ і ГАТС, є Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода ТРІПС) [41, с. 493].

Угода ТРІПС доповнює розроблені СОІВ угоди щодо захисту прав інтелектуальної власності.

Передумовами прийняття Угоди ТРІПС є наявність значних розходжень у стандартах, що регулюють охорону і реалізацію прав інтелектуальної власності, а також відсутність багатосторонніх правил, які стосуються міжнародної торгівлі підроблени-

ми товарами, що стало джерелом зростаючої напруженості в міжнародних економічних відносинах.

Угода ТРІПС визначає мінімальні стандарти і періоди, на які надається захист різних ПІВ: патенти, товарні знаки, промислові зразки, ноу-хау. Від країн вимагається не вдаватись до дискримінації іноземців, а також між іноземцями і вітчизняними громадянами щодо набуття, обсягу і збереження прав інтелектуальної власності (поширення режиму найбільшого сприяння і національного режиму). Важливою рисою Угоди є те, що закладений конвенціями СОІВ стандартний захист одержав правовий статус.

Права інтелектуальної власності обмежені термінами. Мінімальний період охорони відрізняється залежно від країни.

Мінімальний період охорони:

- патентів — 20 років з моменту подачі заяви на патент;
- товарних знаків — 7 років з моменту початкової реєстрації і кожного поновлення реєстрації. Реєстрація відновлюється на невизначений термін;
- промислових зразків — щонайменше 10 років.

Власники прав інтелектуальної власності втрачають своє право, якщо закінчується термін захисту. Після цього ПІВ можуть використовуватися будь-яким членом суспільства без звертання за дозволом до будь-якого власника права власності.

З метою забезпечення того, щоб поліпшений і посилений захист ПІВ не позначався негативно на передачі технологій на розумних комерційних умовах, передбачається, що країни можуть вживати відповідні заходи, включаючи заходи законодавчого характеру, для запобігання власниками інтелектуальної власності зловживання своїми правами, а також прийняттю практики, яка стримує торгівлю чи несприятливо впливає на передачу технологій.

В Угоді сформульовані зобов'язання урядів країн-членів передбачати у своєму національному законодавстві процедури і гарантії, спрямовані на те, щоб забезпечити ефективну реалізацію ПІВ. Вимоги до процедур:

- повинні бути справедливими і ґрунтуватися на принципах рівноправності;
- не повинні бути складними, дорогими, встановлювати нереальні терміни, вести до необґрунтованих затримок;
- повинні передбачати можливість звертання в судові інстанції для перегляду остаточних адміністративних рішень і право виносити спірні питання на судові розгляди.

8.6. Особливості міжнародного технологічного обміну в Україні

В Україні до товарів високотехнологічного експорту відносяться групи 84-90 за товарною класифікаційною схемою Єдиного митного тарифу України, що ґрунтується на Гармонізованій системі опису і кодування товарів (ГС):

- машини та устаткування;
- електричні машини;
- локомотиви залізничні і рухомий склад, трамваї та ін.;
- засоби наземного транспорту, крім залізничного;
- літальні, космічні апарати, їх частини;
- судна, човни, інші плавучі засоби;
- прилади.

Відсутність окремих вітчизняних наукоємних товарів компенсується за рахунок імпорту. Так, середня частка наукоємних товарів у загальному обсязі експорту в 2006 р. дорівнювала 14,5 %, а в загальному обсязі імпорту — 30,4 %. Це свідчить про те, що середній рівень «інтелектуалізації» вітчизняного імпорту вищий за середній рівень «інтелектуалізації» вітчизняного експорту на 15,9 відсоткових пункта. Це є індикатором певної імпортозалежності України в сегменті високотехнологічних товарів.

У чотирьох груп товарів (машини та устаткування; електротехнічні машини; засоби наземного транспорту, крім залізничного; прилади) коефіцієнти покриття імпорту експортом значно менші одиниці — в середньому на рівні 0,41. Найнижчі значення коефіцієнтів має група приладів — 0,22, однак спостерігається тенденція щодо поступового збільшення значень цього коефіцієнта.

Таким чином, на вітчизняних ринках цих груп високотехнологічних товарів панують закордонні, а не українські виробники, тобто внутрішній ринок України формується без урахування потреб пріоритетного розвитку його наукоємного сегмента.

На українському ринку технологічних послуг виділяються чотири групи послуг із узагальненої класифікації послуг зовнішньоекономічної діяльності: комп'ютерні послуги, роялті та ліцензійні платежі, науково-дослідні та дослідно-конструкторські послуги, послуги в архітектурних, інженерних та інших технічних галузях.

У 2006 р. частка експорту технологічних послуг у загальному обсязі послуг дорівнювала 13,7 %, а частка імпорту — 31,1 %, тобто набагато більше, що свідчить про існування певної імпортозалежності країни і від технологічних послуг. Коефіцієнт по-

криття імпорту технологічних послуг їх експортом дорівнює 0,86. На низький рівень цього коефіцієнта насамперед впливає низька конкурентоспроможність науково-дослідних послуг та послуг у технічних галузях [<http://www.ukrstat.gov.ua>]. Наведені дані свідчать про недостатній розвиток технологічних послуг у країні. В результаті витрачаються чималі кошти на імпорт цих послуг.

Технологічні послуги часто не знаходять споживача через погано організовану рекламу і недостатнє вивчення кон'юнктури ринку таких видів послуг. Подолати ці недоліки допомагають постійно діючі міжнародні ви-ставки-ярмарки, які призначені, зокрема, показати потенційним партнерам можливості виконавців послуг у розвитку науково-технічного співробітництва.

В Україні останніми роками спостерігається активізація ліцензійної торгівлі. Переважна більшість закуплених у зарубіжних країнах ліцензій має технологічний характер. Підприємства щорічно укладають понад 200 ліцензійних угод на право використання різних об'єктів інтелектуальної власності, серед яких приблизно 21,2 % займають винаходи, 14 % — ноу-хау і 44 % послуги типу «інжиніринг» [34, с. 170].

Намітилася тенденція поліпшення структури закуплених ліцензій. Щорічно зростає частка більш цінних об'єктів інтелектуальної власності, захищених патентами, і зменшується частка безпатентних послуг. Прибуток від реалізації продукції, виготовленої на основі ліцензій, зріс за останні роки більше ніж утричі.

Українськими міжгалузевими об'єднаннями, консорціумами, асоціаціями, акціонерними товариствами, торговельними будинками та іншими організаціями, створеними на добровільній основі, ліцензійними договорами забезпечено 63,3 % загального прибутку від використання зарубіжних ліцензій. Проте приблизно 1/5 діючих технологічних ліцензій не призводить до економічного зростання виробництва. Закуплені ліцензії часто виявляються нерентабельними. Так, найбільших збитків у розмірі 3,3 млн грн зазнало ВАТ «Запорізький абразивний комбінат» при використанні одержаного із США ноу-хау, в якого строк дії ліцензійного договору закінчився ще в 1980р.

Серед продукції, що виробляється за ліцензійними договорами, вищу рентабельність (902,7 %) має продукція ЗАТ «Луганський трубний завод», що виробляється на основі ліцензійного договору з Італією. Строк окупності витрат менше одного року мали лише 26 % з усіх діючих ліцензій, за якими було організовано виробництво певних видів продукції.

Кількість проданих ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності також зростає. Основним ліцензіатом України є Росія (близько 33,9 % проданих за кордон ліцензій). Продають ліцензії також у Польщу, Китай, Молдову, США, Іран, Південну Корею, Сирію, Нідерланди та ще в 13 країн світу.

Серед продаж вітчизняних ліцензій переважає частка безпатентних об'єктів інтелектуальної власності, зокрема інжиніринг та ноу-хау. Слід відзначити при цьому, що за статистичною звітністю 62,3 % продаж залишились неоплаченими.

Україна має зв'язки з багатьма країнами світу щодо експорту ліцензійної продукції. Найбільша його частка припадає на Росію і Білорусь, а найменша — на США. Це свідчить про відносно низький рівень технологічності вітчизняної ліцензійної продукції, що також вказує на її низьку конкурентоспроможність. У високорозвинутих країнах ця продукція ще не користується значним попитом. Коефіцієнт покриття імпорту об'єктів інтелектуальної власності їх експортом по Україні в середньому дорівнює 0,12.

Переважна кількість переданих закордонним споживачам за ліцензійними договорами об'єктів (у середньому 44,3 %) відноситься до екологічно чистої енергетики та ресурсозберігаючої технології. Практично не відбувається передача технології з охорони навколишнього природного середовища. Це свідчить про те, що найбільше користується попитом за кордоном ліцензійна продукція, що пов'язана з ресурсозберігаючими технологіями. Але темпи передачі ліцензій поступово знижуються, в тому числі таких пріоритетів світового значення, як створення нових речовин і матеріалів. Ліцензійна діяльність за соціальними напрямками інтелектуальної власності розвивається ще досить слабо.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Які основні форми руху капіталу?
2. У чому сутність ПІІ?
3. Що являє собою структура основних чинників ПІІ?
4. У чому полягають позитивні та негативні наслідки ПІІ?
5. Які проблеми та перспективи ПІІ в Україні?
6. У чому сутність міжнародних портфельних інвестицій?
7. Що включає міжнародний інвестиційний портфель?
8. Які основні мотиви для здійснення міжнародних портфельних інвестицій?
9. У чому сутність міжнародного кредитування?
10. Які основні форми руху позичкового капіталу?

11. Які причини міжнародної заборгованості?
12. Що являє собою зовнішній борг країни?
13. Як здійснюється реструктуризація боргу?
14. Якою інституціональною структурою забезпечується рух позичкового капіталу?
15. Які загальні тенденції руху ПП?
16. У чому сутність міжнародної міграції робочої сили?
17. Які причини міжнародної міграції робочої сили?
18. Назвіть та визначте основні етапи міжнародної міграції.
19. Які основні напрями міграційних потоків?
20. Що являють собою сучасні центри притягання робочої сили?
21. Які наслідки переміщення трудових ресурсів для країн, що приймають робочу силу, та для країн—експортерів робочої сили?
22. У чому полягає суть міжнародного переміщення технологій?
23. Які основні форми міжнародного технологічного обміну?
24. Які особливості притаманні сучасному міжнародному технологічному обміну?
25. Які особливості міжнародної ліцензійної торгівлі?
26. Що являють собою об'єкти ліцензій?
27. Які форми ліцензійних платежів?
28. Які особливості міжнародного ринку інжинірингових послуг?
29. Як здійснюється міжнародне регулювання ринку технологій?

ТЕМИ ДОПОВІДЕЙ І РЕФЕРАТІВ

1. Взаємозв'язок міжнародної торгівлі та чинників виробництва.
2. Мобільність чинників виробництва та її відображення в теорії порівняльних переваг та в теорії співвідношення чинників виробництва.
3. Економічні наслідки міжнародного переміщення капіталу.
4. Портфельні інвестиції: оцінювання обсягів.
5. Міжнародне кредитування: підходи до оцінювання обсягів.
6. Економічний ефект міжнародної міграції робочої сили.
7. Основні тенденції сучасного розвитку міжнародного ринку технологій.
8. Криза заборгованості країн, що розвиваються: підходи кредиторів та боржників до подолання.
9. Вплив технологічних інновацій на процес трансформації світової економіки.
10. Україна на міжнародному ринку капіталів.
11. Міжнародні портфельні інвестиції: динаміка та структура.
12. Вплив глобалізації на переваги розміщення ПП.
13. Еволюція вивозу капіталу в сучасних умовах.
14. ТНК: особливості інвестиційної діяльності в Україні.
15. Модель технічного прогресу.

16. Динамічні моделі технологічних відмінностей.
17. Проблеми заборгованості найбідніших країн на сучасному етапі.
18. Механізм реструктуризації офіційного боргу країн.
19. Зовнішній борг України та його реструктуризація.
20. Технологія як фактор економічного зростання.
21. Участь України в міжнародних інвестиційних процесах.
22. Позиція України на міжнародному ринку технологій.
23. Міжнародна міграція робочої сили: український контекст.
24. ПІІ — ключовий компонент руху капіталу.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. *В якому випадку вартість капіталу в обох країнах вирівнюється:*
 - а) країни відрізняються за забезпеченістю факторами виробництва;
 - б) країни не відрізняються за забезпеченістю факторами виробництва;
 - в) капітал не може вільно пересуватися між країнами;
 - г) капітал може вільно пересуватися між країнами?
2. *Вставте пропущене слово:*

... — вкладення капіталу в іноземні цінні папери, які не дають інвесторові права реально контролювати об'єкт інвестування.
3. *Вставте пропущене слово:*

... — кошти з держбюджету, які переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням уряду, а також за рішенням міжурядових організацій.
4. *Вставте пропущене слово:*

... — фінансові активи, які виникають внаслідок прямого позичання коштів кредитором позичальнику, в результаті якого кредитор або не отримує жодного письмового гарантійного зобов'язання, або отримує торговий цінний папір.
5. *Вставте пропущене слово:*

... — вкладання капіталу з метою отримання довгострокового економічного інтересу в країні вкладення капіталу, що забезпечує контроль інвестора за об'єктом розміщення капіталу.
6. *Яку угоду можна назвати формою ПІІ:*
 - а) переказ турецькими робітниками заробітної плати з України на батьківщину;
 - б) ввезення українськими банками готівкових доларів;
 - в) розміщення українським урядом облігаційної позики на євrorинках;
 - г) купівля «Славутичем» російського приватизованого підприємства;
 - д) купівля Національним банком України доларів США на валютному ринку?

7. Приватні боргові зобов'язання включають:

- а) ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації;
- б) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання;
- в) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання, ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації.

8. Реструктуризація боргу — це:

- а) перенесення платежів та скорочення загальної суми боргу, спрямовані на підтримання платоспроможності боржників у середньо- та довгостроковій перспективі;
- б) заходи, які вживаються за згодою боржників та кредиторів, які спрямовані на підтримання платоспроможності боржників у середньо- та довгостроковій перспективі.

9. Офіційні боргові зобов'язання поділяють на:

- а) ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації;
- б) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання;
- в) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання, ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації.

10. Який з наведених способів передачі коштів не є інструментом міжнародного кредитування:

- а) розміщення коштів на депозитах;
- б) міжнародні трансферти;
- в) торгові кредити;
- г) міжнародні позики?

11. За типом позичальника боргові зобов'язання можуть бути:

- а) державні, гарантовані державою, приватні, концесійні;
- б) державні, гарантовані державою, приватні негарантовані, міжнародних організацій;
- в) державні, гарантовані державою, приватні.

12. «Відплив умів» — це:

- а) міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів;
- б) різниця еміграції з країни та імміграції в країну;
- в) повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання.

13. Еміграція приводить до:

- а) до збільшення доходів працюючих і доходів власників капіталу;
- б) збільшення доходів працюючих і зменшення доходів власників капіталу;
- в) зменшення доходів працюючих і доходів власників капіталу.

14. Імміграція приводить до:

- а) до збільшення доходів працюючих і доходів власників капіталу;
- б) збільшення доходів працюючих і зменшення доходів власників капіталу;
- в) зменшення доходів працюючих і збільшення доходів власників капіталу.

15. Міжнародна передача технології — це:

- а) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній основі;
- б) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі;
- в) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі між резидентами та нерезидентами.

16. Технологія порівняно з іншими факторами виробництва:

- а) має більшу міжнародну мобільність;
- б) має меншу міжнародну мобільність;
- в) є стабільним фактором виробництва.

17. Причини обмеження міжнародної передачі технологій:

- а) відсутність економічних стимулів, політичні та соціальні фактори, слабе юридичне забезпечення, небезпека використання прогресивних технологій у воєнних цілях;
- б) бажання утримати технологічне лідерство та міркування національної безпеки, політичні та соціальні фактори;
- в) бажання утримати технологічне лідерство, міркування національної безпеки, міжнародні домовленості.

Розділ IV

СВІТОВА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА

Ключові поняття

Валюта • валютні відносини • світова валютна система • валютні курси • паритет купівельної спроможності валют • міжнародні розрахунки • платіжний баланс • конвертованість валюти • валютна політика • світова фінансова система • світовий фінансовий ринок • світові фінансові центри • міжнародний валютний ринок • конверсійні операції • ринок євровалют • міжнародний кредитний ринок • ринок євро кредитів • міжнародний ринок цінних паперів • міжнародний ринок титулів власності • міжнародний ринок облігацій • міжнародний ринок фінансових деривативів

Глава 9

СВІТОВА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ СИСТЕМА ТА ПРИНЦИПИ ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ

9.1. Поняття «валютні відносини» та «світова валютна система»

Як відомо, кожна країна має свою грошову одиницю (валюту). При міжнародних розрахунках по світогосподарському товарообігу та кредиту, прямих іноземних інвестиціях та інших міжнародних зв'язках виникає необхідність обміну грошей однієї країни на гроші іншої країни. На цьому ґрунті виникають валютні відносини як сукупність грошових відносин, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між агентами (суб'єктами) світового господарства. Учасниками цих відносин є банки, девізні відділи великих підприємств та маклери.

Валютні відносини — це невід’ємний елемент сучасних ринкових зв’язків, а відтак вони регулюються такими чинниками, як максимізація прибутку і конкуренція (попит і пропозиція). Тому для аналізу валютних ринків застосована теорія ринкового попиту і пропозиції, що ґрунтується на законах конкуренції. У сфері прямих валютних інвестицій існують монополія і олігополія.

Суть підприємницької діяльності у валютній сфері полягає в торгівлі іноземною валютою, котра являє собою угоду купівлі-продажу однієї валюти на іншу або на національну валюту за заздалегідь встановленою (договірною) ціною (валютному курсу). Торговля валютою викликана необхідністю здійснювати різного роду платежі, тобто перекази грошей з однієї країни в іншу, пов’язані зі світогосподарською діяльністю.

Метою торгівлі валютою (в межах власне підприємницької діяльності, насамперед, банків) є отримання прибутку. Промислові і торговельні підприємства торгують своїми, на якийсь відрізок часу вільними, ліквідними коштами переважно з метою уникнення можливих втрат через коливання курсів. Державні девізні (валютні) банки купують і продають валюти, як правило, з метою збереження курсу власної національної валюти в межах позначеного граничного відхилення. Для інвестора вибір валюти вкладення ґрунтується на трьох основних критеріях:

- безпека в політичному та регламентаційному розумінні: чи можливо буде отримати вклад назад?
- безпека в фінансовому розумінні: чи не втратить інвестований капітал на момент відшкодування частину своєї міжнародної купівельної спроможності?
- дохідність: реальна відсоткова ставка розрахована як різниця між відсотковою ставкою і нормою інфляції.

Отже, місце валютних відносин в системі світогосподарських зв’язків визначається тим, що вони опосередковують відносини світової торгівлі і міжнародного руху чинників виробництва, впливаючи, з одного боку, на ці відносини, а з іншого — знаходячись під їх впливом. Якщо говорити про кінцеві причини процесів, що відбуваються у валютній сфері (насамперед, рух валютних курсів), то вони визначаються процесами, що відбуваються в сфері виробництва, розвиваються під впливом змін співвідношення економічних сил між окремими країнами або групами країн.

Конкретною формою організації валютних відносин є світова валютна система (СВС). Вона являє собою сукупність способів, інструментів та органів (інститутів), за допомогою яких здійс-

нюються грошові розрахунки в рамках світового господарства. СВС залучає до себе: систему пристосування окремих валют однієї до одної (валютні курси), валютні ринки, міждержавні регіональні та наддержавні органи, що займаються регулюванням валютно-фінансових зв'язків і відносин.

Виникнення валютних відносин як світової системи зумовлене процесами інтернаціоналізації та інтеграції. Ця система створювалась і видозмінювалась як елемент та інструмент економічної інтеграції.

Водночас у валютній сфері найбільш відчутним є вплив, у тому числі і негативний, загальних економічних процесів світового господарства, що, природно, породжує прагнення національних органів регулювання захистити економіку від несприятливих впливів. Тому проблема співвідношення національного та інтернаціонального у валютній політиці країни є однією з ключових. Тим більше, що світогосподарські зв'язки і відносини опосередковуються національними інструментами регулювання економічного і правового порядку. Незалежність національної економічної політики уявляється все менше і менше сполучною з посиленням економічної та валютно-фінансової взаємозалежності — з одного боку. З іншого — «зовнішній примус» часто стає неприйнятним для країни.

9.2. Валюта та валютний курс

9.2.1. СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ «ВАЛЮТА» ТА ВИДИ ВАЛЮТ

Під валютою слід розуміти будь-який товар, що здатний виконувати функцію засобу обміну в міжнародних розрахунках. У вужчому розумінні — наявна частина грошової маси, яка переходить з рук у руки в формі грошових банкнот і монет.

Валюта забезпечує зв'язок і взаємодію національного та світового господарства.

Залежно від статусу валюти поділяються на національну, іноземну, міжнародну (регіональну).

Національна валюта — це встановлений законом платіжний засіб країни: грошові знаки у вигляді банкнот, монет та в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території країни, платіжні документи та інші цінні папери, виражені у валюті цієї країни.

Національна валюта є основою національної валютної системи.

Іноземна валюта — грошові знаки іноземних держав, кредитні та платіжні засоби, які виражені в іноземних грошових одиницях і які використовуються в міжнародних розрахунках.

Міжнародна (регіональна) валюта — міжнародна або регіональна грошова розрахункова одиниця, платіжний та резервний засіб. Наприклад, СДР (SDR — Special Drawing Rights) — спеціальні права запозичення, які є міжнародними платіжними засобами, що використовуються МВФ для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках, і розрахунковою одиницею МВФ; євро — регіональна міжнародна розрахункова одиниця, яка була введена у 1999 р. в межах Європейської валютної системи і є повноцінною валютною одиницею країн ЄС з 2002 р.

По відношенню до валютних запасів країни виокремлюють **резервну валюту**.

Під резервною валютою розуміють іноземну валюту, в якій центральні банки певних держав нагромаджують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків по зовнішньоторговельних операціях та іноземних інвестиціях. Резервна валюта є базою визначення валютного паритету і валютного курсу для інших країн, вона використовується для проведення валютної інтервенції з метою регулювання курсу валют країн-учасниць світової валютної системи.

Так, як резервну валюту використовують долар США, японську єну, євро. Для того щоб валюта набула статусу резервної, країна повинна посідати панівне становище у світовому виробництві, в експорті товарів і капіталів, мати розвинуту мережу кредитно-банківських установ у себе і за рубежем, ліберальне валютне регулювання, вільну конвертованість валюти і впровадження її в міжнародний обіг через банки та міжнародні валютно-фінансові організації.

Країна—емітент резервної валюти набуває ряд переваг: можливість покривати дефіцит платіжного балансу національною валютою, сприяти зміцненню позиції національних виробників у конкурентній боротьбі на світовому ринку.

По відношенню до курсів інших валют розрізняють **сильну** (тверду) та **слабку** (м'яку) валюту. Тверда валюта характеризується стабільним валютним курсом. Поняття твердої валюти нерідко використовується як синонім конвертованої валюти.

За режимом використання розрізняють валюту **вільно конвертовану** (це валюта країн, які повністю відмінними валютні обмеження та обмінюють їх на всі інші валюти), **частково конвертовану** (це валюти країн, що зберігають валютні обмеження

певного кола валютних операцій), **неконвертовану** (це валюти країн, які повністю зберігають валютні обмеження по всіх операціях як для нерезидентів, так і резидентів).

За матеріально-речовою формою валюта буває **готівковою** і **безготівковою**.

За принципом побудови — **«кошикового» типу** і **звичайною**.

Валютний кошик — це метод сумірності середньозваженого курсу однієї валюти по відношенню до певного набору інших валют. Важливим моментом розрахунку валютного кошика є визначення його складу, розміру валютних компонентів, тобто кількість одиниць валюти в наборі.

Головною характерною рисою теорії і практики міжнародних валютних відносин є те, що вони мають справу з численними валютами. Кожна країна має свою грошову одиницю, валюту, яка лежить в основі грошової системи країни (долар, єна, рубль, гривня тощо). Валюта в різних країнах може мати одну назву, але різну цінність. Наприклад, грошова одиниця і в Канаді і в США — долар, але американський долар і канадський долар мають різну цінність.

Завдяки тому, що кожна країна використовує у своєму обігу валюту, яка відрізняється від валюти інших країн, усі міжнародні операції — торговельні, кредитні та ін. — передбачають обмін двох валют. При здійсненні міжнародної операції потік товарів, послуг, капіталу в одному напрямку передбачає рух валютних коштів у зворотному. Наприклад, якщо ви купуєте в автомобільного дилера американську машину, ви сплачуєте йому за машину в гривнях. Але автомобільний дилер повинен заплатити американцям у доларах. Дилер створює попит на долари і пропозицію гривень на ринку обміну іноземної валюти. Експорт товарів спричинює приплив у країну іноземної валюти і її пропозицію на ринку обміну іноземної валюти, імпорт — попит на іноземну валюту.

Такий самий принцип існує на ринку міжнародного капіталу. Коли іноземець купує іноземну компанію або будує завод в іншій країні, він створює попит на валюту цієї країни і пропозицію валюти своєї країни. А оскільки, зазвичай, країна торгує не з однією, а з декількома країнами, то в обмін між собою вступає низка національних валют.

9.2.2. ВАЛЮТНИЙ КУРС ТА ЙОГО КІЛЬКІСНІ ПОКАЗНИКИ

Валюти, як правило, обмінюються не просто одна до одної, а в певному співвідношенні, що визначається їх відносною вартістю, котра називається обмінним курсом валют. Але обмінні курси ва-

лют постійно змінюються й часто досить різко. Відтак обмінні курси, ризик коливання курсів валют знаходяться в центрі уваги теорії міжнародних фінансів. Для ТНК вирішення всіх питань їх діяльності (розміщення виробництва, перспективи його розширення, можливі ризики) ґрунтуються на аналізі обмінних курсів у їх зв'язку з відносним рівнем відсоткових ставок і темпів інфляції.

Зростаюча роль зовнішньої торгівлі, бурхливий розвиток міжнародного ринку капіталів висувають як одну з фундаментальних проблем теорії міжнародної економіки, проблему досягнення необхідної гармонії між зовнішньоторговельною і валютною політикою різних країн без втручання якогось світового уряду, який би вказував, що робити країнам. Проблеми координації валютно-фінансової політики різних країн є найскладнішими.

«Обмінний валютний курс» — це:

- кількість одиниць однієї валюти, що необхідна для придбання одиниці іншої валюти;
- ринкові ціни однієї валюти, виражені в іншій валюті;
- сукупність цін валют, взаємопов'язаних тристороннім арбітражем.

Змістом валютної операції є обмін валюти однієї країни на валюту іншої. Кожна національна валюта має певну ціну, котра виражається в грошових одиницях іншої країни. Наприклад, 1 дол. коштує 132,08 єни. Ця ціна валюти називається валютним курсом. Ціни валют щоденно публікуються. Таким чином, валютний, або обмінний, курс має кількісну визначеність, котра являє собою співвідношення кількості обмінюваних валют. Так, якщо ви обмінюєте 100 грн на 20 американських доларів, то 100 грн ділять на 20 дол., що дорівнює 5 грн за 1 дол. Обмінний курс — це результат ділення кількості валюти, котру ви обмінюєте, на кількість валюти, яку ви отримуєте в обмін. Якщо ми знаємо обмінний курс гривні (0,20 дол. за 1 грн), то можемо підрахувати, скільки доларів можна отримати за 200 грн. Для цього потрібно 200 грн помножити на обмінний курс гривні, тобто на 0,20. За 200 грн можна отримати 40 дол.

Визначення курсу валют називається котируванням. Існує два методи котирування іноземної валюти до національної: пряме і непряме. При прямому котируванні курс одиниці іноземної валюти виражається в національній валюті (1 дол. = 5 грн). При непрямому котируванні курс одиниці національної валюти виражається в іноземній валюті (1 грн = 0,20 дол.). Зазвичай валютний курс розглядається як ціна іноземної валюти в національній валюті.

При котируванні валют встановлюється базова валюта, тобто валюта відносно якої котируються інші валюти, та валюта котирування, тобто валюта, яка котирується до базової. Як правило, усі валюти (за винятком англійського фунта стерлінга та кошика валют) порівнюється з долларом США. Використання долара як базової валюти відображає роль американської валюти як загальноновизнаної розрахункової одиниці.

При аналізі динаміки валютних курсів враховують метод котирування. Оскільки валютний курс — це ціна грошей, то його зміни означають подорожчання або знецінення грошей. Національна валюта дорожчає, коли валютний курс визначений методом прямого коритування, знижується (був 5,6 грн / дол., став 5,4 грн/дол.), і знецінюється при зростанні валютного курсу.

9.2.3. РОЗРАХУНКОВІ ВИДИ ВАЛЮТНИХ КУРСІВ

Для оцінювання темпів економічного розвитку використовують декілька розрахункових видів валютних курсів.

Номинальний валютний курс. Це курс між двома валютами, тобто відносна ціна двох валют (пропозиція їх обміну однієї на іншу). Наприклад, номінальний валютний курс долара до фунта дорівнює 2,00 дол./ 1 фунт.

Визначення номінального валютного курсу збігається із загальним визначенням самого валютного курсу і встановлюється на валютному ринку. Він використовується у валютних контрактах і є найпростішим і базовим визначенням валютного курсу. Однак для довгострокового прогнозування він не є зручним, оскільки вартість іноземних і національних валют змінюється одноразово зі зміною загального рівня цін у країні.

Реальний валютний курс. Це номінальний валютний курс, скоригований на відносний рівень цін у своїй країні і в тій країні, до валюти якої котирується національна валюта.

Для його розрахунку використовують формулу:

$$S_r = S_n \frac{P^1}{P},$$

де S_r — реальний валютний курс;

S_n — номінальний валютний курс;

P^1 — індекс цін зарубіжної країни;

P — індекс цін своєї країни.

Реальний валютний курс являє собою співвідношення споживацького кошика за рубежем, переведеного з іноземної валюти в

національну за допомогою номінального валютного курсу (номінальний валютний курс, помножений на індекс цін зарубіжної країни) і ціни споживацького кошика тих самих товарів у своїй країні.

Індекс реального валютного курсу показує його зміну з поправкою на темп інфляції в обох країнах. Якщо темп інфляції у своїй країні вищий від зарубіжного, то реальний валютний курс буде вищим від номінального.

Наприклад, номінальний валютний курс гривні по відношенню до долара впав з 5,4 до 5,6 грн/дол. Ціни в США за цей самий період зросли на 0,4 %, в Україні на 8 %. Внаслідок цього реальний валютний курс склав:

$$5,6 \times \frac{100,4}{108} = 5,21 \text{ грн/дол, тобто зріс.}$$

Номінальний ефективний валютний курс. Його розраховують як співвідношення між національною валютою і валютами інших країн, зважене відповідно до частки цих країн у валютних операціях даної країни. Він виражається формулою

$$S_n^e = \sum_i (P_n^s \times W_i),$$

де S_n^e — номінальний ефективний валютний курс;

\sum_i — знак суми показників по i країнах;

i — країна—торговельний партнер;

$P_n^s = \frac{S_{n_1}}{S_{n_0}}$ — індекс номінального валютного курсу поточного

року (S_{n_1}) порівняно з базовим роком (S_{n_0}) кожної країни — торговельного партнера;

$W_i = \frac{X_i + IM_i}{X_{total} + IM_{total}}$ — частка кожної країни в торговельному

обігу даної країни з країнами, що є головними торговельними партнерами.

Номінальний валютний курс показує усереднену динаміку руху курсу національної валюти по відношенню до декількох валют, а також відображає зміну рівнів цін у кожній з країн.

Реальний ефективний валютний курс. Це номінальний ефективний валютний курс, скоригований на зміну рівня цін або ін-

ших показників витрат виробництва, який показує динаміку реального валютного курсу даної країни до валют країн — основних торговельних партнерів.

Він виражається формулою $S_r^e = \sum_i (P_r^s \times W_i)$,

де S_r^e — реальний ефективний валютний курс;

$P_r^s = \frac{S_{r_1}}{S_{r_0}}$ — індекс реального валютного курсу поточного року

порівняно з базовим роком кожної країни — торговельного партнера.

Індекс S_r^e вважається головним показником, який характеризує узагальнену динаміку курсів основних валют і на його основі прогнозуються тенденції їх розвитку.

Якщо S_r^e національної валюти підвищується, то експорт стає дорожчим, його розміри скорочуються, а імпорт дешевшає і розміри його зростають, тобто конкурентні позиції країни на світовому ринку погіршуються. Отже, S_r^e є показником, що характеризує конкурентоспроможність країни на світовому ринку.

Розрахунки ефективних валютних курсів здійснюються за методикою МВФ, яка отримала назву моделі багатостороннього обмінного курсу і передбачає виконання таких кроків:

- 1) вибір базового року, до якого будуть перераховуватись усі індекси валютних курсів;
- 2) вибір способу усереднення валютного курсу за рік;
- 3) визначення країн — головних торговельних партнерів даної держави;
- 4) визначення частки ваги кожної з них у торговельному обороті цієї країни;
- 5) розрахунок індексів середньорічних обмінних курсів національної валюти до валют країн — головних торговельних партнерів по відношенню до базового року;
- 6) зваження їх за часткою цих країн у торговельному обороті даної країни.

За своєю природою ефективні валютні курси є розрахунковими.

9.2.4. КРОС-КУРС ТА ТРИСТОРОННІЙ АРБІТРАЖ

Кожна валюта має не один валютний курс, а стільки, скільки існує валют. Обмінні курси валют, маючи різне числове виражен-

ня, взаємопов'язані і становлять сукупність цін, взаємопов'язаних тристороннім арбітражем. Арбітраж — це операція обміну двох валют через третю з метою отримання прибутку з використанням різниці між обмінним курсом і крос-курсом. Він називається тристороннім, оскільки до нього залучені три валюти.

Крос-курсом називається курс обміну двох валют (A і B) через третю валюту (C). Визначення крос-курсу відбувається шляхом конвертації валюти A спочатку у валюту C , а потім — валюти C у валюту B :

$$(A/C) \times (C/B) = A/B.$$

Дії арбітражерів створюють додаткову пропозицію одних валют і додатковий попит на інші валюти. Конкуренція між арбітражерами призводить до того, що прибуток від арбітража настільки малий, що практично обмінний курс і крос-курси рівні. Водночас тристоронній арбітраж створює механізм, котрий зрівнює попит і пропозицію на валюту на всіх валютних ринках. Внаслідок цього експорт завжди підвищує вартість валюти країни при вимірі її у валютах інших країн, а імпорт знижує вартість валюти незалежно від того, в яку країну йде експорт і з якої країни надходить імпорт.

Крос-курси валют є вторинним показником. Їх розраховують через основні курси валют відносно долара. Існують три способи розрахунку крос-курсів з урахуванням того, котирування валют до долара є прямим чи непрямим [24, с. 432].

1 спосіб: розрахунок крос-курсу для валют із прямим котируванням до долара США (долар є базою котирування для обох валют). Для розрахунку крос-курсу слід розділити курс валюти, що виступає в крос-курсі валютою котирування, на курс валюти, що в крос-курсі слугує базою котирування. Наприклад, потрібно знайти крос-курс канадського долара і японської єни (CAD/JPV). Котирування канадського долара до долара США (USD/CAD) дорівнює 1,5658, а канадського долара до єни (USD/JPV) — 107,34. Крос-курс CAD/JPV буде: $\frac{107,34}{1,5658} = 68,52$.

2 спосіб: розрахунок крос-курсу для валют із прямим та непрямим котируванням до долара США, де долар є базою котирування для однієї з валют. Для розрахунку крос-курсу слід помножити доларові курси цих валют.

Наприклад, потрібно знайти крос-курс фунта стерлінгів до української гривні (GBP/UAN). Курс GBP/USD = 1,5890 (непряме

котирування), курс USD/UAH = 5,4250 (пряме котирування). Крос-курс GBP/UAH = 1,5890 × 5,4250 = 8,6203.

3 спосіб: розрахунок крос-курсу для валют із непрямим котируванням до долара США, де долар є валютою котирування для обох валют. Для розрахунку крос-курсу необхідно поділити курс базової валюти на курс валюти котирування. Наприклад, потрібно визначити крос-курс фунта стерлінгів до австралійського долара (GBP/AUD). Курс GBP/USD=1,5820, курс AUD/USD =0,7596.

$$\text{Крос-курс GBP/AUD} = \frac{1,5820}{0,7596} = 2,0827.$$

Найчастіше розраховують такі крос-курси: фунт стерлінгів до японської єни, євро до японської єни, євро до швейцарського франка. Ринок крос-курсів в Україні представлений кількома валютами: фунт стерлінгів до гривні, російський рубль до гривні, євро до гривні. Визначення крос-курсів інших валют не здійснюється, тому що торговельні контракти в основному укладаються в доларах США.

9.2.5. ФІКСОВАНІ ТА ГНУЧКІ (ПЛАВАЮЧІ) ВАЛЮТНІ КУРСИ

У ринковій економіці ціни на товари і послуги визначаються попитом і пропозицією, тобто є ринковими цінами. Валютні курси — це ціни валют. Чи визначаються вони, як і ціни інших товарів, попитом і пропозицією?

Режим валютного курсу, встановлений сучасною валютною системою, характеризується тим, що:

1) вона дозволяє використовувати як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант;

2) країни—члени МВФ при проведенні курсової політики повинні дотримуватись основних принципів, вироблених МВФ: а) валютний курс повинен бути економічно обґрунтованим; б) інтервенція центрального банку здійснюється з метою згладжування значних хаотичних короткострокових курсових коливань; в) при проведенні інтервенції враховуються інтереси інших країн.

Режим фіксованих валютних курсів — це система, за якої валютний курс фіксується, а його зміни під впливом коливання попиту і пропозиції усуваються проведенням державою стабілізаційних заходів. Класичною формою фіксованих курсів є валютна система «золотого стандарту», коли кожна країна встановлює золотий вміст своєї грошової одиниці. Валютні курси при цьому представляють фіксоване співвідношення золотого вмісту валют.

Фіксований валютний курс може фіксуватись різними способами:

1. Фіксація курсу національної валюти (до курсу найбільш значущих валют міжнародних розрахунків). Наприклад, до долара США фіксують курс багатьох країн Латинської Америки, Африки.

2. Використання валюти інших країн за законний платіжний засіб. Так, більшість республік колишнього СРСР в 1992—1994 рр. використовували російський рубль як законний платіжний засіб.

3. Фіксація курсу національної валюти до валют інших країн — головних торговельних партнерів. Наприклад, Бутан — до індійської рупії, Намібія, Свазіленд — до південноафриканського ранду.

4. Фіксація курсу національної валюти до колективних валютних одиниць, наприклад до СДР (Лівія, М'янма, Сейшельські Острови).

До переваг фіксованих валютних курсів слід віднести те, що коли курс стабільний, то він забезпечує компаніям надійну основу для планування та ціноутворення; обмежує внутрішню грошово-кредитну політику; позитивно впливає на недостатньо розвинуті фінансові ринки і фінансові інструменти.

Недоліки фіксованих валютних курсів:

- якщо йому не довіряють, то він може піддатися спекулятивним діям, які в подальшому можуть зумовити відмову від фіксованого курсу;

- немає надійного способу, щоб визначити, чи є вибраний курс оптимальним та стабільним;

- фіксований курс передбачає, щоб центральний банк був готовий до проведення валютних інтервенцій з метою його підтримки.

У країнах з ринковою економікою і високим рівнем доходу, як правило, діють ринкові (плаваючі) валютні курси.

Гнучкі, або вільно плаваючі, валютні курси — режим, за якого курси обміну валют визначаються безперешкодною грою попиту і пропозиції. Ринок валют урівноважується за допомогою цінового, тобто курсового механізму.

Перевагою ринкових валютних курсів є те, що вони внаслідок вільного коливання попиту на валюту і її пропозиції автоматично коригуються таким чином, що в кінцевому підсумку усуваються незбалансовані платежі; у спекулянтів немає можливості отримувати прибуток за рахунок центрального банку; у центрального банку немає потреби здійснювати валютні інтервенції. До недо-

ліків можна віднести те, що ринки не завжди працюють з ідеальною ефективністю і тому існує ризик, що валютний курс перебуватиме протягом тривалого часу на необумовленому економічними прогнозами рівні; невизначеність майбутнього валютного курсу може створити труднощі для компанії у сфері планування та ціноутворення; свобода проведення незалежної внутрішньої грошово-кредитної політики може бути порушена (наприклад, якщо уряд не має засобів протидіяти зниженню валютного курсу, він може приводити інфляційну, бюджетну та грошово-кредитну політику).

Компромісні валютні курси — це режим, за яким поєднуються елементи фіксування і вільного плавання валютних курсів, а регулювання валютного ринку лише частково здійснюється рухом самих валютних курсів. Це може бути:

- підтримування фіксованого курсу шляхом незначних змін в економіці, а у випадку їх недостатності — шляхом девальвації валюти і встановлення нового офіційного фіксованого курсу;
- регульоване плавання валют, коли офіційні органи змінюють валютний курс поступово, поки не буде досягнуто нового паритету. Це може бути:

- а) «ковзне прив'язування» — щоденна девальвація національної валюти на заздалегідь заплановану й оголошену величину;
- б) «повзуче прив'язування» — зниження валютного курсу зі заздалегідь оголошеною періодичністю на зазначену величину;
- в) «брудне плавання» — щоденна девальвація на заздалегідь не оголошену величину. Разом з цим уряд вживає заходів щодо пристосування економіки до нової ситуації.

Якщо пропозиція не відповідає попиту при заданому офіційному курсі, то валютою торгують нелегально за обмінним курсом чорного ринку. Офшорний обмінний курс відноситься до неофіційної ціни регульованих валют, операції за якими здійснюються в офшорних зонах.

9.2.6. ПОПИТ І ПРОПОЗИЦІЯ ВАЛЮТИ

Попит на іноземну валюту виникає внаслідок необхідності купівлі товарів і послуг за рубежем. Попит на валюту будь-якої країни на валютному ринку свідчить саме про те, що існує попит іноземців на товари і послуги цієї країни. Величина попиту на валюту залежить від ціни на пропонований товар. Зі зниженням ціни на товар дедалі більше покупців забажають і зможуть його купити.

Покупцям, які бажають придбати іноземний товар, буде потрібна валюта країни—продавця товару в обмін на національну валюту за ціну, що склалася на ринку, тобто за обмінним курсом. Попит на валюту продавця товару залежатиме від ціни валюти (валютного курсу). Пропозиція валюти з боку країни-продавця виникає, у свою чергу, внаслідок необхідності купівлі товарів (тобто попиту на товар) у країни—покупця її товарів.

Іншими словами, взаємний попит на дві (і більше) валюти та їх пропозиція виникають внаслідок торговельних операцій між двома (і більше) країнами.

Розглянемо криві попиту і пропозиції іноземних товарів та іноземної валюти, які ілюструють висловлені вище положення [53, с. 22—25].

Припустимо, що між двома країнами (США та Японією) здійснюється одна торговельна операція: обмін американської пшениці на японські «Тойоти» (рис. 9.1, 9.2).

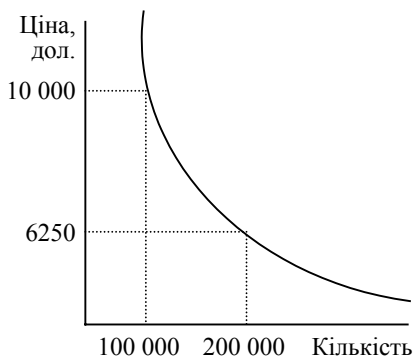


Рис. 9.1. Крива американського попиту на «Тойоти»

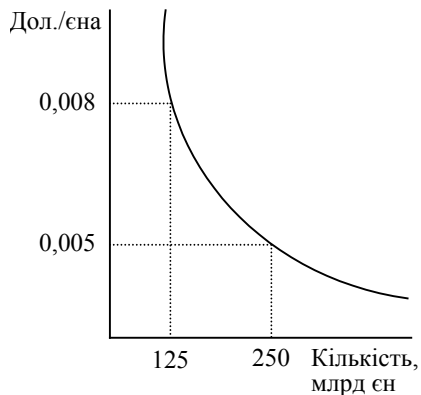


Рис.9.2. Крива попиту на єни

Крива попиту на «Тойоти» показує, що за ціною в 10 000 дол. за одну автомашину попит буде на 100 000 машин, за ціною в 6250 дол. попит зросте до 200 000 одиниць.

Крива американського попиту на єну показує залежність попиту на японську валюту для купівлі «Тойот» від курсу єни.

Припустимо, що Японія готова виготовляти та експортувати «Тойоти» за 1 250 000 єн. За курсом обміну 0,008 дол. за 1 єну автомобіль може бути проданий у США за 10 000 дол. ($1\,250\,000 \times 0,008 =$

= 10 000). За такою ціною буде продано 100000 «Тойот». Для їх купівлі американцям потрібно буде 125 млрд єн ($1\,250\,000 \times 100\,000 = 125$ млрд).

Якщо курс єни знизиться до 0,005 дол. за 1 єну, то японці, як і раніше, отримають 1 250 000 єн за кожний проданий автомобіль, навіть якщо вони продаватимуть їх за 6250 дол. ($1\,250\,000 \times 0,005 = 6250$).

Але при цьому попит на машини підвищиться до 200 000 одиниць, що приведе до збільшення попиту на єну на валютному ринку до 250 млрд єн ($1\,250\,000 \times 200\,000 = 250$ млрд).

Отже, зниження курсу валюти будь-якої країни призводить до здешевлення для іноземців товарів та послуг цієї країни і підвищення попиту на них. Зростаючий попит на товари тягне за собою збільшення попиту на валюту цієї країни.

Подивимось тепер на валютний обмін з точки зору чинників, які впливають на пропозицію японської єни. Для цього розглянемо криву японського попиту на американську пшеницю і криву пропозиції єни на валютному ринку (рис. 9.3, 9.4).

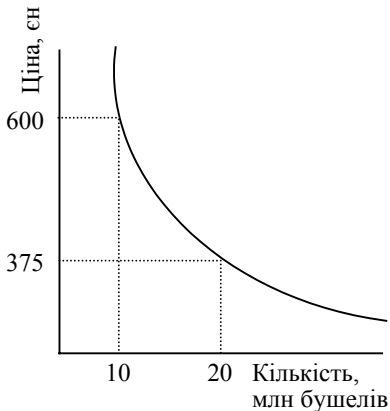


Рис. 9.3. Крива японського попиту на пшеницю

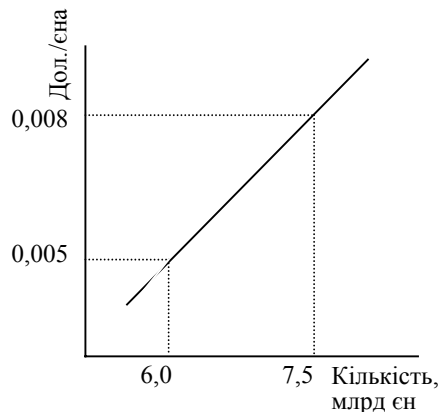


Рис. 9.4. Крива пропозиції єни на ринку валютних обмінів

Крива японського попиту на пшеницю показує, що за ціною 375 єн за бушель японці куплять 20 млн бушелів. Якщо ціна підвищиться до 600 єн, то попит на пшеницю знизиться до 10 млн бушелів.

Крива пропозиції єни показує залежність пропозиції єни від ціни єни в доларах.

Якщо ціна однієї єни становить 0,005 дол., то кількість єн, що пропонуються на валютному ринку, складе 6 млрд єн ($600 \times 10\,000\,000 = 6$ млрд). Якщо ж ціна єни підвищиться до 0,008 долара, то пропозиція єн зросте до 7,5 млрд дол. ($375 \times 20\,000\,000 = 7,5$ млрд).

У ринковій економіці ціна валюти коливається під впливом попиту і пропозиції. Якщо обмінний курс надто високий, пропозиція валюти перевищить попит на неї і ціна валюти знизиться. Якщо ж ціна надто мала, попит на валюту перевищить пропозицію і курс підвищиться. Внаслідок таких коливань складається ціна рівноваги валюти або ринкова ціна. Ринкова ціна — це обмінний курс, за якого пропозиція валюти на валютному ринку дорівнює попиту на неї (рис. 9.5)

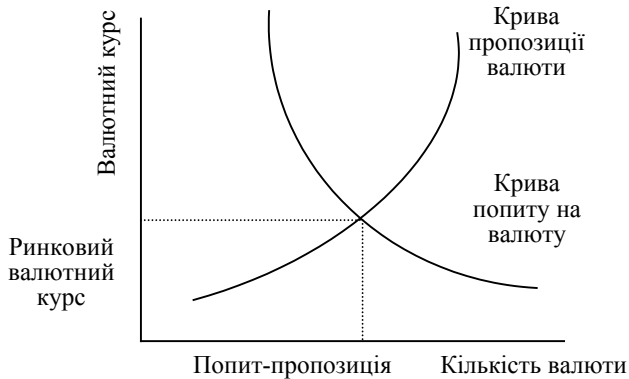


Рис. 9.5. Визначення ринкової ціни валюти

Ми можемо зробити висновок, що валютний ринок діє так само, як і інші ринки. Зростання попиту призводить до зростання ціни (або валютного курсу). Зростання пропозиції викликає падіння обмінного курсу. На вільному ринку курс обміну валют завжди рухатиметься до рівноваги, виявляючи будь-яку нестачу або надлишки.

9.2.7. ВИЗНАЧЕННЯ ЦІНИ ІНОЗЕМНИХ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ В ІНОЗЕМНІЙ ВАЛЮТІ

Розуміння суті валютних курсів і видів їх котирування дозволяє порівнювати експортну ціну товару з ціною внутрішнього ринку і тим самим з'ясувати, наскільки вигідним є продаж того чи іншого товару чи послуги на певному іноземному ринку.

Припустимо, що українська фірма виготовляє товар X, котрий на національному ринку коштує 21,6 грн, і хоче дізнатися про експортні можливості цього товару на німецькому і англійському ринках. Для цього фінансовий менеджер дізнається в банку про обмінні курси української, німецької та англійської валюти в доларах. Обмінні курси такі: 1,6 дол. за фунт стерлінгів — у вигляді зворотного котирування і за 1 дол. — 5,6 грн, 0,9658 євро за 1 дол. — у вигляді прямого котирування. За таких обмінних курсів фірма отримає від продажу товару дохід у 3,93 доларів ($21,6 : 5,5 = 3,93$ дол.). Щоб отримати дохід від продажу товару на суму 3,93 дол., він повинен бути проданий на німецькому ринку за 3,8 євро ($3,93 \times 0,9658 = 3,8$), а на англійському — за 2,46 фунта ($3,93 \times 1/1,6 = 2,46$).

Після того як визначені ціни, які забезпечують дохід від продажу товару на іноземних ринках не нижче від доходу на національному ринку, фірма повинна виявити реальні експортні можливості товару на цих ринках.

Зміна валютних курсів, тобто знецінення або подорожчання валют, призводить до зміни цін на експортовані й імпортовані товари.

Так, у нашому прикладі підвищення курсу гривні по відношенню до долара з 5,4 грн до 5,2 грн за дол. призводить до подорожчання товару української фірми на німецькому ринку до 4,0 євро ($21,6 : 5,2 = 4,15$ дол. — це дохід від продажу на національному ринку; ціна товару на німецькому ринку, яка забезпечує дохід від продажу в розмірі 4,15 дол., дорівнюватиме $4,15 \times 0,9658 = 4,0$ євро).

Загальний висновок такий: внаслідок знецінення валюти країни, за інших рівних обставин, здешевлюються її товари для іноземців і дорожчає імпорт. Підвищення курсу валюти країни удорожчує товари для іноземців і здешевлює імпортовані товари.

9.2.8. ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ВАЛЮТНИЙ КУРС

Довгостроковими фундаментальними, що визначають рух валютних курсів, є процеси, які відбуваються у сфері національного виробництва й обігу. Це, насамперед, порівняльна (по відношенню до світового рівня) продуктивність праці, і, відповідно, витрати виробництва, довгострокові темпи зростання ВВП, місце й роль країни у світовій торгівлі і вивезенні капіталу. Відносно швидше зростання продуктивності праці в окремій країні (відносне підвищення продуктивності праці) в довгостроковому плані

приводить до підвищення відносної купівельної спроможності національних грошей по відношенню до товарів і відповідно до зростання валютного курсу цієї країни. Ця обставина дає можливість прогнозувати довгостроковий розвиток валютних курсів.

Чим більші витрати виробництва і ціни в країні (нижча продуктивність праці) порівняно зі світовими, тим більше зростає імпорту порівняно з експортом, що призводить до знецінення національної валюти, і навпаки. Цей чинник отримав назву «паритет купівельної спроможності» (ПКС) валют. На світових ринках валюти зіставляються за інтернаціональною вартістю певної кількості товарів і послуг, які представляються тією чи іншою грошовою одиницею. В ході міжнародних і світогосподарських відносин встановлюється таке співвідношення обох валют, за якого певна сума грошей може бути обмінена на однаковий за складом і обсягом «ринковим кошиком» товарів і послуг в обох країнах. Це й буде паритет купівельної спроможності валют, тобто такий рівень обмінного курсу двох валют, котрий урівнює купівельну спроможність кожної з них за інших рівних обставин.

Зростання національного доходу країни, що призводить до збільшення попиту на імпортовані товари, породжує попит на валюту країни-імпортера і тенденцію до знецінення національної валюти. А зростання експорту, пов'язане зі зростанням національного доходу в іншій країні, породжує тенденцію до підвищення курсу національної валюти країни-експортера.

У сфері обігу до чинників, які визначають довгочасні тенденції руху валютного курсу, відноситься інфляція, її темпи порівняно з темпами знецінення провідних валют. Вищі темпи національної інфляції, за рівних інших умов, призводять до зниження валютного курсу певної країни стосовно до країн, що мають відносно невисокі темпи знецінення грошей. У випадку інфляції зміна валютного курсу чисто номінальна, на відміну від реальної зміни продуктивності праці. Якщо в першому випадку впливати на валютний курс у бік його підвищення можна за допомогою монетарної політики (скорочення емісії грошей, підвищення ставки позичкового відсотка тощо), то в другому — засобами, спрямованими на підвищення продуктивності праці до рівня, що забезпечує конкурентоспроможність на світовому ринку.

Одним з чинників, що визначають рух валютних курсів, є відносний рівень реальних відсоткових ставок, тобто номінальних відсоткових ставок з поправкою на величину інфляції.

Відносний рівень реальних відсоткових ставок регулює потоки капіталів між країнами. Збільшення відсоткових ставок

робить країну привабливою для вкладання фінансових коштів, внаслідок чого збільшується пропозиція іноземної валюти і попит на національну валюту. Низькі відсоткові ставки обмежують або викликають відплив капіталу, внаслідок чого збільшується попит на іноземну валюту. Відповідно поводить себе і валютний курс. У першому випадку він має тенденцію до підвищення, в другому — до зниження. Таким чином, сильніша інфляція, нижчі реальні відсоткові ставки призводять до знецінення валюти.

Впливає на валютний курс і стан платіжного балансу країни. Як правило, пасив балансу погіршує становище на світовому ринку тієї чи іншої валюти, оскільки при цьому попит на іноземну валюту перевищує її пропозицію, актив — поліпшує, оскільки пропозиція іноземної валюти перевищує попит на неї.

Короткострокові коливання валютних курсів залежать від психологічного чинника — ринкового «очікування» учасників валютного ринку (міркування банкірів, ділерів про перспективи динаміки курсу тієї чи іншої валюти, валютні інтервенції тощо), який породжує різного роду спекуляції на валютних ринках, у тому числі спекулятивний рух капіталів. Очікування подальшого зниження (підвищення) валютного курсу породжує прагнення звільнитися (скупити) від даної валюти, що призводить до ще більшого зниження (підвищення) валютного курсу.

Валютна інтервенція, тобто втручання центральних банків і казначейств у валютні операції, проводиться як з метою підвищення, так і з метою зниження курсу валюти своєї країни або іноземної валюти. Якщо ставиться мета підвищення курсу національної валюти, банки і казначейства вдаються до масового продажу іноземної валюти і купівлі національної. Якщо ж країна зацікавлена у зниженні курсу своєї валюти, то відбувається зворотне — масове скуповування іноземної і продаж національної валюти. Валютна інтервенція може лише тимчасово вплинути на рух валютних курсів. Ступінь її ефективності залежить від обсягу коштів спеціально створених валютних фондів.

Зниження курсу національної валюти сприяє викидному експорту товарів. Однак валютний демпінг приносить додатковий прибуток лише тоді, коли зовнішнє знецінення валюти, тобто зниження її валютного курсу, випереджає внутрішнє знецінення, тобто падіння купівельної сили грошей в даній країні. Лише в цьому випадку, продаючи товар за попередньою ціною (або нижчою) в іноземній валюті, експортер обмінює цю валюту на біль-

шу кількість своєї національної валюти внаслідок падіння курсу останньої. Це дозволяє йому купити на внутрішньому ринку більше устаткування, сировини, робочої сили для розширення виробництва.

9.3. Прогнозування валютного курсу

Одним з напрямів валютної політики є прогнозування валютного курсу, яке здійснюють банки, фірми, ТНК. Метою прогнозування є поліпшення страхування валютних ризиків і підвищення ефективності рішень в галузі міжнародного фінансового менеджменту.

Передбачення про тенденції змін валютних курсів можна будувати, насамперед, на підставі ПКС, що пов'язує ціни в національній валюті з валютними курсами (ПКС, як відмічалось раніше, — це рівність купівельної спроможності різних валют при незмінному рівні цін у кожній з країн).

Існують теорії абсолютного та відносного паритету купівельної спроможності. В теорії абсолютного паритету купівельної спроможності стверджується, що обмінний курс між валютами двох країн дорівнює відношенню рівнів цін в цих країнах:

$$R_{d/f} = \frac{P_d}{P_f},$$

де $R_{d/f}$ — валютний курс;

P_d — рівень внутрішніх цін (ціна споживчого кошика у своїй країні);

P_f — рівень цін за кордоном (ціна споживчого кошика в іноземній країні).

Теорія відносного паритету купівельної спроможності стверджує, що зміна обмінного курсу між валютами двох країн пропорційна відносній зміні рівнів цін у цих країнах, тобто враховується інфляція:

$$R_{d/f}^1 = R_{d/f}^0 \times \frac{P_d^1 / P_d^0}{P_f^1 / P_f^0},$$

де $R_{d/f}^0$ та $R_{d/f}^1$ — валютний курс у базовому та поточному роках;

P_d^0 та P_d^1 — рівень внутрішніх цін у базовому та поточному роках;

P_f^0 та P_f^1 — рівень цін за кордоном у базовому та поточному роках.

Іншим способом визначення валютного курсу на основі теорії відносного паритету купівельної спроможності є зіставлення різниці темпів інфляції в середині країни (i_d) та за кордоном (i_f) зі зміною курсу національної валюти:

$$i_d - i_f = \frac{R^1 - R^0}{R^0}$$

Очікувані зміни валютного курсу під впливом зміни відсоткових ставок залежать від тих сил, котрі впливають на самі відсоткові ставки. Насамперед це стосується інфляції.

Докладно зв'язок між відсотковими ставками та інфляцією довів американський економіст Ірвінг Фішер.

Згідно з його теорією, зростання рівня інфляції веде до пропорційного зростання рівня відсоткових ставок і навпаки. Цю закономірність називають «ефектом Фішера».

«Ефект Фішера» встановлює співвідношення між номінальною відсотковою ставкою (p), реальною ставкою відсотка (P) і темпом інфляції (i) в країні:

$$(1 + p) = (1 + P) \cdot (1 + i).$$

Для двох і більше країн використовується генералізований ефект Фішера: різниця темпів інфляції між двома країнами дорівнює різниці в них відсоткових ставок, тобто:

$$i_d - i_f = p_d - p_f.$$

Перехід від відсоткових ставок до валютних курсів пояснює «міжнародний ефект Фішера», котрий показує, що очікувана відсоткова зміна обмінного курсу є функцією різних відсоткових ставок у двох країнах.

Міжнародний ефект Фішера виражає таке рівняння:

$$\frac{R^1}{R^0} = \frac{1 + p_d}{1 + p_f},$$

де p_d — відсоткова ставка по національній валюті;

p_f — відсоткова ставка по іноземній валюті;

$\frac{R^1}{R^0}$ — відсоткова зміна спотового валютного курсу.

Теорія Фішера демонструє прямий зв'язок між номінальною відсотковою ставкою, темпом інфляції та валютним курсом [11, с. 27, 57, с. 113]:

$$p_d - p_f = i_d - i_f = \frac{R^1 - R^0}{R^0}.$$

Вищий темп інфляції всередині країни, ніж за кордоном, примушує місцеві банки встановлювати вищі відсоткові ставки порівняно з іноземними, тому що в них закладено інфляційне очікування. Це веде до знецінення національної валюти.

Між тим, слід розуміти, що зростання відсоткової ставки може привести як до зростання валютного курсу, так і до його зниження. Це залежить від причини зростання відсоткової ставки.

Як відомо, номінальна відсоткова ставка дорівнює сумі реальної відсоткової ставки та очікуваного темпу інфляції ($p = P + i$).

З наведеної формули виходить, що на рівень номінальної відсоткової ставки може впливати як зміна темпу інфляції, так і зміна реальної відсоткової ставки. Курс національної валюти буде зростати або знижуватися залежно від того, яка складова формули (P або i) впливає на зміну номінальної відсоткової ставки. Якщо на зростання номінальної відсоткової ставки впливає збільшення реальної відсоткової ставки, то це веде до зростання курсу національної валюти, а якщо впливає темп інфляції, то це буде причиною падіння курсу національної валюти.

Різниця відсоткових ставок є важливим чинником при визначенні строкових (форвардних) валютних курсів. Форвардні ставки в основному визначаються різницею відсоткових ставок. Так, якби обмінний курс валют між США і Японією залишався постійним, а відсоткові ставки у США були значно вищими, ніж у Японії, інвестори завжди вкладали б свої капітали в США. Форвардний курс у цьому випадку може повністю нейтралізувати різницю відсоткових ставок в США і Японії. Іншими словами, якщо відсоткові ставки в США вищі, ніж у Японії, форвардний курс долара США буде нижчим, ніж японської єни, на різницю у відсоткових ставках. При цьому доход у доларах від інвестицій у США зрівняється з доходом у доларах від інвестицій у єнах, скоригованим за форвардною операцією.

Прогнозуванню валютного курсу сприяє аналіз платіжного балансу. Платіжний баланс країни дає характеристику діяльності, пов'язаної з операціями виплат грошових коштів та їх отримання. Операції отримання — це такі операції, котрі пов'язані з отриманням коштів резидентами даної країни, а операції виплат — це ті операції, котрі приводять до виплати грошових коштів резидентами.

Отримання грошових коштів пов'язане з експортом товарів і послуг, отриманням доходу від інвестицій за кордоном і припливом капіталу (придбання зарубіжними компаніями внутрішніх активів країни). Ці операції становлять джерела іноземної валюти. Виплати грошових коштів пов'язані з імпортом товарів і послуг, відпливом капіталу (придбання резидентами зарубіжних активів). Ці операції є способами використання іноземної валюти.

Прогнозування змін обмінних курсів на основі платіжного балансу ґрунтується на прогнозуванні змін надходження і витрачання резервів іноземної валюти, виявлення розбіжності між передбачуваними доходами і витратами.

Міжнародна торгівля впливає на валютні курси через співвідношення імпорту й експорту. Імпорт товарів і послуг породжує пропозицію валюти цієї країни, а експорт з країни призводить до попиту на валюту цієї країни на ринку валютних обмінів.

Збільшення імпорту призводить до зниження курсу валюти, зменшення імпорту — до його зростання.

Прогнозування змін обмінного курсу може ґрунтуватись на будь-яких чинниках, котрі впливають на підвищення або зниження імпорту в країну: фазі ділового циклу, податках, тарифах, імпортних квотах, регулюванні з боку уряду тощо.

Оскільки експорт товарів і послуг призводить до попиту на валюту країни-експортера, збільшення експорту призводить до збільшення вартості її валюти, зниження експорту викликає зниження обмінного курсу.

Всі чинники, котрі впливають на обсяг експорту, можуть бути використані для прогнозування змін валютного курсу.

Такі показники платіжного балансу, як торговельний баланс (нетто — співвідношення експорту й імпорту країни), баланс розрахунків за поточними операціями впливають на тенденції руху валютного курсу. Наприклад, дефіцит торговельного або поточного балансу є відображенням того, що країна витрачає грошей за кордоном більше, ніж отримує, відбувається збільшення закупівлі товарів і послуг в іноземній валюті і дедалі більше учасників валютного ринку віддають перевагу тому, щоб мати

(або витратити) іноземну валюту, а потреба в національній валюті падає. Валютний ринок враховує цю ситуацію і відбувається падіння курсу національної валюти.

Ключовими чинниками, що впливають на зміни валютних курсів, є також чинник довіри до надійності валюти, спред — величина, на котру ринковий курс перевищує курс офіційний — між офіційним і ринковим курсами та ряд технічних чинників, таких, як публікація національних статистичних даних, сезонна потреба у валюті, деяке зміцнення валюти після її тривалого послаблення, і навпаки.

Глава 10

ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ ТА ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС

10.1. Міжнародні розрахунки та їхні основні форми

СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Основною формою валютних відносин є міжнародні розрахунки, які проводяться з міжнародних операцій (комерційних і некомерційних платежів) і відображаються в узагальненому вигляді в платіжних балансах усіх країн світу. Міжнародні розрахунки — це:

а) **комерційні платежі** за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають між підприємствами, банками, установами й окремими особами різних країн, пов'язані зі світовою торгівлею, міжнародним кредитом і прямими ми іноземними інвестиціями;

б) **некомерційні платежі**, пов'язані з перевезенням пасажирів, страхуванням, туризмом, переказом грошей за кордон тощо.

Міжнародні розрахунки бувають двосторонніми, коли вони здійснюються між двома країнами, або багатосторонніми, коли суми, виручені від реалізації товарів в одній країні, використовуються для платежів третім країнам.

Переважна частина міжнародних розрахунків здійснюється в порядку безготівкових розрахунків, через банки різних країн, котрі підтримують взаємні кореспондентські зв'язки, тобто відкривають один одному рахунки, зберігають на них грошові кошти у відповідній валюті і виконують платіжні та інші доручення на засадах взаємності. Робиться це так: банк у країні імпортера списує суму платежу з рахунку свого клієнта і зараховує її (або еквівалент в іноземній валюті) на рахунок іноземного банку кореспондента, а банк у країні експортера списує цю суму з рахунку кореспондента і зараховує її на рахунок свого клієнта, що експортував свій товар.

Платежі готівкою з міжнародних розрахунків виконуються в основному під час подорожей за кордон делегацій, туристів або приватних осіб, котрі обмінюють у банках валюту своєї країни на відповідну іноземну валюту.

В сучасній практиці розрахунки між банками різних країн з боргових вимог і зобов'язань здійснюються в основному у ВКВ.

Міжнародні розрахунки у зв'язку з рухом капіталу пов'язані з функціонуванням фінансових ринків, з рухом цінних паперів як у формі прямих, так і портфельних інвестицій.

Особливістю платежів з міжнародних розрахунків є необхідність обміну, тобто продажу-купівлі одних валют на інші, незалежно від того, в якій валюті і в якій формі виконується платіж. Наприклад, імпортер з країни А, закупивши товар у експортера країни Б, може сплатити товар у валюті своєї країни, у валюті країни-експортера або у валюті третьої країни. У першому випадку експортер обмінює (продає) отриману іноземну валюту на валюту своєї країни, в другому — імпортер обмінює (купує) на свою валюту валюту країни експорту, а в третьому операція пов'язана з обміном валюти як для імпортера, так і для експортера. Відтак валютний курс, за яким відбувається продаж-купівля валют, відіграє істотну роль у міжнародних розрахунках: від його рівня багато в чому залежать результати господарської діяльності міжнародних фірм.

ОСНОВНІ ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ

Основними формами міжнародних розрахунків у міжнародній торгівлі є товарний акредитив і акцепт документів, переданих банкові на інкасо.

Акредитив — це розрахунковий або грошовий документ, який є дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар або сплатити пред'явникові акредитива певну суму грошей. Акредитив запевняє експортера, що банк оплатить перевезену продукцію. Він також завідує імпортера, що оплата не буде виконана без перевірки того, що вся документація відповідає строкам і умовам акредитива.

Акредитив може бути: безвідкличним, відкличним, передатним (пере-уступним).

Безвідкличний акредитив відкриває банк імпортера, а банк експортера підтверджує його. Банк імпортера бере на себе безвідкличне зобов'язання сплатити за векселем експортера, а банк експортера додає своє зобов'язання і бере на себе відповідальність за оплату векселя експортера, якщо надані документи відповідають усім застереженим вимогам. Безвідкличний акредитив не може бути змінений або анульований без згоди зацікавлених сторін. Зобов'язання двох банків дають експортеру найнадійніший захист від ризику. Може бути варіант: непідтверджений без-

відключний акредитив, коли зобов'язання сплати векселя лежить лише на банку, що відкриває акредитив (банк імпортера).

Відключний акредитив відкриває банк імпортера, а банк експортера підтверджує цей акредитив. Але банк імпортера може змінити і навіть анулювати дію акредитива в будь-який час без згоди експортера (бенефіціара).

Передатний акредитив застосовується за домовленістю з покупцем у тому випадку, коли продавець має субпостачальників, яким він передає частину цього акредитива. Передатний акредитив дешевший, ніж відкриття окремих акредитивів субпідрядникам.

Акредитив, відкритий комерційним банком за заявою імпортера на користь експортера, розташованого за кордоном, називається «акредитив з імпорту». Банк, що відкриває акредитив, несе основну відповідальність за здійснення виплат експортеру відповідно до умов кредиту. Якщо банк, що відкриває акредитив, виплачує експортеру всю застережену суму, то всі витрати відносяться на рахунок імпортера. Імпортеру надсилаються всі документи, за котрими він отримує товар від транспортного агентства. Якщо імпортеру не вистачає коштів, він може звернутися до свого банку з проханням про надання позики під заставу щойно отриманого товару. Імпортер виплачуватиме борг з відсотками в міру продажу товару.

Акредитив, який відкриває зарубіжний банк на користь експортера, розташованого на території тієї самої країни, на рахунок імпортера, розташованого в іншій країні, називається «**акредитив з експорту**». У випадку використання акредитиву з експорту банк експортера здійснює функції повідомлення, підтвердження і ведення переговорів щодо акредитива і бере на себе основну відповідальність щодо експортера.

За випуск і оплату акредитива комерційні банки отримують певну комісійну винагороду.

Нині при здійсненні операцій з акредитивами використовується сучасна електронна технологія (комп'ютери, телекомунікації). Так, американський «Сіті Банк», заснував спеціальну дочірню компанію «Сітікорп Трейд сервіс Лтд (CTSL), розташовану в Гонконзі, котра спеціалізується на роботі з акредитивами для будь-якого з відділень Сіті Банку, розташованих по всьому світу. Це підвищило ефективність і зменшило вартість послуг з фінансування зовнішньої торгівлі.

Крім методу фінансування зовнішньої торгівлі за допомогою акредитивів, існують і інші методи: документарний перевідний вексель для інкасування, факторинг, форфейтинг тощо.

Інкасо — це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта отримує на підставі розрахункових документів грошові кошти, що належать клієнту, від підприємств, організацій, установ за відвантажені на їхню адресу товарно-матеріальні цінності або надані послуги і зараховує ці кошти на його рахунок у банку.

Ця форма платежу широко розповсюджена, оскільки дешевша порівняно з акредитивом.

Усі операції, пов'язані з міжнародними розрахунками, відображаються у платіжному балансі країни.

10.2. Платіжний баланс та його структура

Узагальнене оцінювання економічного стану країни, ефективності її світогосподарських зв'язків здійснюється на підставі платіжного балансу. Функціонально платіжний баланс відіграє роль макроекономічної моделі, яка систематично відображає економічні операції, здійснені між національною економікою та економіками інших країн світу. Така модель складається з метою розроблення та запровадження обґрунтованої курсової та зовнішньоекономічної політики країни, аналізу і прогнозу стану товарного та фінансового ринків, двосторонніх та багатосторонніх зіставлень, наукових досліджень тощо. На підставі фактичних даних про стан платіжного балансу міжнародними фінансовими установами, зокрема МВФ, приймаються рішення про надання конкретним країнам фінансової допомоги для стабілізації платіжного балансу та подолання його дефіциту.

За формою складання платіжний баланс — це статистичний звіт, у якому в систематизованому вигляді наведені сумарні дані про зовнішньоекономічні операції резидентів даної країни з резидентами інших країн (нерезидентами) за певний період.

Платіжний баланс ґрунтується на принципах бухгалтерського обліку: кожна економічна операція має подвійний запис — за кредитом однієї статті та дебетом іншої. Статті кредиту — плюсові статті (+) — відображають операції «експортного типу», за якими країна отримує, «заробляє» іноземну валюту. Статті дебету — мінусові статті (–) — відображають операції «імпортного типу», за котрими іноземна валюта витрачається. Кредит показує приплив іноземної валюти, тобто її пропозицію, дебет — витрачання іноземної валюти, тобто попит на неї (табл. 10.1)

Таблиця 10.1

**СТАНДАРТНІ КОМПОНЕНТИ
ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ (ЗА ВЕРСІЄЮ МВФ)**

Показники	Кредит	Дебет
Рахунок поточних операцій		
А. Товари та послуги		
1. Товари		
2. Послуги		
Б. Доходи		
1. Оплата праці		
2. Доходи від інвестицій		
В. Поточні трансферти		
1. Сектор державного управління		
2. Інші сектори		
Рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами		
А. Рахунок операцій з капіталом		
1. Капітальні трансферти		
2. Придбання/продаж невироблених нефінансових активів		
Б. Фінансовий рахунок		
1. Прямі інвестиції		
1.1. За рубіж		
1.2. В економіку країни-укладача		
2. Портфельні інвестиції		
2.1. Активи		
2.2. Зобов'язання		
3. Інші інвестиції		
3.1. Активи		
3.2. Зобов'язання		
4. Резервні активи		

Основні компоненти платіжного балансу групуються за двома рахунками: рахунком поточних операцій і рахунком операцій з капіталом і фінансовими інструментами (табл. 10.2).

Таблиця 10.2

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС УКРАЇНИ ЗА 2005 р., млн дол. США

Статті платіжного балансу	Платіжний баланс		
	консоли- дований	з країна- ми СНД	з іншими країнами світу
РАХУНОК ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ	2531	- 2494	5025
БАЛАНС ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	671	- 2903	3574
ЕКСПОРТ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	44 378	16 312	28 066
ІМПОРТ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	- 43 707	- 19 215	- 24 492
БАЛАНС ТОВАРІВ	- 1135	- 5397	4262
ЕКСПОРТ ТОВАРІВ	35 024	11 232	23 792
ІМПОРТ ТОВАРІВ	- 36 159	- 16 629	- 19 530
БАЛАНС ПОСЛУГ	1806	2494	- 688
ЕКСПОРТ ПОСЛУГ	9354	5080	4274
Транспорт	4481	2136	2345
Залізничний	799	268	531
Морський	781	72	709
Повітряний	562	59	503
Інший	2339	1737	602
Подорожі	3155	2114	1011
Будівельні послуги	115	53	62
Фінансові послуги	36	4	32
Послуги зв'язку	203	68	135
Інші послуги	1394	705	689
ІМПОРТ ПОСЛУГ	- 7548	- 2586	- 4962
Транспорт	- 2051	- 1152	- 899
Залізничний	- 389	- 208	- 181
Морський	- 298	- 9	- 289

Продовження табл. 10.2

Статті платіжного балансу	Платіжний баланс		
	консоли- дований	з країна- ми СНД	з іншими країнами світу
Повітряний	- 349	- 53	- 296
Інший	- 1015	- 882	- 133
Подорожі	- 2805	- 1092	- 1713
Будівельні послуги	- 125	- 20	- 105
Фінансові послуги	- 256	- 8	- 248
Послуги зв'язку	- 91	- 44	- 47
Страхові послуги	- 119	- 27	- 92
Комп'ютерні та інформаційні послуги	- 128	- 12	- 116
Роялті та ліцензійні послуги	- 421	- 14	- 407
Реклама та маркетинг	- 86	- 15	- 71
Наукові та конструкторські розробки	- 74	- 51	- 23
Інші послуги	- 1392	- 151	- 1241
ДОХОДИ (САЛЬДО)	- 985	- 40	- 945
надходження	758	17	741
виплати	- 1743	- 57	- 1686
ПОТОЧНІ ТРАНСФЕРТИ (САЛЬДО)	2845	449	2396
надходження	3111	512	2599
сектор державного управління	555	3	552
інші сектори	2556	509	2047
грошові перепади працюючих за кордоном	236	38	198
інші	2320	471	1849
виплати	- 266	- 63	- 203
сектор державного управління	- 27	- 2	- 25
інші сектори	- 239	- 61	- 178
РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ ТА ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ	- 2683	- 205	- 2478
РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ	- 65	- 10	- 55
Капітальні трансферти	- 8	- 10	2

Продовження табл. 10.2

Статті платіжного балансу	Платіжний баланс		
	консолі- дований	з країна- ми СНД	з іншими країнами світу
Придбання/реалізація нефінансових активів	- 57	0	- 57
ФІНАНСОВИЙ РАХУНОК	- 2618	- 195	- 2423
ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ	7533	76	7457
в Україну	7808	85	7723
з України	- 275	- 9	- 266
ПОРТФЕЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ	2757	19	2738
Зарубіжні цінні папери	0	0	0
Вітчизняні цінні папери	2757	19	2738
Цінні папери, що дають право на участь в капіталі	82	15	67
Боргові цінні папери	2675	4	2671
Облігації та інші боргові цінні папери	2663	4	2659
Інструменти грошового ринку	12	0	12
ІНШІ ІНВЕСТИЦІЇ	- 2483	- 290	- 2193
<i>Активи</i>	- 7936	- 818	- 7118
Кредити	- 200	- 51	- 149
Дебіторська заборгованість	- 216	- 250	34
Обсяги недоотриманої виручки за експорт товарів та послуг, оплати за імпорт, що не надійшов та платежі за фіктивними операціями з цінними паперами	- 3470	0	- 3470
Інший короткостроковий капітал	- 3272	- 494	- 2778
Валюта і депозити	- 778	- 23	- 755
<i>Пасиви</i>	5453	528	4925
Середньострокові та довгострокові позики	3174	- 71	3245
• надані МФО і гарантовані Урядом	- 216	- 168	- 48
<i>одержані</i>	665	0	665
<i>погашені (графік)</i>	- 881	- 168	- 713

Статті платіжного балансу	Платіжний баланс		
	консоли- дований	з країна- ми СНД	з іншими країнами світу
Негарантовані	3390	97	3293
<i>одержані</i>	6858	495	6363
<i>погашені (графік)</i>	- 3468	- 398	- 3070
Кредити короткострокові	1417	403	1014
Кредиторська заборгованість	- 93	93	- 186
Інший короткостроковий капітал	73	0	73
Валюта і депозити	882	103	779
РЕЗЕРВНІ АКТИВИ	- 10425	-	- 10425
Монетарне золото	- 10	-	- 10
Спеціальні права запозичення	0	-	0
Валюта і депозити	- 7179	-	- 7179
Цінні папери	- 3236	-	- 3236
Помилки та упушення	152	-	-
Б А Л А Н С	0	-	-

Джерело: [www.bank.gov.ua]

СТАТТІ РАХУНКА ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ

Рахунок поточних операцій включає всі операції з реальними цінностями, які відбуваються між резидентами та нерезидентами, а також операції, пов'язані з безоплатними наданням або одержанням цінностей, які призначені для поточного використання. У структурі поточного рахунка виділяються чотири основні компоненти: товари, послуги, доходи та поточні трансферти. Експортні операції записуються на стороні кредиту, імпортні — на стороні дебету. Поточний платіжний баланс включає операції, котрі завершуються протягом даного періоду. Вони, відображаючись у платіжному балансі, в наступні періоди не мають на нього ніякого впливу.

Розглянемо детальніше основні види поточних операцій.

1. **Під товарами** маються на увазі група статей платіжного балансу, яка підсумовує за ринковими цінами експорт і імпорт звичайних товарів, товарів для подальшого оброблення (товари, що перетинають кордон з метою подальшого оброблення, після чого вони повертаються до країни — власника товару), ремонт товарів (вартість ремонту пересувного устаткування), придбання товарів у портах транспортними організаціями (паливо, продовольство, матеріальні запаси, допоміжні матеріали).

2. **Послуги**, які надаються резидентами нерезидентам та на-впаки, включають:

- транспортні послуги (вантажні та пасажирські перевезення всіма видами транспорту, супутні послуги, допоміжні послуги, до яких відносяться оренда транспортних засобів разом з екіпажем, складування, навантажування, розвантажування, технічне обслуговування транспортних засобів, лоцманські послуги, комісійні виплати, агентські послуги, пов'язані з пасажирськими і вантажними перевезеннями);

- поїздки (вартість усіх видів товарів та послуг, придбаних приїжджими: платежі за туристські путівки, за проживання в готелі, придбання товарів особистого користування, приватні перекази з-за кордону на користь нерезидентів, готівкова валюта, продана на відрядження та ін.);

- послуги зв'язку (телекомунікаційні, телефонні, радіомовлення, електронна пошта, супутниковий, телекстний, телевізійний зв'язок, поштові послуги);

- будівельні послуги (будівництво об'єктів, монтаж устаткування, ремонт будівель і споруд);

- страхові послуги (види страхування, котрі здійснюються резидентами для нерезидентів);

- фінансові послуги (послуги фінансових посередників, отримання або виплати комісійних за операції з акредитивами, банківськими акцептами, цінними паперами, за управління активами, фінансовий лізинг, обслуговування кореспондентських рахунків тощо);

- інші послуги (комп'ютерні, інформаційні, роялті та ліцензійні послуги, послуги приватним особам, послуги в сфері культури і відпочинку, урядові послуги, тобто зовнішньоторговельні операції посольств, консульств, військових представництв, а також різноманітні види ділових, професійних, технічних і пов'язаних з науково-дослідницькою діяльністю послуг).

3. **Доходи** — це група статей, яка включає платежі між резидентами і нерезидентами, пов'язані з оплатою праці нерезидентів і операції, пов'язані із замовленнями на інвестиції.

Оплата праці включає заробітну плату та інші виплати, отримані працівниками і службовцями за межами країни, резидентами котрих вони є, що виконані ними для резидентів інших країн.

Доходи від інвестицій поділяються на:

- доходи від прямих інвестицій: від паєвої участі в капіталі компанії (дивіденди, розподілений і нерозподілений прибуток зарубіжних відділень, реінвестований прибуток); відсотки по боргових зобов'язаннях (відсотки, сплачувані прямому інвестору підприємством прямого інвестування і навпаки);

- доходи від портфельних інвестицій: рух коштів між резидентами і нерезидентами в результаті купівлі і продажу акцій, облигацій, довгострокових цінних паперів, державних векселів та інших інструментів фінансового ринку;

- доходи від інших інвестицій: відсотки (надходження і виплата) по іншим фінансовим вимогам і зобов'язанням (відсотки по депозитам, позикам від МВФ).

4. Поточні трансферти. Ця стаття відображає операції між-державного передання матеріальних ресурсів, коли в обмін країна не отримує ніякого вартісного еквівалента. Залежно від напрямку трансферти відображаються лише по кредиту або дебету.

До поточних трансфертів відносяться: грошові трансферти урядам на фінансування витрат, гуманітарна допомога, регулярні внески міжнародним організаціям, оплата урядом або міжнародними організаціями витрат на надання технічної допомоги.

СТАТТІ РАХУНКА ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ І ФІНАНСОВИМИ ІНСТРУМЕНТАМИ

Рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами фіксує рух капіталу, за допомогою якого фінансується експорт та імпорт товарів і послуг, і поділяється на рахунок операцій з капіталу і фінансовий рахунок.

Рахунок операцій з капіталом відображає капітальні трансферти і придбання / продаж нематеріальних нефінансових активів.

Капітальні трансферти — це трансферти, які передбачають передавання права власності на основний капітал. До них відносяться інвестиційні трансферти (кошти, що передаються однією країною іншій з метою оплати купівлі основного капіталу: будинків, споруд, аеродромів, аеропортів, мережі зв'язку, лікарень тощо); трансферти, що пов'язані з міграцією (перекази мігрантів, вартісна оцінка майна мігрантів, яке перевозиться з країни в країну), акумулювання боргу кредитором (списання всієї або час-

тини суми боргу корпорацій банком); приватні пожертвування на інвестиційні цілі (наприклад, переказ спадку, заповіданого на фінансування будівництва лікарень).

Стаття «Придбання / продаж нематеріальних нефінансових активів» охоплює операції з активами, котрі не є результатом виробництва (земля, її надра), а також нематеріальні, невідчутні активи (придбання патентів, торговельних знаків, авторських прав).

Обсяги операцій, що відображаються за цим рахунком, як правило, незначні.

У фінансовому рахунку відображаються всі операції, в результаті яких відбувається перехід прав власності на зовнішні фінансові активи та вимоги країни, тобто виникнення та погашення фінансових зобов'язань між резидентами та нерезидентами.

Фінансовий рахунок поділяється на дві класифікаційні групи, що охоплюють операції з фінансовими активами (активи) та операції з фінансовими зобов'язаннями (пасиви). Обидві групи у свою чергу поділяються на три функціональні категорії: прямі, портфельні та інші інвестиції. До складу активів відноситься також така категорія, як резервні активи.

Облік прямих інвестицій здійснюється залежно від їх спрямованості: окремо показують інвестиції резидентів за кордон (вплив капіталу) і інвестиції нерезидентів у внутрішню економіку (приплив капіталу).

Прямі інвестиції поділяють на акціонерний капітал, реінвестовані доходи та інший капітал (кредити підприємствам прямого інвестування).

Портфельні інвестиції поділяються на дві групи: операції з іноземними цінними паперами і вітчизняними цінними паперами.

Операції з портфельними інвестиціями поділяються на операції з цінними паперами, що забезпечують участь у капіталі (акції, сертифікати участі, АДР), операції з борговими зобов'язаннями (облігації, інструменти грошового ринку, тобто казначейські зобов'язання, векселі, банківські акцепти, фінансові деривативи, тобто опціони, варанти, ф'ючерси).

До категорії «Інші інвестиції» входять торгові та банківські кредити, позики, включаючи кредити та позики МВФ та міжнародних фінансових організацій, угоди про фінансовий лізинг, готівкова валюта та депозити, а також інші короткострокові активи/пасиви.

Баланс руху капіталів включає операції, котрі в наступні періоди впливають на платіжний баланс внаслідок надходження прибутку або повернення інвестицій, здійснених у попередні періоди.

При розгляді рахунків руху капіталу потрібно звернути увагу на те, що звичайно надання кредитів за кордон називають «експортом капіталу», а іноземні позики — «імпортом капіталу». Однак кредитування іноземців є імпортною операцією, оскільки інвестиції в інші країни (відплив капіталу) означають витрачання валюти, зменшення резервів, а відтак відображаються на стороні дебету. Отримання кредиту (приплив капіталу) є експортною операцією, оскільки іноземні інвестиції збільшують запаси (резерви) іноземної валюти, і тому відображаються на стороні кредиту. Відтак, якщо експорт товарів збільшує, а імпорт зменшує запаси (резерви) іноземної валюти, то відплив (вивезення) капіталів, тобто інвестиції в інші країни, означають витрачання, зменшення резервів іноземної валюти, а приплив (ввезення) капіталів, тобто інвестиції з інших країн, збільшує запаси іноземної валюти.

Найважливішою частиною фінансового рахунка є резервні активи, які включають зовнішні активи країни, що знаходяться під контролем органів грошово-кредитного регулювання та в будь-який час можуть бути використані для прямого фінансування дефіциту платіжного балансу або для здійснення інтервенцій на валютному ринку з метою підтримки курсу національної валюти.

Резервні активи включають:

- монетарне золото, котре знаходиться в розпорядженні центрального банку або уряду країни і може бути реалізоване на світових ринках золота або міжнародним організаціям за іноземну валюту;

- спеціальні права запозичення (СДР) — резервний актив, що випускається МВФ, котрий розподіляється між країнами—членами відповідно до їхніх квот. Він використовується для придбання іноземної валюти, надання кредитів і здійснення платежів;

- резервну позицію в МВФ, тобто суму резервної частки країни в капіталі МВФ (становить 25 % квоти країни в капіталі фонду);

- валютні активи, які складаються з іноземної валюти, банківських депозитів, урядових цінних паперів, акцій підприємств, фінансових деривативів. Валютні активи в структурі резервних активів мають найбільшу частку;

- інші вимоги, котрі включають решту вимог в іноземній валюті.

Валютні резерви визначають масштаби платоспроможності даної країни.

У платіжному балансі у зведеному вигляді представлені чинники, що сприяють збільшенню попиту на іноземну валюту

(статті колонки «дебет»: імпорт товарів і послуг, витрати туристів, допомога й позики іноземним державам) і збільшують пропозицію іноземної валюти (статті колонки «кредит»: експорт товарів і послуг, позики, що надаються країні, тощо). Відтак аналіз платіжного балансу дозволяє робити висновок про доходи, отримувані країною від інших країн, і платежі іншим країнам, про пропозиції і попит на ту чи іншу валюту, про суб'єкти міжнародних відносин, в руках яких акумулюються валюти, про тих, хто хоче продати, і тих, хто хоче купити валюту. Платіжний баланс говорить про стан офіційних резервів іноземної валюти, про позиції національної валюти і спроможності країни платити за своїми зобов'язаннями. В кінцевому підсумку в платіжному балансі відображається стан національної економіки та її місце в системі світогосподарських зв'язків. Така інформація необхідна для вибору варіанта формування грошової, податкової й валютної політики, адекватної соціально-економічним і політичним умовам даної країни. Необхідна вона і міжнародному фінансовому менеджменту при виробленні фінансової політики в рамках фірми для з'ясування позиції тієї чи іншої валюти на світовому ринку, тенденцій руху валютних курсів. Відтак фінансовий менеджер повинен вміти читати й аналізувати платіжний баланс.

ЧИННИКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА СТАН ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ

На платіжний баланс країни впливають чотири економічні сили: темп інфляції, реальний рівень зростання ВВП, відсоткові ставки, валютний курс «спот».

Порівняльне підвищення рівня цін у країні позначається на конкурентоспроможності її товарів і послуг. Товари і послуги, які виробляються всередині країни, виявляються дорогими для покупців зарубіжжя. Внаслідок цього відбувається скорочення експорту. Водночас збільшується імпорт через підвищення рівня цін на вітчизняні товари. Це означає зменшення припливу і збільшення відпливу валюти.

Високі темпи ВВП також приводять до збільшення імпорту товарів і послуг. Це пояснюється тим, що високі темпи зростання ВВП означають підвищення рівня доходів усередині країни, частина яких витратиться на імпорт.

Рівні відсоткових ставок впливають на рух капіталу. Підвищення відсоткових ставок може спричинити приплив капіталів, зниження — відплив.

В умовах плаваючих валютних курсів високий поточний курс «спот» іноземної валюти перешкоджає проведенню імпорتنих операцій і сприяє проведенню експортних. Низький валютний курс сприяє імпорту і перешкоджає експорту.

10.3. Балансування статей платіжного балансу

Для того щоб платіжний баланс країни перебував у стані рівноваги, слід виконувати три умови:

- 1) основна умова балансу — це нульове сальдо, тобто рівність дебетової і кредитової сторін балансу;
- 2) повна зайнятість у країні;
- 3) відсутність серйозних обмежень щодо міжнародних операцій.

Насамперед повинна виконуватись перша умова, оскільки в разі її невиконання і зберігання дефіциту операцій, пов'язаних з виконанням довгострокових умов, неминуче призведуть до серйозних проблем.

«Торговельний баланс» як головна частина «Поточного платіжного балансу» показує різницю між платежами з експорту й імпорту товарів. Якщо експорт перевищує імпорт, то створюється «позитивне сальдо» торговельного балансу. Якщо імпорт перевищує експорт, то виникає зовнішньоторговельний дефіцит або «від'ємне сальдо» торговельного балансу. В цілому по «Балансу поточних операцій» дефіцит означає, що імпортні операції по першій частині платіжного балансу створили попит на іноземну валюту більший, ніж експортні операції забезпечили її пропозицію.

Друга частина платіжного балансу — «Рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами» — також показує співвідношення попиту на іноземну валюту і її пропозицію. Приплив капіталів збільшує надходження іноземної валюти, відплив — зменшує.

Баланс з поточних операцій і баланс руху капіталів взаємопов'язані. Дефіцит платіжного балансу з поточних операцій покривається в основному за рахунок припливу капіталів. І навпаки, при активі поточного платіжного балансу надлишкові кошти використовуються для купівлі нерухомості або акцій, облігацій в інших країнах.

Загальний баланс з поточних операцій і руху капіталів балансується або за рахунок офіційних резервів (резервних активів) конвертованої іноземної валюти центральних банків, або позик в іноземних урядів та МВФ. Якщо платежі країни (дебетні опера-

ції) не покриваються надходженнями іноземної валюти (кредитні операції), то покриття дефіциту платіжного балансу здійснюється за рахунок офіційних резервів. Сума покриття дефіциту за рахунок резервів показує скорочення валютних запасів країни. Відображається вона в платіжному балансі в статті «Резервні активи» на стороні кредиту, оскільки це пропозиція іноземної валюти, тобто операція експортного типу. Величина активного сальдо платіжного балансу відображається в статті «Резервні активи» на стороні дебету і показує розміри збільшення офіційних резервів. Таким чином, зростання офіційних резервів на стороні дебету показує величину активного сальдо платіжного балансу. Величина офіційних резервів на стороні кредиту показує масштаби дефіциту платіжного балансу, зменшення резервних активів.

Швейцарський економіст і математик Л. Вальрас сформулював закон збалансованості ринків товарів і послуг, капіталу тощо, міжнародні розрахунки з операцій на яких відображаються в узагальненому вигляді в платіжних балансах усіх країн. Цей закон, що отримав назву «правило Вальраса», дозволяє проаналізувати міжнародну платіжну позицію будь-якої країни.

Суть правила Вальраса полягає в тому, що коли один з ринків (наприклад, товарний) вийшов з рівноваги, тобто імпорт більший/менший від експорту або дорівнює йому, то другий ринок (рух капіталу) повинен компенсувати відсутність рівноваги на першому ринку.

Формулюється правило Вальраса так: вартість імпорту країни дорівнює сумі експорту і чистих зарубіжних продаж активів і відсотків з них:

$$IM = X + NA + NR,$$

де IM — імпорт;

X — експорт;

NA (net. assets) — чисті продажі активів (різниця вартості активів, проданих іноземцям і куплених у них);

NR (net. assets) — чисті платежі відсотків (різниця вартості відсотків на вкладений капітал, отриманих з-за кордону і виплачених іноземцям).

Продажі активів у будь-якій формі (права власності, цінні папери, золото тощо) означають приплив капіталу в країну, купівля — відплив. Чим більший приплив капіталу в країну сьогодні, тим вищими будуть платежі відсотків із залученого капіталу в майбутньому, тобто нижчий розмір отримуваних чистих відсотків (NR) у майбутньому. Перетворюючи перше рівняння, отримуємо:

$$IM - X - NR = NA.$$

Ліва сторона в рівнянні — **поточний баланс** (баланс товарів і послуг плюс чисті виплати відсотків на капітал), а права — **баланс руху капіталу**.

За правилом Вальраса, ці сторони повинні бути рівні з протилежним знаком.

Для врегулювання незбалансованості платіжного балансу з поточних операцій і руху капіталів використовуються офіційні резерви (*official reserves* — іноземна валюта, золото) центрального банку країни (OR).

$$IM - X - NR = NR \pm OR.$$

Усі три складові платіжного балансу — рахунки поточних операцій, руху капіталів і офіційні резерви — повинні в сумі становити нуль. Якщо офіційних резервів не вистачає для покриття дефіциту платіжного балансу, то він повинен бути покритий за рахунок закордонних кредитів (позик).

Причини, масштаби, сталість дефіциту або активу платіжного балансу, характер заходів, котрі вживаються для подолання незбалансованості, для різних країн неоднакові. Особливо істотної відмінності для індустріально розвинутих країн і країн, що розвиваються. Відтак інформаційна значущість платіжного балансу передбачає його конкретний і детальний аналіз у зв'язку з іншими макроекономічними показниками.

У загальному вигляді актив і пасив торговельного балансу пов'язаний з підвищенням або зниженням попиту на товари даної країни на світовому ринку, тобто з економічною кон'юктурою світового ринку. В цьому випадку перевищення експорту над імпортом (позитивне сальдо торговельного балансу) показує, що зростає світовий попит на товари даної країни, а покупці всередині країни віддають перевагу товарам національного виробництва, а не імпортним, що свідчить про добрий стан економіки країни. Навпаки, дефіцит (від'ємне сальдо торговельного балансу) свідчить про недостатню конкурентоспроможність товарів даної країни на світовому ринку і перевагу всередині країни імпорту. Однак причини дефіциту можуть бути іншими. Наприклад, сприятливі умови інвестування можуть спричинювати приплив капіталів у країну, за рахунок яких збільшується імпорт устаткування, що спричиняє виникнення дефіцит торговельного балансу. В даному випадку дефіцит торговельного балансу супроводжується економічним зростанням. Можна відзначити і та-

ке загальне правило для промислово розвинутих країн: в умовах нормально зростаючої світової економіки країни, чия валюта використовується як засіб міжнародних розрахунків, повинні мати дефіцит платіжного балансу з поточних операцій. Зростаюча економіка потребує нагромадження грошових залишків, необхідних для укладання міжнародних угод, і сама створює структуру міжнародного обміну, здатного забезпечити додатковий приплив світових грошей. Оскільки більша частина світових грошей має форму банківських депозитів або казначейських векселів у ключовій валюті, зростаючий попит на світові гроші з боку всіх інших країн породжує дефіцит міжнародних розрахунків ключової валюти. В цьому випадку дефіцит може бути цілком нормальним явищем [15, с. 319—320]. Це правило демонструють США, які, будучи кредитором усього світу, мали, починаючи з 1976 р., дефіцит торговельного балансу і балансу поточних платежів, а з 1985 р. — стали нетто-боржником, оскільки накопичені американські активи за кордоном менші від іноземних активів у США. Світові фінансові центри звичайно мають дефіцит балансу, надаючи при цьому великий довгостроковий кредит.

Повна зайнятість є необхідною умовою рівноваги платіжного балансу. За наявності дефіциту платіжного балансу уряд може спробувати ліквідувати його шляхом введення обмежень на економічний розвиток. Політика стискування внутрішнього попиту може привести платіжний баланс до стану уявної рівноваги. Але це призведе до безробіття і незайнятості капіталу, що вважається надто високою ціною досягнення балансу з міжнародних розрахунків.

Ще одним із засобів, який уряд може використати для досягнення збалансованості платіжного балансу, є обмеження міжнародних операцій у формі тарифів, квот на імпорт, нетарифних бар'єрів і обмежень на операції з капіталом. Таке втручання призводить до обмеження зовнішньої торгівлі і міжнародної інвестиційної діяльності, приносячи тим самим втрати і збитки. Відтак серйозне втручання в операції вільного ринку розглядається як відхилення від рівноваги платіжного балансу.

10.4. Конвертованість національної валюти

Валютний ринок реагує на стан платіжного балансу зміною курсу валюти. Звичайно після офіційного повідомлення про зростаючий дефіцит поточного балансу відбувається падіння курсу

національної валюти, оскільки, з одного боку, збільшується пропозиція національної валюти за кордоном і зменшується попит на неї, а з іншого — відбувається збільшення попиту на іноземну валюту в даній країні.

Однак можуть бути ситуації, за яких дефіцит торговельного балансу і балансу поточних операцій супроводжується підвищенням курсу національної валюти. Така ситуація у 80-х роках склалась у США внаслідок переплетення ряду чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх. За умови швидкого зростання дефіциту поточного балансу курс долара підвищувався, оскільки діяв ряд чинників, які викликали його зростання. Якими ж були причини зростання курсу долара?

Основною причиною подорожчання долара було відносне підвищення відсоткових ставок, спричинене дефіцитом федерального бюджету. Згадаймо, що курс валюти залежить від відсоткових ставок. Якщо в країні підвищуються реальні відсоткові ставки, тобто номінальні відсоткові ставки за вирахуванням темпів інфляції, порівняно з іншими країнами, то створюються сприятливі умови для іноземних інвестицій і як наслідок — збільшується попит на національну валюту цієї країни, призначену для капіталовкладень, що призводить до зростання її вартості. І навпаки, відносно низькі відсоткові ставки викликають зниження попиту на національну валюту і тенденцію до падіння її курсу. Позики держави для фінансування дефіциту свого бюджету збільшували попит на гроші, що сприяло зростанню відсоткових ставок. Водночас з метою приборкання інфляції проводився курс на зменшення грошей в обігу, що, природно, призводило до зниження пропозиції грошей і збільшенню відсоткових ставок.

Внаслідок підвищення реальних відсоткових ставок США стали привабливими для інвестиційної діяльності іноземців. Попит на долари, призначені для капітальних вкладень, збільшився, сприяючи зростанню його вартості. Відносно низький рівень інфляції підтримував високий попит іноземних інвесторів на долари, тому що нижча інфляція означає вищу реальну норму прибутку на інвестиції. Подорожчання валюти скорочує експорт і збільшує імпорт, тобто є основою дефіциту торговельного балансу.

Зростання курсу долара означало, що валюта інших країн обходилась американцям дешевше, а долари коштували дорожче для іноземців. Внаслідок цього іноземні товари стали для американців дешевшими і це збільшило імпорт, а американські товари для іноземців подорожчали, і це призвело до падіння експорту. Крім того, в цей період діяв такий чинник, як відносно вище зро-

стання американської економіки, а отже, і національного доходу. А експорт і імпорт країни перебуває в прямій залежності від відносного рівня національного доходу. Оскільки ж темпи зростання національного доходу країн — торговельних партнерів США значно відставали, то імпорт США прискорено розвивався, а імпорт (експорт США) інших країн збільшувався повільно. І нарешті, дефіцит торговельного балансу США збільшувався через різке скорочення американського експорту в найменш розвинуті країни.

Це відбувалося з двох причин. Перша: так звана «криза заборгованості» примусила найменш розвинуті країни скорочувати свій імпорт. Друга: багато з найменш розвинутих країн девальвували (тобто державними декретами знизили валютний курс) свої валюти. З падінням інтернаціональної вартості валюти умови торгівлі для країни погіршуються. Для фінансування певного рівня імпорту потрібно експортувати більший обсяг товарів і послуг. Тим самим девальвація обмежувала імпорт найменш розвинутих країн і стимулювала їхній експорт.

Стосовно шляхів скорочення зовнішньоторговельного дефіциту, то відзначимо лише ті заходи, котрі пов'язані з валютними відносинами¹. Це — скорочення бюджетного дефіциту і політика дешевих грошей. І в тому, і в іншому випадку зниження відсоткових ставок послаблює міжнародний попит на долари, що призводить до зниження валютного курсу долара². Таким, в принципі, є механізм взаємодії платіжного балансу, валютного курсу і відсоткових ставок у промислово розвинутих країнах (ПРК).

Дещо інакше складається ця взаємодія в найменш розвинутих країнах. Передусім, у цих країнах інші причини дефіциту платіжного балансу, ніж у промислово розвинутих. Неоднакові вони і всередині цієї групи країн. Різними є матеріальні та соціально-культурні передумови і можливості вирішення проблем, що викликають дефіцит платіжного балансу. Більше того, для більшості найменш розвинутих країн проблеми дефіциту важко вирішуються через «порочне коло бідності». Ми говоритимемо лише про деякі загальні риси.

¹ Крім цих заходів, можливі: економічне зростання в інших країнах, захисні мита, скорочення національного доходу, посилення конкурентоспроможності, зростання випуску товарів, виготовлених іноземними підприємствами в даній країні, котрі заміщують імпорт.

² Скорочення державного попиту на грошові кошти, призначені для фінансування бюджетного дефіциту, викликає зниження внутрішніх відсоткових ставок.

Причини дефіциту платіжного балансу, а також низька інтернаціональна вартість валюти найменш розвинутих країн глибші. Вони пов'язані насамперед з низькою продуктивністю праці, загальною слабкістю економічної структури цих країн, з наявністю серйозних диспропорцій у виробництві. Нині йдеться про «кризу заборгованості», нездатність ряду країн здійснити платежі за наданими їм позиками. Кон'юнктура світового ринку для зовнішньої торгівлі найменш розвинутих країн вкрай несприятлива. З одного боку, експорт цих країн, що складається головним чином із сировини і сільськогосподарської продукції, підлягає впливу коливань цін, котрі характерні для ринків цієї продукції з притаманним їм високим рівнем конкуренції. Більше того, ціни на ці товари мають у довгостроковій перспективі тенденцію до зниження. З іншого боку, найменш розвинутих країнам доводиться завозити продукцію, що виготовляється гігантськими корпораціями розвинутих країн, які мають всі умови для встановлення високих цін на свої товари. Несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура не дає можливості збільшити експорт, а скорочення імпорту як засобу балансування із соціальних причин вкрай утруднене, оскільки призводить до зниження життєвого рівня населення, створює вибухонебезпечну ситуацію в цих країнах. Дефіцит посилюється і тим, що сам імпорт дорожчає через зростання курсу долара.

У більшості країн третього світу дефіцитним є й баланс статей, пов'язаних з рухом капіталу. З одного боку, коли вибухнула боргова криза, різко скоротився приплив приватних капіталів в економіку найменш розвинутих країн. З іншого — вищі реальні відсоткові ставки (особливо в США), ширший вибір об'єктів для інвестування в ПРК спричинив постійний відплив капіталу з найменш розвинутих країн, тобто переведення вкладів і інвестицій у промислово розвинуті країни. Разом з тим зростання відсоткових ставок у США та в інших розвинутих країнах збільшило суму виплат за наданими позиками.

Економічно відсталі країни за характером причин дефіциту платіжного балансу, низькою інтернаціональною вартістю своєї валюти в цілому схожі. Тому можливі шляхи виходу зі стану зовнішньої заборгованості і зміцнення національної валюти значною мірою однакові.

Це, насамперед, структурна перебудова народного господарства, спрямована на активізацію економічного зростання. Вирішення цього завдання потребує припинення відпливу капіталу з країни і залучення іноземних інвестицій. Розвиток власного ви-

робництва необхідних товарів і залучення іноземного капіталу для створення підприємств, що виготовляють продукцію, яка замінює необхідний імпорт, дозволяє збалансувати платіжний баланс без падіння рівня життя населення країни. Але для цього треба зняти такі перешкоди на шляху інвестицій, як відсутність єдиного соціально-економічного простору; високі темпи інфляції; довільна, громіздка, несправедлива податкова система, яка стримує стимули до роботи та інвестування; широке розповсюдження корупції і хабарництва; відсталий менеджмент; відсутність адекватної інфраструктури; відстала матеріальна база освіти і охорони здоров'я. Істотною перешкодою на шляху інвестицій є низький рівень доходу на душу населення, за якого практично немає ні можливості, ні стимулів відкладати заощадження. Низькі доходи означають низький попит, що не стимулює інвестицій.

В Україні проблеми, пов'язані з дефіцитом платіжного балансу і курсом гривні, багато в чому такі самі, як і в групі економічно відсталих країн. Відплив капіталу з України, відсутність відповідних умов для того, щоб іноземні інвестори активно вкладали капітал в економіку України, недостатність резервів іноземної валюти, яка спонукає вмикати друкарський верстат і призводить, з одного боку, до зростаючої інфляції і знецінення грошей, а з іншого — вкрай утруднює вирішення завдання зміцнення національної валюти і скорочення зовнішнього боргу без залучення коштів міжнародних фінансових організацій і позик від урядів розвинутих країн. Однак умови і форми сприяння ліквідації дефіциту платіжного балансу, стримування інфляції і падіння курсу національної валюти, яку застосовує МВФ до країн з ринковою економікою, не можуть дати очікуваного ефекту без істотного їх коригування відповідно до конкретних умов України. Справа в тому, що реалізація таких умов надання кредиту, як лібералізація цін імпорту, може сприяти вирішенню згаданих вище проблем лише в країнах з більш-менш сучасною ринковою економічною структурою та інфраструктурою. В Україні ж поки що немає справжнього ринкового середовища. Досі ще не досягнуто критичної маси роздержавлення власності, яка необхідна для того, щоб ринок функціонував по-справжньому. Оскільки ні у виробництві, ні в торгівлі не існує конкурентного середовища, в якому б ціни саморегулювались, лібералізація цін в умовах падіння виробництва призводить до підвищення цін, різкого зниження життєвого рівня населення, який здатний спричинити соціальне напруження в країні. Лібералізація імпорту при

відповідній структурі виробництва, низькому технологічному рівні, слабкій конкурентоспроможності вітчизняних товарів без певних протекціоністських заходів поглиблює кризу заборгованості, призводить до падіння курсу національної валюти, а в перспективі — до виникнення об'єктивної ситуації економічного «колоніалізму». Ось як про це пише французький економіст М. Пейбро: «В галузі торгівлі безумовне подолання перешкод для товарообміну може приректи промисловість Центральної Європи на залежність від великих концернів Заходу. В більшості галузей ці концерни мають фінансову міць і перевагу в галузі адаптації до ринків, котрі можуть виявитись смертельними для можливих конкурентів — вихідців з комуністичного світу — яким би не був їхній технологічний рівень. В той же час потужна, хай навіть тимчасова, конкуренція товарів, які виготовляються у Східній Європі, могла б викликати сильні безпорядки на ринках деяких товарів на Заході з тяжкими наслідками для зайнятості. Адже ціни цих товарів складаються на основі витрат виробництва, без зіставлення зі стандартами традиційних ринків. Нещодавні дослідження показують, що ціна продажу деяких промислових товарів країн Східної Європи нижча від вартості використаної сировини, розрахованої на основі міжнародних цін. Таким чином для того, щоб уникнути серйозного безладдя з тієї чи іншої сторони, лібералізація торгівлі між Сходом і Заходом повинна бути організована так само, як була організована лібералізація торгівлі між США, Японією і Західною Європою у повоєнний період», тобто за сценарієм «плану Маршалла» [36, с. 4].

Незважаючи на те, що в Україні є вагомі переваги порівняно з іншими державами для вкладання іноземного капіталу — вигідне географічне становище, ємність внутрішнього ринку, досить багаті природні ресурси, кваліфікована і «дешева» робоча сила, — обсяг іноземних інвестицій в 3—7 разів менший, ніж інших країнах Східної Європи. Українське інвестиційне поле все ще вважається несприятливим: відсутність правової бази, гра з оподаткуванням¹, недобросовісна конкуренція, організована злочинність, корупція і здирство, коли чиновники і мафія діють спільно і мало чим відрізняються між собою, відсутність права приватної власності на землю для іноземного інвестора тощо. Без подолання цих перешкод, чвар і суперечностей неможливо створити сприя-

¹ Довільне тлумачення законів, указів і декретів; відсутність диференційованого підходу до оподаткування; великі податкові «накрутки»; нестабільність ставок оподаткування і нормативних документів; економічна необґрунтованість ставок оподаткування тощо.

гливий інвестиційний клімат і зменшити дефіцит платіжного балансу, стабілізувати валютний курс.

Отже, політика виходу з кризи заборгованості і підвищення інтернаціональної вартості валюти повинна враховувати специфіку України. Оскільки причини заборгованості, інфляції і низького курсу валюти лежать не лише і не стільки у сфері обігу, скільки у виробництві, головним завданням економічної політики повинно бути вироблення заходів, спрямованих на подолання падіння виробництва, відновлення загальної рівноваги економіки, структурну перебудову. Це реформування відносин власності, усунення державного монополізму, соціальна орієнтація ринкових реформ, адаптація поведінки населення і законодавства (насамперед податкового) до ринкової економіки. Що ж до ліберально-монетаристських методів, то лібералізація зовнішньої торгівлі повинна супроводжуватись протекціонізмом по відношенню до національного виробництва, лібералізація цін — демонаполізацією і створенням конкурентного середовища в торгівлі і виробництві, а також лібералізацією зарплат. Лібералізація умов інвестування іноземного капіталу також не повинна проходити без остороги. Велика потреба в капіталі не повинна задовольнятися лише ринковими методами. Необхідно цілеспрямоване втручання (протекціонізм) держави в інвестиційний процес з тим, щоб не відбулось привласнення іноземними компаніями природних багатств і виробничого апарату України. Без усього цього неможливо зменшити дефіцит платіжного балансу і стабілізувати валютний курс.

Дефіцит платіжного балансу України і курс гривні віддзеркалюють стан економіки, свідчать про необхідність пришвидшення темпів економічної реформи.

Важливим елементом цього реформування є стабілізація фінансової системи, а також грошового обігу і кредиту через вирішення проблеми конвертованості національної валюти.

Конвертованість, або оборотність, національної грошової одиниці — це можливість для учасників зовнішньоекономічних угод легально обмінювати її на іноземні валюти і навпаки, без прямого втручання держави в процес обміну.

Ступінь конвертованості обернено пропорційний обсягу і жорсткості валютних обмежень, що практикуються в країні.

Під валютними обмеженнями слід розуміти будь-які дії офіційних інстанцій, які безпосередньо призводять до звуження можливостей, збільшення витрат або до появи невинуватених зволікань у здійсненні валютного обміну і платежів згідно з

міжнародними угодами. До головних принципів валютних обмежень відносяться:

- централізація валютних операцій у центральному та уповноважених банках;
- ліцензування валютних операцій;
- повне або часткове блокування валютних рахунків;
- обмеженість оборотності валют.

Ступінь конвертованості валюти залежить від сфери валютних обмежень: за поточними операціями платіжного балансу або за операціями з капіталом.

Конвертованість за поточними операціями — це відсутність обмежень за міжнародними операціями, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, переказами доходів та трансфертів. За поточними операціям платіжного балансу використовують такі форми валютних обмежень: блокування виручки іноземних експортерів від продажу товарів у даній країні, обмеження їхніх можливостей розпоряджатися цими коштами; обов'язковий продаж валютної виручки експортерів повністю або частково центральному та уповноваженим банкам; обмежений продаж іноземної валюти імпортерам; обмеження на форвардні покупки іноземної валюти імпортерами; заборона продажу товарів за кордоном на національну валюту; заборона оплати імпорту деяких товарів іноземною валютою; регулювання строків платежів з експорту та імпорту тощо.

Конвертованість за операціями з капіталом — це відсутність обмежень за міжнародними операціями, які пов'язані з рухом прямих та портфельних інвестицій, капітальних грантів. При пасивному платіжному балансі використовуються валютні обмеження, які обмежують вивезення капіталу і стимулюють надходження капіталів з метою підтримки курсу валюти. Це лімітування вивезення національної та іноземної валюти, золота, цінних паперів, надання кредитів, контроль за діяльністю кредитного та фінансового ринків; обмеження участі національних банків щодо надання міжнародних позик в іноземній валюті; примусове вилучення іноземних цінних паперів, які належать резидентам і їх продаж за валюту; повне або часткове припинення погашення зовнішньої заборгованості чи дозвіл її оплати національною валютою без права переказу за кордон тощо.

При активному платіжному балансі з метою стримання притоку капіталів у країну та підвищення курсу національної валюти використовують депонування на безвідсотковому рахунку в центральному банку нових закордонних зобов'язань банків; заборо-

на на інвестиції нерезидентів та продажу національних цінних паперів іноземцям; обов'язкова конверсія позик в іноземній валюті в національному центральному банку; заборона щодо виплати відсотків за строковими внесками іноземців у національній валюті; введення від'ємної відсоткової ставки по внескам нерезидентів в національній валюті (відсотки платить вкладник банку або банк, який зацікавлений у залученні внесків в іноземній валюті, та виплачує державній валютній установі); обмеження на ввезення валюти в країну; обмеження щодо форвардного продажу національної валюти іноземцям [11, с. 18—22; 24, с. 474; с. 190—197].

Оборотність валюти не є чисто технічною категорією можливості її обміну. По суті, це особливий характер зв'язку між національними і світовим господарствами, глибоке інтегрування першого в друге. Оборотність національної грошової одиниці забезпечує країні довгострокові вигоди від участі в багатосторонній світовій системі торгівлі й інвестицій, а саме:

- вільний вибір виробниками і споживачами найбільш вигідних ринків збуту і закупівлі всередині країни та за кордоном у кожний даний момент;
- розширення можливостей залучати іноземні інвестиції і здійснювати інвестиції за кордон;
- стимулюючий вплив іноземної конкуренції на ефективність, гнучкість і пристосованість підприємств до зміни умов;
- підтягування національного виробництва до міжнародних стандартів щодо цін, витрат і якості;
- можливість здійснювати міжнародні розрахунки в національних грошах;
- на рівні народного господарства в цілому — спеціалізацію з урахуванням відносних переваг, оптимальне й економне витрачання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

Конвертованість валюти з точки зору відношення до валюти резидентів та нерезидентів поділяється на внутрішню та зовнішню. При внутрішній конвертованості резиденти мають право купувати та здійснювати операції всередині країни з валютою, банківськими депозитами, які деноміновані в іноземній валюті. Внутрішня конвертованість охоплює поточні та капітальні операції. Вона притаманна усім розвинутим країнам, тобто іноземна валюта є засобом платежу, якщо на це згодні продавець та покупець. При зовнішній конвертованості резиденти мають право здійснювати операції з іноземною валютою з нерезидентами.

Конвертованість національної валюти, за визначенням, вимагає ринкового типу економіки, оскільки вона ґрунтується на вільному волевиявленні всіх власників грошових коштів. Крім того, ринкова економіка повинна бути достатньо зрілою для протистояння іноземній конкуренції, для повноправної участі в міжнародному поділі праці.

Вирішення проблеми зовнішньої конвертованості української валюти й економічні реформи в Україні повинні розглядатися саме за принципом «зустрічного руху».

Створення передумов конвертованості національної валюти передбачає:

- 1) зміну відносин власності;
- 2) становлення реальних ринкових відносин;
- 3) виникнення конкурентоспроможних виробництв і галузей, особливо орієнтованих на експорт, що допоможе протистояти іноземній конкуренції на внутрішньому ринку і послабити тиск на платіжний баланс з боку більш вільного імпорту і відпливу прибутку іноземних учасників спільних підприємств;
- 4) здійснення заходів щодо врівноваження платіжного балансу, диверсифікація експорту, контроль над зростанням заборгованості, накопичення валютних резервів;
- 5) створення достатніх стимулів для залучення іноземного капіталу;
- 6) забезпечення сучасної інфраструктури грошово-кредитних відносин, недопущення довільного вилучення ресурсів у бюджет банків;
- 7) стабілізація внутрішньої економіки і фінансів, проведення ефективної антиінфляційної політики.

У процесі зміни валютного режиму для стимулювання економічних реформ виділяють два етапи.

1. Етап внутрішньої конвертованості, який передбачає можливість для громадян і організацій України здійснювати платежі за кордон і купівлю іноземної валюти без будь-яких обмежень. Цей етап безпосередньо пов'язаний з уведенням гривні як внутрішньоковертованої валюти.

З цією метою необхідно застосувати такий макроекономічний маневр як ревальвація національної валюти, тобто свідоме підвищення курсу гривні до валют інших держав. Це дозволить, принаймні, вирішити триєдине завдання. По-перше, зробити не вигідним демпінгове вивезення всього, тобто призупинити економічне мародерство під гаслом «експорт за будь-яку ціну». По-друге, стимулюватиме імпорт товарів, що неминуче зумовить по-

яву елементів здорової економічної конкуренції за покупця і в такий спосіб — тенденцію до зниження цін. По-третє, не дасть можливості тіньовому капіталу і мафіозно-кримінальним структурам захопити до своїх рук нову національну валюту.

2. Етап зовнішньої (повної) конвертованості, котрий передбачає можливість вільного переведення і конвертації коштів у даній валюті на рахунки іноземців.

Перехід до зовнішньої конвертації національної валюти безпосередньо залежить від того, наскільки «твердими» стануть гроші у внутрішньому грошовому обігу.

Глава 11

ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА

11.1. Варіанти валютної політики

Кожна країна вибирає і здійснює певну валютну політику: управління курсом своєї валюти, операціями з іншими країнами. Знання основних можливостей регулювання валютних проблем особливо необхідне фінансовим менеджерам при проведенні валютних операцій у тій чи іншій ситуації.

Теоретично можна виділити п'ять основних варіантів валютної політики:

1. Фінансування загального платіжного дефіциту без зміни валютного курсу.
2. Жорсткий валютний контроль.
3. Плаваючі валютні курси.
4. Постійно фіксовані валютні курси.
5. Компроміс валютних курсів (3 і 4).

Кожний варіант становить спосіб вирішення валютних проблем як реакцію на дефіцит платіжного балансу і падіння курсу національної валюти [25, с. 296].

Перший варіант передбачає умови, за яких країна має можливість фінансувати дефіцит свого платіжного балансу, залишаючи валютний курс незмінним, за рахунок валютних резервів і грошових зобов'язань по відношенню до інших країн. Такими умовами є: а) дефіцит платіжного балансу має бути тимчасовим; б) країна достатні валютні резерви; в) валютний курс має бути стійким у довгостроковому плані, без істотних корекцій загальноекономічної політики для його підтримки. Якщо цих умов немає, то підтримка валютного курсу за допомогою тимчасових фінансових заходів малоефективна і дорого коштує.

Другий варіант — жорсткий валютний контроль — передбачає обмеження імпорту товарів і послуг, вивезення капіталу за кордон, закордонного туризму і т. ін.

Вважається, що застосування першого варіанту валютної політики обмежене, другого — практично неприйнятне, оскільки економічні і соціальні витрати жорсткого валютного контролю надто великі. Відтак реальні звичайно розглядаються три варіан-

ти: фіксовані валютні курси, гнучкі або плаваючі валютні курси та компромісні валютні курси.

Отже, можливі три варіанти валютної політики:

- в країні може діяти механізм постійно фіксованих (твердих) валютних курсів;

- можна допустити вільне плавання валютних курсів, без втручання держави;

- можна прийняти компромісне рішення: а) при політиці фіксованих курсів час від часу проводити значні девальвації або ревальвації чи б) проводити політику керованого плавання.

Кожна з названих систем валютних курсів має свої як позитивні, так і негативні якості. Але ці достоїнства і недоліки не можна прямо прив'язати до будь-яких умов і будь-якої країни. Не можна назвати валютну політику, яка була б найкращою одночасно для всіх країн і для всіх часів. Відтак проблема вибору оптимального варіанту валютної політики може розглядатися лише в контексті історичної практики в галузі валютних відносин, яка розкриває залежність змін валютної політики від конкретного стану світової економіки і соціально-економічної ситуації в країні. Історичний досвід розкриває конкретні умови і передумови проведення тієї чи іншої валютної політики. Такий підхід дозволяє зрозуміти сучасні проблеми валютних відносин, конкретно-історично оцінити позитивні і негативні якості, доцільність і можливість тієї чи іншої валютної політики в даній країні і в конкретній ситуації.

В історії системи фіксованих валютних курсів (ФВК) можна виділити три періоди:

- 1) ера «золотого стандарту» (1870—1914 рр.);

- 2) система «золотовалютного стандарту» між Першою і Другою світовими війнами;

- 3) Бреттон-Вудська валютна система (1944—1971 рр.).

Перша і друга системи — це системи реально фіксованих курсів; третя — система договірно фіксованих валютних курсів.

11.2. Система золотого стандарту. Бреттон-Вудська валютна система

ЕРА «ЗОЛОТОГО СТАНДАРТУ»

За системи «золотого стандарту» всі національні валюти мали фіксований золотий вміст. Наприклад, 1 англійський фунт стерлінгів з 1821 р. мав золотий вміст, який дорівнював 7,322385 г

золота 1 німецька марка — 0,385422 г золота (з 1873 р.). Валютний курс визначався відношенням золотого вмісту валют. У даному випадку — 1 : 20,3.

«Золотий стандарт» був системою твердих валютних курсів за визначенням, оскільки він ґрунтувався на безпосередньому зв'язку із золотом. За цією системою:

- 1) всі країни підтримували жорстке співвідношення між своїми запасами золота і кількістю грошей в обігу;
- 2) всі національні валюти мали фіксований вміст золота;
- 3) існували вільні купівля-продаж золота.

Конвертованість валют у золото та вільний рух золота з країни в країну автоматично приводили до встановлення фіксованих валютних курсів для будь-яких операцій, забезпечували вирівнювання дефіцитів і активів платіжних балансів. Цей самий механізм не дозволяв державі фінансувати свої витрати шляхом інфляції. Таке становище забезпечувало стабільність економіки. Однак «золотий стандарт» мав і недоліки. По-перше, за системи ФВК країни повинні відмовитись від проведення незалежної грошової політики. По-друге, вимоги про фіксовані валютні курси можуть виконуватись країною лише за наявності золота в якості офіційних резервів.

Валютна політика в епоху «золотого стандарту» була успішною. Успіх політики застосування фіксованих валютних курсів був зумовлений станом світової економіки в той період. Це були роки швидкого зростання суспільного продукту в усіх країнах, більшість країн мали позитивне сальдо платіжного балансу і порівняно низький рівень інфляції. Зростали обсяги міжнародної торгівлі, гроші (золото), ресурси та робоча сила могли вільно, без істотних обмежень пересуватися з однієї країни в іншу. В цілому світова економіка розвивалася спокійно, без серйозних потрясень.

СИСТЕМА ЗОЛОВОВАЛЮТНОГО СТАНДАРТУ

Перша світова війна докорінно змінила ситуацію. Відносно спокійний, безконфліктний розвиток валютних відносин відійшов у минуле. Світова обстановка між Першою і Другою світовими війнами характеризувалась економічною і політичною нестабільністю. Тому в 1922 р. була прийнято систему золотовалютного стандарту, який ґрунтувався на золоті та провідних валютах, що конвертувалися в золото. До основних принципів функціонування золотовалютного стандарту належали такі:

- основою системи виступали золото та девізи (іноземні валюти). На золотовалютному стандарті базувалися грошові системи 30 країн. У якості міжнародних платіжно-резервних засобів почали використовуватися національні кредитні гроші. Але в міжвоєнний період статус резервної валюти не був офіційно закріпленій за жодною валютою;

- золоті паритети були збережені. Конверсія валют у золото почала здійснюватися не лише безпосередньо, а й опосередковано, через іноземні валюти;

- діяв режим плаваючих валютних курсів;

- валютне регулювання здійснювалось у формі міжнародних конференцій, нарад.

Відносна валютна стабілізація в світі спостерігалася з 1922 р. по 1928 р., але вона була підірвана світовою економічною кризою 1929—1933 рр. У результаті кризи зазнав краху золотовалютний стандарт. Курс деяких валют знизився на 50—84 %, зросло накопичення приватними особами золота, припинилися зовнішні платежі, утворилася маса «гарячих» грошей, що стихійно переміщувалася від однієї країни до іншої в пошуках одержання спекулятивного надприбутку.

Це призвело до валютної війни, в якій використовувалась валютна інтервенція, валютний демпінг, валютні обмеження, валютні блоки.

У 1937 р. світову валютну систему сколихнула нова економічна криза, відбулася масова девальвація валют. Напередодні Другої світової війни не залишилося жодної стабільної валюти.

БРЕТТОН-ВУДСЬКА ВАЛЮТНА СИСТЕМА

Нову, ефективнішу міжнародну валютну систему почали розробляти в квітні 1943 р. На міжнародній конференції в Бреттон-Вудсі в 1944 р. провідні країни Заходу узгодили основні принципи Бреттон-Вудської валютної системи. Засновується міжнародна організація — Міжнародний валютний фонд (МВФ), «обов'язком» якої є забезпечення нормального функціонування системи і дотримання принципів, закріплених загальною угодою.

Основні принципи організації валютних відносин згідно з Бреттон-Вудською системою:

1. Бреттон-Вудська система ґрунтувалась на золотовалютному стандарті, котрий означав, що деякі валюти в міжнародних розрахунках розглядаються як еквіваленти золота і можуть функціонувати в якості резервів.

2. Один з основних принципів полягав у фіксованих паритетах, погоджених у рамках МВФ, на основі яких порівнювались і обмінювались валюти.

Щоб забезпечити відповідність реального курсу своєї валюти оголошеному паритету, кожна країна могла:

- або гарантувати конвертованість своєї валюти в золото за офіційним паритетом (цей варіант обрали США, встановивши у 1945 р. такий паритет: 35 дол. за 1 унцію золота);

- або підтримати на ринках курс своєї валюти по відношенню до решти в межах коливань $\pm 1\%$ її паритету (вибрали решта країн).

Курси валют відхилялись від своїх паритетів несуттєво, оскільки вони перебували під державним і міждержавним впливом. МВФ контролював механізм міжнародних розрахунків, вдаючись до валютних інтервенцій, в основному в доларах США. При фундаментальних порушеннях рівноваги, за згодою з МВФ, проводились девальвації і ревальвації валют розвинутих країн.

3. Конвертованість валют, свобода і багатосторонність платежів за поточними операціями.

Бреттон-Вудський режим діяв протягом майже 30 років. Це були роки відновлення економіки країн Західної Європи та Японії, «економічного дива», відносно помірних темпів інфляції в промислово розвинутих країнах.

Однак у міру зростання світової економіки, посилення конкурентної боротьби, наростання інфляції, різкого збільшення обсягу фінансових операцій, не пов'язаних з конкретними зовнішньоторговельними угодами, а також у зв'язку з кризою ключової валюти системи — долара США Бреттон-Вудська валютна система дедалі менше задовольняла потреби міжнародної торгівлі і руху капіталу.

Справа в тому, що в рамках Бреттон-Вудської системи склалась нерівність валют. Долар США зайняв привілейоване становище. Це дозволило США покривати дефіцит платіжного балансу значною мірою за рахунок короткострокових зобов'язань американських банків перед зарубіжними державними організаціями і приватними особами. США стали боржниками. Інвестиційний баланс (баланс руху капіталу) також складався не на користь США. Відбувався відплив капіталу, і, як наслідок, від'ємне сальдо платіжного балансу. Хронічний дефіцит платіжного балансу призвів до того, що кількість доларів за рубежом значно перевищила золотий резерв США. Виникла недовіра до долара і прагнення обміняти долари на золото. США почали втрачати своє панівне становище у світовому виробництві і міжнародній торгівлі.

Зростала роль ЄЕС, Японії та інших країн, платіжні баланси яких зводилися з позитивним сальдо. В цій ситуації подолання дефіциту платіжного балансу США означало б скорочення міжнародної ліквідності, що утруднювало б міжнародні розрахунки. США постали перед вибором: понести великі витрати або змінити всі валютні правила. США зробили вибір на користь зміни правил, розірвавши в 1968 р. зв'язок долара із золотом, а потім увівши в 1971 р. плаваючий курс долара. Крім того, принципи Бреттон-Вудської системи підривали розвиток євrorинку і ринку євродоларів, на яких вільно циркулювала величезна кількість доларів, що практично випадали з режиму обмежень, встановлених національними валютними відомствами і МВФ. Усе це створювало сприятливу обстановку для валютних спекуляцій. За цих умов система фіксованих валютних курсів вже не могла ефективно функціонувати. Розпочався перехід до нової валютної системи, що отримала назву Ямайської — за назвою країни, де були вироблені основні принципи цієї системи.

11.3. Ямайська валютна система

Перехід від золотовалютного стандарту до нової системи валютних відносин зайняв декілька років. Після першого істотного кроку — припинення обміну доларів на золото — сталися такі події. В березні 1973 р. були введені плаваючі валютні курси. З 1974 року всі провідні валюти (долар, фунт стерлінгів, німецька марка, єна, французький франк) вже вільно плавали по відношенню один до одного. В тому ж році «Спеціальні права запозичення» — «кошик СДР» став новим еталоном цінності валют. В 1976 р. МВФ ухвалив рішення відмовитись від фіксації офіційної ціни золота, припинивши операції з ним в рамках МВФ, надавши право національним валютним органам розпоряджатися власним золотом на свій розсуд. І нарешті, у 1978 р. в статуті МВФ була закріплена відмова від фіксованих паритетів і офіційно введена в дію Ямайська валютна система.

Основна відмінність Ямайської валютної системи від Бреттон-Вудської:

1. Змінився носій світових грошей. Якщо Бреттон-Вудська система використовувала як кінцевий засіб розрахунку золото і резервні валюти, то нова валютна система спирається на СДР — колективну валюту МВФ. Ця валюта стала елементом у структурі міжнародної ліквідності.

2. Нова валютна система дозволяє як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант.

3. Наявність замкнених валютних блоків, котрі, з одного боку, є учасниками світової валютної системи, а з іншого — всередині них існують особливі відносини між країнами-учасницями. Найбільш характерним прикладом є Європейська валютна система (ЄВС) — породження ЄЕС.

4. В Ямайській валютній системі права МВФ по нагляду за валютними курсами розширені. МВФ виробив основні принципи, яких повинні дотримуватися країни—члени МВФ при проведенні курсової політики, з тим щоб міжнародна валютна система в цілому функціонувала ефективно.

Суть цих принципів зводиться до такого:

- Валютний курс повинен бути економічно обґрунтований. Країни повинні уникати маніпулювання валютним курсом з метою недопущення необхідного регулювання платіжного балансу або отримання несправедливих конкурентних переваг.

- Здійснювати інтервенцію з метою згладжування значних хаотичних короткострокових курсових коливань.

- При проведенні інтервенції враховувати інтереси інших країн.

Були розроблені також основні критерії для визначення, чи виконує країна ці принципи.

На країни—члени МВФ покладалися зобов'язання: при виборі нового валютного режиму інформувати МВФ; співпраця країн-членів з МВФ та між собою у розв'язанні валютних проблем; національна економічна політика країн-членів повинна сприяти стабілізації валютних курсів.

Ямайською системою передбачалося скасування золота як офіційного міжнародного розрахункового засобу та міри вартості. Була скасована офіційна ціна золота й почалась його демонетизація, тобто позбавлення золота функції грошей. Золото могло бути національним резервним засобом, але всі розрахунки між МВФ і національними валютними установами здійснювалися лише в СДР.

Теоретично основою Ямайської системи був проголошений принцип регулювання валютних курсів ринковими силами (попит і пропозиція). Однак в режимі чистого плавання (тобто під впливом лише ринкових сил) валютні курси вже не могли функціонувати, оскільки інтеграційні процеси призвели до тісного переплетення національних відтворюваних процесів, до дедалі більшого підпорядкування національних економік закономірностям світового господарства, до залежності від процесів, що відбуваються у світовій економіці, в тому числі у валютній сфері. За цих умов стало немож-

ливим створення оптимальної основи для розвитку міжнародної торгівлі без координації валютної політики. За допомогою «чистого» плавання не вдавалося досягти і рівноваги платіжних балансів. Не призвели плаваючі валютні курси і до автономності внутрішньої економічної політики. Навпаки, вільно плаваючі валютні курси посилили взаємозв'язок між валютними курсами і внутрішньоекономічними процесами. Відтак у реальній практиці Ямайська валютна система функціонує як система керованих плаваючих курсів (з тенденцією до посилення у валютній політиці окремих країн елементів «управління»). Центральні емісійні банки здійснюють інтервенції з метою надання валютним курсам сприятливого для національних інтересів рівня шляхом:

1) купівлі або продажу на зовнішніх ринках як іноземної, так і власної валюти;

2) обмеження або заборони купівлі або продажу певних валют, прямого контролю над приватними зовнішніми переказами, введення від'ємних відсоткових ставок щодо іноземних вкладів тощо.

Якщо на початку дії Ямайської системи (1973—1979 рр.) валютні курси достатньою мірою відображали відносну еволюцію цін і не давали значних конкурентних переваг тій чи іншій країні, то з кінця 70-х — на початку 80-х років стався відрив курсу валют від відносного руху цін в окремих країнах, що позначилось на їх конкурентоспроможності. Це відбувалось, насамперед, тому, що в міжнародних розрахунках промислово розвинутих країн зросла частка операцій, пов'язаних з експортом капіталу, міжнародним кредитом. А переливання капіталу можуть викликати і викликають значне і довгочасне відхилення курсів валют від паритетів їх купівельної спроможності, що призводить до деформації міжнародної торгівлі і платежів, утруднює довгострокове планування. Стала очевидною необхідність більшої погодженості у проведенні економічної політики (насамперед, бюджетної та кредитної) провідних країн світу для стабілізації валютних курсів. На ряді нарад «сімки» у 80-ті роки розглядалась проблема стабілізації валютних відносин і визнавалась необхідність колективних дій по зближенню характеру економічної політики для досягнення довгострокової стабілізації валютних курсів. Проте через побоювання ущемлення суверенітету, погодження загальних принципів міжнародного регулювання валютних відносин з труднощами долало і долає суперечності між країнами на рівні конкретного механізму валютно-економічного співробітництва, конкретного втілення орієнтації національної економіки на такі показники, як темпи зростання, темпи інфляції, відсоткові ставки, рівень безробіття, бюджетний дефіцит, баланс поточних операцій і торговельний баланс, темпи

зростання грошової маси, обсяг валютних резервів, рівень валютних курсів, за яких передбачається робити висновок про відповідність розвитку економіки країни спільно виробленому курсу.

Незважаючи на те, що Ямайська валютна система має ряд негативних моментів, її функціонування справляє істотний вплив на прискорення темпів розвитку промислово розвинутих країн і багатьох країн «третього світу» в напрямі подальшої соціально-економічної інтеграції.

Сучасну світову валютну систему в цілому характеризують такі риси: суттєве коливання валютних курсів, зокрема щодо американського долара (періоди недооцінки долара змінюються періодами завищення його вартості); значна гнучкість валютних курсів, які, як правило, нескординовані, незважаючи на існування вільного плавання, світова економіка не може звільнитися від міжнародної взаємозалежності, що накладає певні обмеження на здійснення національної економічної політики; нестійкість світової валютної системи до валютних криз та чутливість до зовнішніх шоків.

11.4. Вибір конкретної валютної політики

У сфері сучасних валютних відносин змагаються дві тенденції. З одного боку — прагнення до тіснішого безперервного погодження економічної політики, колективного контролю під егідою МВФ за макроекономічними показниками розвитку національних економік для досягнення стабільності і «передбаченості» валютних курсів. Таке прагнення існує об'єктивно як реакція на зростаючу взаємозалежність економіки країн світу, породжену процесами інтернаціоналізації та інтеграції виробництва і капіталу. З іншого боку — прагнення захиститись від зовнішнього втручання (головним чином МВФ та СІНА) у внутрішньоекономічний розвиток, зберегти самостійний курс у галузі національної економічної політики, не допустити ущемлення суверенітету.

У різних країнах та регіонах ці тенденції виявляються з неоднаковою силою. Цим і визначається значною мірою як можливість, так і ефективність застосування того чи іншого валютного режиму. Не можна визначити валютну політику, яка була б найкращою одночасно для всіх країн. Відтак постає питання про вибір конкретної політики в тій чи іншій ситуації залежно від завдань (проблем), котрі стоять перед країною або групами країн. Ця особливість сучасних валютних відносин і зафіксована в принципах Ямайської валютної системи, яка допускає багатова-

ріантність валютних режимів, що дозволяє як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант.

Проблему вибору валютної політики ми розглядаємо під кутом зору порівняльних переваг і недоліків тієї чи іншої валютної політики в різних ситуаціях. Спочатку порівняємо системи фіксованих і плаваючих курсів, потім — регульованого і вільного плавання.

За деякими параметрами і за визначених умов фіксовані валютні курси (ФВК) мають перевагу перед плаваючими або гнучкими курсами. ФВК зменшують ризик і невизначеність міжнародних торговельних та фінансових угод, але вони не усувають впливу змін попиту і пропозиції на валютний курс. Відтак для підтримання паритету держава повинна мати можливість впливати на співвідношення попиту і пропозиції валюти. Якщо країна має в наявності достатні резерви (золото, іноземну валюту), якщо дисбаланс платіжного балансу тимчасовий, а фіксовані валютні паритети далеко не відірвались від курсу рівноваги, то ФВК забезпечують стабільність валютного ринку. Якщо ж немає достатніх резервів для «фінансування» дефіциту платіжного балансу, то потрібен контроль над торговельними та фінансовими потоками, тобто стримування імпорту і заохочення експорту, справляння спеціальних податків з відсотків і дивідендів, отримуваних зарубіжними інвесторами, обов'язковий продаж експортерами іноземної валюти державі і наступний її розподіл між імпортерами. Але така практика має, як правило, негативні наслідки: відбуваються скорочення обсягу і деформація (порушення економічної доцільності, що ґрунтується на принципі порівняльних переваг) міжнародної торгівлі, дискримінація окремих імпортерів, «чорний ринок» іноземної валюти тощо. Можна добитися стабільності валютного ринку шляхом проведення обмежувальної податкової та грошової політики, котра відносно знижує рівень національного доходу і підвищує відсоткові ставки. Однак ці заходи, стабілізуючи валютний курс, разом з тим призводять до падіння обсягів виробництва, до безробіття та інфляції. Отже, життєздатність ФВК залежить від наявності згаданих умов. Якщо їх немає, то ефективними є плаваючі валютні курси.

Хоча плаваючі валютні курси автоматично коригуються, але породжують більшу, ніж при фіксованих валютних курсах, невизначеність і ризик як торговельної, так і інвестиційної діяльності. При падінні інтернаціональної вартості валюти країни умови торгівлі погіршуватимуться, оскільки потрібно буде експортувати більший обсяг товарів і послуг для оплати певного обсягу імпорту. При значних коливаннях валютного курсу виникає додатковий ризик у здійсненні закордонних інвестицій.

Зміна інтернаціональної вартості валюти призводить також до нестабільності економіки країни. Справа в тому, що існує взаємозв'язок між змінами інтернаціональної вартості валюти (зниження або підвищення), інфляцією та безробіттям. Якщо інтернаціональна вартість валюти в умовах повної зайнятості знижується, то виникають інфляційні тенденції. Це відбувається з двох причин: 1) підвищується попит на товари даної країни, тобто збільшується частка чистого експорту в сукупних витратах, що викликає породжену попитом інфляцію, і 2) ціни на весь імпорт підвищуються. Якщо відбудеться подорожчання валюти, то скоротиться експорт і збільшиться імпорт, що може спричинити безробіття.

Тепер порівняємо фіксовані і плаваючі валютні курси з точки зору загрози дестабілізуючих валютних операцій.

Дестабілізуюча спекуляція на валютному ринку можлива за будь-яких валютних режимів. За ФВК вона менш імовірна, ніж за плаваючих валютних курсів у тому випадку, якщо уряд серйозно має намір і можливість підтримати валютний курс на фіксованому рівні. Водночас система фіксованих, але періодично змінюваних валютних курсів (Бреттон-Вудська система) створює можливість спекулянтам вести «односторонню гру» на валютному ринку, атакувати ті валюти, на які очікує девальвація або ревальвація. При очікуванні девальвації спекулянти продають валюту на короткостроковому форвардному ринку і якщо їх очікування виправдовуються, вони отримують значний прибуток, викупаючи валюту після девальвації за зниженим курсом. Коли валюта купується за високою ціною і продається за низькою (в очікуванні подальшого підвищення або зниження), то такі операції дестабілізують валютний ринок.

При системі плаваючих курсів відбувається переважно «двостороння гра»: валютний курс може піти і вгору, і вниз від очікуваного рівня, оскільки поточний курс «спот» являє собою курс рівноваги, а не штучно встановлений офіційний паритет, який не відображає реального співвідношення ринкових сил. В умовах чистого плавання спекуляція, як правило, дає стабілізуючий ефект, оскільки, за твердженням М. Фрідмана, «Валютні операції, що стабілізують ринок, дозволяють робити гроші, а дестабілізуючі — їх втрачати. Насамкінець дестабілізуючі обстановку учасники за свою поведінку витісняються з ринку» [цит. за: 24, с. 451]. Якщо валюта продається в основному в період підвищення її ціни вище головної трендової лінії і, навпаки, купується, коли ціна опускається нижче від цієї лінії, спекулятивні операції справляють стабілізуючий вплив на валютні курси, тобто сприяють руху валютних курсів до їх рівноважного тренду (рис. 11.1).

Але це стосується, головним чином, чистого плавання валютних курсів. Інше становище, як ми далі побачимо, складається за системи керованого плавання. Стабілізуючий і дестабілізуючий вплив спекулятивних операцій ілюструють рис. 11.1 та 11.2 [15, с. 35].

Курс двох валют (доларів за фунт стерлінгів)

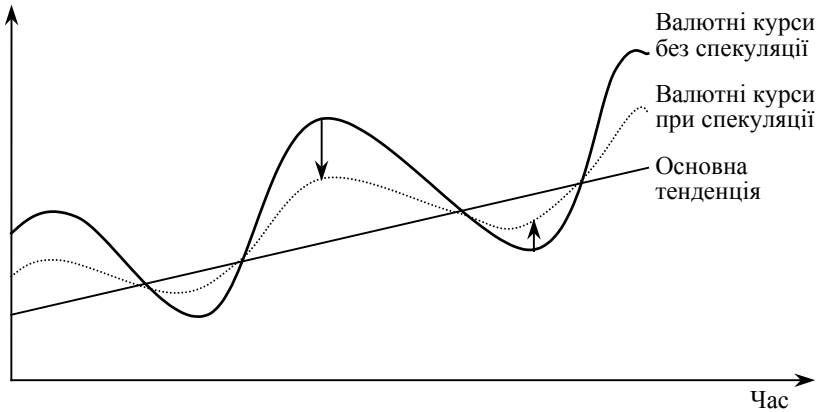


Рис. 11.1. Стабілізуючий вплив

Курс двох валют (доларів за фунт стерлінгів)

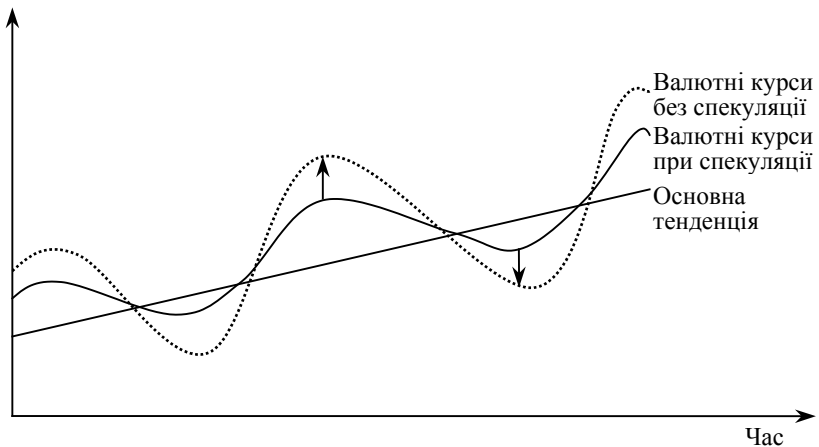


Рис. 11.2. Дестабілізуючий вплив

На рис. 11.1 дилери, що сприяють відновленню рівноваги, отримують прибуток тому, що вони закупають за низькою ціною і продають за високою протягом усього циклу руху валютного курсу. На рис. 11.2 дилери дестабілізують становище і втрачають гроші, оскільки купують за вищим курсом, ніж продають.

Це, звичайно, не означає, що на валютному ринку не проводяться дестабілізуючі операції і що вони не можуть принести прибуток. На валютних ринках вони траплялись, трапляються і можуть трапитись у майбутньому. Але досвід показує, що серед валютників, які дестабілізують обстановку, «коефіцієнт смертності» вищий, ніж серед тих, хто прагне вести операції відповідно до лінії рівноваги.

Якщо порівняти систему чистого і керованого плавання, то історичний досвід застосування системи показує, що небезпека спекуляцій вища за системи керованого плавання, ніж за системи чистого плавання валютних курсів. П.Х.Ліндерт стверджує, що «найінтенсивніші спекулятивні хвилі, що мають негативний ефект, виникають при режимі, який керується державними органами. Фактично винуватцями дестабілізації ринку виступають саме державні органи» [15, с. 353].

Прагнення до валютної стабілізації спонукає державні валютні органи (центральні банки) проводити значні валютні операції в одному напрямі («брудне плавання»). Спроби отримати курс, який уже не відповідає курсу рівноваги, за допомогою валютних інтервенцій призводить до валютних втрат держави і перекачування прибутку до рук валютників, що проводять дестабілізуючі валютні операції. Центральний банк, що здійснює валютні інтервенції на підтримку нереальних валютних курсів, виступає, по суті, як спекулянт, що дестабілізує валютний ринок, оскільки протягом тривалого часу проводити таку політику неможливо, адже вона призводить до дедалі більших валютних втрат, збільшує витратну частину державного бюджету. Приватні учасники ринку користуються тим, що уряд підтримує нереалістичний курс і отримує прибуток, а держава втрачає валюту.

Можемо зробити висновок, що дестабілізуючій спекуляції найчастіше піддаються фіксовані валютні курси в умовах фундаментальної незбалансованості економіки і курси, які знаходяться в керованому плаванні за наявності сильної інфляції і нестабільності державної валютної політики.

Дестабілізуюча роль державних органів особливо деструктивна і призводить до негативних соціальних наслідків у тих випадках, коли обстановка в країні нестабільна, а уряд не має достатніх резервів для стабілізації політики, наявний хронічний дефіцит платіжного балансу і бюджету, сильна інфляція. Це доводить не

лише історичний досвід, а й досвід установлення фіксованого курсу карбованця, котрий коштував платникам податків 1 млрд дол., і так званий «чорний вівторок» у Росії.

Важливим аспектом проблеми вибору валютної політики є визначення взаємозв'язку того чи іншого валютного режиму з інфляцією і безробіттям, станом економіки та бюджетною, грошово-кредитною і податковою політикою, що проводиться урядом.

При режимі ФВК необхідність підтримувати курс стримує інфляцію. Перехід до плаваючих валютних курсів найчастіше призводить до інфляційної політики, оскільки в цьому випадку немає стримуючого чинника надмірної емісії грошей.

Вибір режиму валютних курсів залежить від того, яку мету переслідує економічна політика. В ситуації, коли основною метою стає досягнення повної зайнятості, а інфляції особливого значення не надається, перевага може бути віддана плаваючим валютним курсам. Якщо ставиться мета уникнути інфляції, переважатимуть фіксовані валютні курси. По суті, проблема порівняльних переваг ПВК значною мірою зводиться до проблеми оптимального сполучення безробіття та інфляції.

Вибір тієї чи іншої валютної політики визначається ступенем залежності національної економіки від процесів, що відбуваються у світовому господарстві. Якщо країна більше піддається загрозі внутрішньої нестабільності і менше залежить від зовнішньої, то для неї, як правило, переважаючими є фіксовані валютні курси. У випадку, коли економіка країни в здебільшого залежить від світового ринку, а внутрішня економічна обстановка і національна макроекономічна політика відносно стабільні, перевага надається плаваючим валютним курсам.

Нарешті, в плаваючих валютних курсах більше зацікавлені країни з дефіцитом платіжного балансу, і країни, що віддають перевагу незалежності в проведенні грошово-кредитної та бюджетної політики. А взагалі в умовах сучасного світу до вибору валютної політики потрібно підходити з точки зору оптимального поєднання її оцінки як інструменту економічної інтеграції і засобу захисту національної економіки від негативних, руйнівних впливів з боку світового господарства.

11.5. Валютна політика України

Процес формування в Україні власної валютної політики почав здійснюватися після проголошення незалежності в серпні 1991 р. та виходу з рубльової зони в листопаді 1992 р. у складних соціально-

економічних умовах. Вони характеризувались різким падінням обсягів виробництва, розривом господарських зв'язків між республіками колишнього СРСР та країнами колишньої РЕВ, гіперінфляцією, посиленням хаотичних процесів в економіці та суспільстві в цілому.

У 1993 р. з метою лібералізації валютного ринку було здійснено спробу встановити ринковий (плаваючий) курс національної валюти щодо іноземних валют. Цей валютний режим діяв з квітня по липень 1993 р. і був спрямований на уникнення жорстких параметрів валютного ринку (досить високі податки на експортерів, вимоги обов'язкового здавання усієї валютної виручки). Поряд з існуванням плаваючого валютного курсу, який встановлювався на валютних аукціонах, Національний банк України (НБУ) визначав офіційні обмінні курси національної валюти, а на міжбанківському валютному ринку встановлювались обмінні курси для банківської системи. Таким чином, в Україні дотримувалися системи множинних курсів, що призвело до відпливу капіталів за межі України та бартеризації зовнішньої торгівлі.

Лібералізації валютного режиму шляхом запровадження внутрішньої конвертованості та плаваючого обмінного курсу перешкоджали:

- відсутність в Україні міцного економічного середовища та відповідної ринкової інфраструктури, за умов наявності якої стає можливою реалізація подібної моделі валютного режиму;
- наявність відчутного диспаритету в торговельних і платіжних відносинах, особливо з країнами СНД (асиметрія в цінах українського експорту та імпорту, погіршення умов торгівлі);
- розвиток інфляційних процесів в Україні, рівень яких сягнув у 1993 р. близько 10 000 % [41, с. 510].

Для стримування інфляції НБУ здійснює жорстку фіксацію обмінного курсу національної валюти (карбованця) до долара США, німецької марки та російського рубля. Офіційний обмінний курс використовувався при обов'язковому продажу 50 % валютних надходжень і періодично переглядався.

З 1993 р. активізувався валютний ринок: у березні на щотижневих аукціонах з продажу доларів США беруть участь не 6, як на початку, а 40 банків; у квітні почали діяти щотижневі аукціони по продажу німецьких марок та російських рублів; у серпні замість аукціонів НБУ проводяться аукціони Української міжбанківської валютної біржі (УМВБ), яка в листопаді закривається, а в лютому 1994 р. знову починає функціонувати.

З січня 1994 р. фіксація курсу карбованця супроводжувалась новими більш жорсткими умовами використання валютної виру-

чки: 40 % надходжень іноземної валюти мали продаватись урядові за офіційним обмінним курсом (12 610 крб. за 1 дол. США), 10 % — НБУ за адміністративно визначеному курсу (25000крб. з 1 дол. США). Решта 50 % валютних надходжень могли зберігатись на валютних рахунках або продаватись НБУ за адміністративно визначеним курсом.

У період з січня 1994 по серпень 1994 р. обмінний курс визначається як фіксовано-регульований, що супроводжувався переважно адміністративними методами його визначення.

Новий етап у валютній політиці України почався в жовтні 1997 р. Він характеризувався подальшою лібералізацією валютного ринку, встановленням єдиного обмінного курсу для готівкових і безготівкових розрахунків, підготовкою передумов для введення нової грошової одиниці — гривні. Офіційний курс карбованця визначається на підставі результатів торгів на УМВБ. Офіційний курс карбованця використовувався при здійсненні усіх безготівкових і готівкових операцій продажу та купівлі іноземної валюти.

У 1994 та 1995 рр. девальвація вітчизняної валюти була стрімкою і відповідно становила 240 та 72,5 %.

У 1996 р. було досягнуто фінансової стабілізації та відносної стабільності національної валюти, яка знецінилась на 5,5 %, що дало змогу у вересні здійснити грошову реформу. Карбованець замінено на гривню у співвідношенні 1 грн = 100 тис. крб. і встановлено її офіційний обмінний курс.

У 1997 р. спостерігається продовження тенденції щодо стабільності гривні (втратила лише 0,3 % своєї вартості). Головним джерелом стабільності курсу гривні стали періодичні валютні інтервенції НБУ в цілому за рахунок валютних резервів. Необхідність такої штучної підтримки стабільності гривні пояснювалось бажанням уряду одержати кредити від МВФ та Всесвітнього банку, що залежало від виконання деяких вимог МВФ до внутрішніх економічних показників. Валютні інтервенції з осені 1997 р. до початку 1998 р. обійшлись НБУ близько 650 млн. дол. США. НБУ встановлює перший валютний коридор з межами 1,7—1,9 грн за 1 дол. США.

Проте стабілізація ситуації на валютному ринку була тимчасовою. Наступний період позначився досить відчутною девальвацією курсу гривні: в 1998 р. вона знецінилася на 80 %, а в 1999 р. — на 52 %. До головних причин падіння курсу гривні треба віднести зовнішні борги держави, неспроможність НБУ ефективно використати весь інструментарій грошово-кредитної політики та політичні чинники.

З метою захисту своїх валютних резервів у цих складних НБУ використовує плавну девальвацію. На 1998 р. переглядається валютний коридор (1,8—2,25 грн/дол. США), який, у вересні 1998 р. знову змінюється (2,5—3,5 грн/дол. США). Щоб утримати курс гривні в межах останнього валютного коридору, НБУ було проведено жорсткі заходи:

- заборонено банкам мати відкриті валютні позиції у вільно конвертованій валюті й укладати ф'ючерсні контракти; здійснювати операції з твердою валютою на міжбанківському валютному ринку і концентрацію валютних торгів на Українській і Кримській валютних біржах; підприємствам—резидентам України здійснювати передплату за імпортними контрактами;
- запроваджено обов'язковий продаж на УМВБ 75 %, а потім і 50 % валютної виручки підприємств;
- скорочено різницю між офіційним валютним курсом доларів США і курсом обмінних пунктів з 10 до 5 % і запроваджено жорсткіші правила купівлі іноземної валюти;
- обмежено попит на долари для неторговельних операцій і суму, яку банки могли купити на УМВБ для продажу через свої обмінні пункти.

НБУ змінює тактику утримання стабільності валютного курсу. Замість систематичної виплати валютних резервів він переходить до жорсткого адміністративного регулювання валютного ринку.

У 1999 р. НБУ продовжує політику валютного коридору і приймає рішення щодо лібералізації валютного та відкритого міжбанківського ринків, оскільки це одна з головних умов поновлення програми фінансування МВФ. З цією метою він вжив низку заходів: купівлю валюти під погашення кредитів резидентів у вільно конвертованій валюті; придбання валюти для некритичного імпорту; надання кредитів для купівлі валюти резидентами. Процес формування офіційного курсу гривні зазнав істотних змін. На УМВБ офіційний курс визначався шляхом встановлення фіксингу, на міжбанківському ринку — як середньозважена величина курсів комерційних банків за обсягами купівлі-продажу валюти на кінець дня.

Лібералізація валютного ринку стимулювала позитивні тенденції: стабілізувалися міжбанківський і офіційний обмінні курси; збільшилися загальні обсяги щоденних операцій на міжбанківському валютному ринку; поліпшилася збалансованість попиту та пропозиції на безготівковому ринку, а отже, НБУ може стабільно викуповувати валюту, поповнюючи резерви. Крім цього, НБУ скасував ряд обмежень: відмовився від права регламентувати

відхилення курсів угод на міжбанківському ринку від офіційного курсу; суб'єкти ринку, здійснюючи купівлю-продаж валюти, самостійно визначають розмір маржі між курсами та комісійними; відмінено заборону на відхилення курсів готівкового продажу від офіційного.

Проте девальваційні процеси були лише дещо затримані і з часом вони посилилися: в липні 1999 р. курс гривні знизився на 8,03 %, вересні — на 9,45 %, в листопаді — на 5,61 %. Курс вийшов за межі валютного коридору і НБУ довелося відмовитись від оголошених його меж. Проведення в грудні 1999 р. на міжбанківському ринку торговельної сесії забезпечило стабілізацію курсу гривні.

Заявою уряду та НБУ від 22.02.2000 р. в Україні запроваджується режим плаваючого валютного курсу, який більше відповідає стану інтеграції України у світову економіку, сприяє збалансованості попиту на іноземну валюту з її пропозицією, забезпечує компенсацію внутрішньої інфляції, підтримує конкурентоспроможність українських товарів, зберігання валютних резервів.

Протягом 2000 р. відбувалася або ревальвація гривні, або незначна її девальвація (знецінилася на 4,25 %). Офіційний курс визначався на базі котирування п'яти-шести великих банків, завдяки чому не можна було вважати курс реальним, а процес його формування — ринковим.

У 2001—2003 рр. НБУ продовжує політику плаваючого валютного курсу. Особливість курсової політики в цей період полягає в тому, що вона є одним з чинників стабільності національної валюти і проводиться в інтересах експортерів та імпортерів. Гривня стає стабільною валютою. На її стабільність впливають насамперед значні надходження валютної виручки від експортерів. Коливання обмінного курсу USD/UAH в цей період не перевищували 3 % на рік. Така ситуація сприяла підтриманню позитивного сальдо торгового балансу та його покращенню у ці роки (через девальвацію реально-ефективного обмінного курсу), підвищувала довіру до національної валюти та фінансову стабільність у країні. Стабільність національної валюти досить важлива для України через значну частку зовнішньої торгівлі в загальному ВВП (у 2003 р. 60 % ВВП) та через значний рівень доларизації економіки.

НБУ розробив ряд заходів, спрямованих на подальшу лібералізацію валютного ринку та посилення внутрішньої стабільності гривні:

- сприяння процесу дедоларизації економіки шляхом зростання гривневих активів порівняно із вкладаннями в активи в іноземній валюті;

- стимулювання експорту і створення для імпортерів умов, які сприяли б випуску національних імпортозамінюючих товарів і розвитку відповідних виробництв;

- стимулювання надходжень й уповільнення відпливу з країни іноземної валюти;

- забезпечення ефективного функціонування національної валютної системи завдяки збалансованості платіжного балансу;

- створення умов для гармонізації інтересів імпортерів і експортерів;

- удосконалення структури внутрішнього валютного ринку з урахуванням міжнародної практики та запровадження нових видів міжнародних розрахунків, які є ефективними і зручними для учасників зовнішньоторговельних угод.

У 2004 р. гривня продовжила поступову ревальвацію проти долара США, що склала 0,5 % порівняно з 0,02 % у 2003 р. При цьому протягом року НБУ активно використовував інтервенції з метою запобігання як надмірного укріплення гривні, так і її девальвації.

Підтримуючи стабільність гривні, інтервенції НБУ з викупу надлишкової валютної пропозиції сягнули 5,3 млрд дол. США.

У кінці року ситуація суттєво змінилася насамперед через дестабілізацію готівкового ринку. Напередодні президентських виборів відбулося значне зростання попиту на гривню через збільшення дефіциту бюджету, яке супроводжувалося зростанням інфляційних очікувань. В результаті значна частина коштів, що були спрямовані урядом на збільшення соціальних виплат, опинилися на готівковому валютному ринку. Це спричинило суттєве переважання попиту на гривню і на міжбанківському ринку. За таких умов НБУ не допустив девальвації гривні, задовольняючи значний валютний попит за рахунок власних резервів: протягом жовтня-грудня від'ємні інтервенції НБУ сягнули 2,7 млрд дол. США, а офіційний курс гривні до долара залишався майже незмінним, укріпившись на 0,04 %.

На кінець 2004 р. номінальний курс гривні до євро становив 7,21 грн за 1 євро, що на 7,2 % перевищує рівень початку року (девальвація на 19,6 % у 2003 р.). Девальвація гривні до євро відповідає тенденціям, що склалися на світових валютних ринках, де укріплення євро відносно долара склало 7,5 %. Така динаміка була сформована в основному за декілька останніх місяців року і пов'язана з поновленням побоювань щодо збільшення дефіциту поточного рахунка США. При цьому, навіть збільшення Федеральним резервом своєї ключової відсоткової ставки

(з 1 до 2,25 % протягом року) не викликало значного збільшення попиту на долар.

Номинальний курс гривні до американського долара в 2005 р. укріпився на 4,8 %. Це відбулося в основному за рахунок укріплення гривні у квітні, коли НБУ з метою протидії притоку портфельних інвестицій дозволив курсу гривні протягом одного тижня ревальвувати одразу на 3,5 %.

Значні обсяги інтервенції НБУ сприяли і нарощенню валютних резервів центрального банку. У 2005 р. вони збільшилися із 9,5 млрд дол. до 19,4 млрд дол. США.

Номинальний курс гривні відносно інших валют основних торгових партнерів України у 2005 р. також укріплювався, що пояснюється загальним зростанням курсу долара на світових ринках. Так, проти євро гривня стала дорожчою на 14,9 %, а до російського рубля — на 8,3 % (1 %). Номинальна ревальвація гривні стала одним із факторів укріплення реального ефективного курсу гривні (на 15,8 %) за підсумками 2005 р. На початку року ревальвація реального ефективного курсу зумовлювалася в основному номинальним укріпленням гривні проти американського долара. Натомість, в кінці 2005 р. поновлення ревальвації курсу (на 4,4 % у четвертому кварталі) відбулося за рахунок несприятливої динаміки курсу долара проти євро: європейська валюта ослабла на 3,3 %. Безумовно, двозначна внутрішня інфляція протягом усього року додатково посилювала тенденцію укріплення реального курсу гривні.

Ревальвація номинального ефективного курсу за підсумками року становила 11,7 %.

Очевидно, що така динаміка реального та номинального ефективних курсів мала негативний вплив на конкурентоспроможність українських експортерів на міжнародних ринках. У 2005 р. вперше з 1998 р. було зафіксовано від'ємне сальдо торгівлі товарами. З метою підтримки обмінного курсу гривні до долара США на рівні 5,05 НБУ продовжував здійснювати інтервенції на міжбанківському валютному ринку.

У 2006—2007 рр. валютно-курсова політика НБУ України спрямовується на підтримку стабільності обмінного курсу гривні щодо курсоутворюючої валюти — долара США, накопичення міжнародних резервів та своєчасне виконання зовнішніх боргових зобов'язань держави.

Одним з головних орієнтирів курсової політики було запобігання значній ревальвації реального ефективного обмінного курсу гривні. Реалізація такої політики сприяла стримуванню інфля-

ції, розвитку зовнішньоекономічної діяльності та внутрішнього виробництва, дедоларизації економіки, а також підвищенню довіри до національної грошової одиниці. НБУ розробляє заходи щодо забезпечення гнучкості обмінного курсу та створює засоби для поступового переходу до вільного плавання.

Основним джерелом зростання міжнародних резервів виступали інтервенції, обсяг яких у 2007 р. зріс на 47,2 % і становив 32,8 млрд дол. США. Крім інтервенцій НБУ, на динаміку міжнародних резервів вплинуло розміщення урядом України ОЗДП та отримання зовнішнього кредиту.

Продовжується лібералізація правил роботи на валютному ринку з подальшим приведенням чинного законодавства у відповідність до стандартів ЄС та міжнародних організацій, з якими Україна має домовленості про співпрацю. Однак, враховуючи подальше поглиблення процесів реформування економіки України з можливим виникненням певних дестабілізаційних явищ, система валютного регулювання зберігає ті елементи, які посилюють її надійність. Беручи до уваги зростання ролі євро для поступової інтеграції в європейський економічний простір, Національний банк України в разі потреби використовував євро з метою згладжування коливань валютного курсу.

Глава 12

СВІТОВА ФІНАНСОВА СИСТЕМА

12.1. Характеристика світової фінансової системи

12.1.1. МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ПОТОКИ

У світовому господарстві постійно відбувається переливання грошового капіталу з однієї країни до іншої, що створює світові фінансові потоки.

Міжнародні фінансові потоки являють собою сукупність фінансових операцій, об'єктом яких є грошовий капітал.

Ці потоки обслуговують міжнародну торгівлю товарами, послугами і перерозподіл капіталів між країнами.

Основними каналами руху фінансових потоків є:

- валютно-кредитне і розрахункове обслуговування купівлі-продажу товарів і послуг;
- зарубіжні інвестиції в основний і оборотний капітал (ПП);
- операції з цінними паперами та різними фінансовими інструментами;
- валютні операції;
- допомога країнам, що розвиваються, і внески держави в міжнародні організації.

Обсяг та напрями фінансових потоків залежать від різних чинників. До них належать:

1) стан світової економіки. Економічні спади в промислово розвинутих країнах, як правило, спричиняють спади в темпах зростання обсягів світової торгівлі, і навпаки. Так, економічний розвиток країн світу останніми роками, особливо країн, що розвиваються, призвів до щорічного зростання світового ВВП, обсягів світової торгівлі;

2) зниження торговельних бар'єрів;

3) різні темпи економічного розвитку країн (синхронність чи асинхронність в економіках провідних країн);

4) структурна перебудова економіки тієї чи іншої країни. Так, серед структурних змін в економіці країн, що розвиваються, найбільш значущим зрушенням у 2002—2005 рр. було зниження ролі сільського господарства як джерела доходу та зростання зайнятості. У країнах, що розвиваються, Східної Азії та Тихоокеанського

регіону частка сільського господарства у ВВП знизилася, в той час як частка промисловості та послуг зростає. Однак на частку послуг у цих країнах припадає ще менше — 40 % ВВП, а в розвинутих державах цього регіону цей показник становить 65 %. Знижується також кількість зайнятих у сільському господарстві: у країнах Південної Азії вона зменшилася з 40 у 1982 р. до 27 % у 2004 р.; у країнах Латинської Америки та Карибського басейну — з 14,4 до 10,6 % відповідно. У країнах Центральної та Східної Європи з перехідною економікою структурні зрушення стосуються втрати промисловістю домінуючої ролі в економіці. Ця ніша була швидко зайнята послугами [24, с. 484];

5) диференційований розрив темпів інфляції та рівня відсоткових ставок. Так, згідно з оцінкою експертів Всесвітнього банку, збільшення відсоткових ставок США за довгостроковими кредитами на 200 відсоткових пунктів може призвести до зниження темпів приросту світового ВВП у короткостроковій та довгостроковій перспективі близько на 0,5 % на рік. Зростання відсоткових ставок значно збільшить вартість обслуговування зовнішнього боргу країн, що розвиваються. Зростання відтоку капіталу з цих країн може спричинити різке знецінення їх національних валют. Для підтримки стабільності ситуації уряди повинні будуть скоротити імпорт, споживання, інвестиції, у результаті чого темпи їх економічного зростання знизяться [24, с. 484];

б) випереджаюче зростання міжнародного руху капіталу порівняно з міжнародною торгівлею. Це відбивається на розмірах міжнародних фінансових ринків;

7) перехід промислово розвинутих країн від трудомного до наукоємного виробництва;

8) зростання диверсифікації діяльності ТНК, в тому числі міжнародного інвестування в спільні підприємства. Спільні підприємства знижують необхідність відправлення продукції з однієї країни до іншої. Це знижує обсяги міжнародної торгівлі, але збільшує міжнародні інвестиції. Крім того, ТНК здійснюють масштабне перенесення за рубіж низькотехнологічних виробництв;

9) зростання дефіцитів платіжних балансів унаслідок незбалансованості міжнародних розрахунків.

Міжнародні фінансові потоки спрямовуються в ті сфери та регіони світу, де на них відчувається найбільший попит та є можливість отримати найбільший прибуток.

Рух фінансових потоків (у грошовій формі, у вигляді різного роду фінансово-кредитних інструментів) здійснюється через бан-

ки, спеціалізовані фінансово-кредитні установи, фондові біржі, які формують світовий фінансовий ринок.

Фінансові потоки досягають величезних розмірів. За деякими оцінками, щоденні операції на світових фінансових ринках у 50 разів перевищують операції світової торгівлі.

12.1.2. СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК

Світовий фінансовий ринок традиційно поділяється на міжнародні валютні ринки, міжнародні ринки боргових зобов'язань, міжнародні ринки цінних паперів, кожний з яких включає євро-ринки (ринки євродипозитів, єврокредитів, євроакцій, єврооблігацій, євровекселів та ін.) [28, с. 17; 29, с. 53].

Спрощену структуру світового фінансового ринку наведено на рис. 12.1.

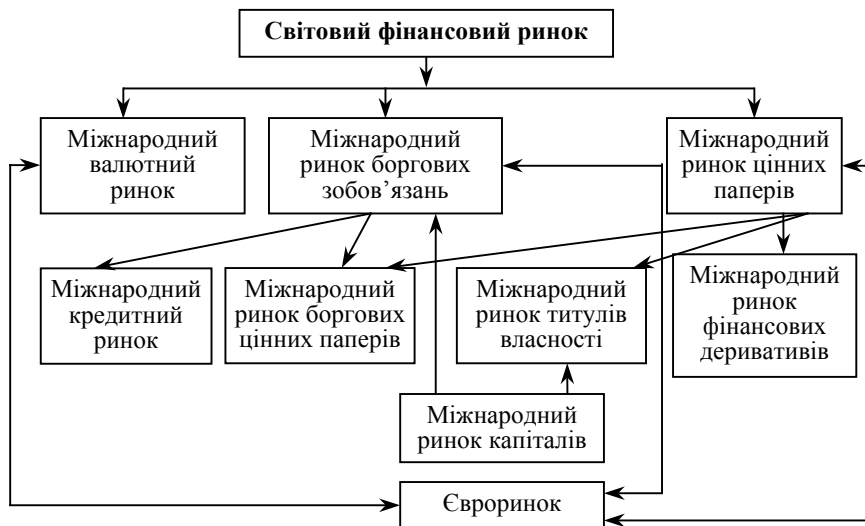


Рис. 12.1. Структура та взаємозв'язок складових світового фінансового ринку

Структура світового фінансового ринку дуже складна і між його складовими не завжди можна провести чітку межу. Так, міжнародний ринок облігацій за одними критеріями є елементом міжнародного ринку цінних паперів, а за другими — міжнародного ринку боргових зобов'язань; міжнародний ринок титулів

власності водночас є елементом міжнародного ринку цінних паперів та міжнародного ринку капіталів.

Призначення фінансових ринків полягає в тому, щоб забезпечити ефективний розподіл наявного обсягу вільного капіталу між кінцевими споживачами (інвесторами). Фінансові ринки і є саме тим механізмом, який для укладення угод зводить тих, хто пропонує гроші, з тими, хто їх шукає. Для збільшення ефективності розподілу вільних грошових коштів існують фінансові інститути — посередники між кредиторами і кінцевими позичальниками. Вони (інститути) на професійній основі пропонують послуги щодо поєднання попиту і пропозиції на капітал фірмам, громадянам, урядам і функціонують у певному правовому і податковому просторі. Слід звернути увагу на те, що під фінансовими інститутами у вузькому значенні слова розуміють фінансові організації, а в широкому — нормативний порядок, систему проведення валютно-фінансових операцій цими організаціями.

Сучасний світовий фінансовий ринок характеризується:

- значним обсягом фінансових ресурсів та операцій, які здійснюються цілодобово, у більшості своїй уніфіковані і до них залучаються суб'єкти з високим рейтингом;

- скасуванням обмежень на фінансові потоки через національні кордони, таких як контроль капіталів та обмеження обігу іноземних валют. Наприклад, країни ОЕСР лібералізували майже всі види руху капіталу, включаючи короткострокові операції, здійснювані підприємствами та фізичними особами відповідно до «Кодексу про лібералізацію руху капіталу», що діє на території країн — членів ОЕСР;

- високим рівнем використання інформаційних технологій, які зменшують вартість трансакцій між країнами;

- застосуванням різноманітних фінансових інструментів.

Основні тенденції, що спостерігаються на світовому фінансовому ринку, характеризуються такими особливостями.

1. Створення валютних блоків навколо провідних валют світу. Валютний блок — це угруповання країн на основі валютно-економічного домінування держав, що очолюють цей блок, шляхом прикріплення до їхньої валюти валют країн-учасниць блоку.

На створення валютних блоків впливають чинники:

- торговельні (країна, що очолює блок, виступає головним торговельним партнером інших країн, які його утворюють);

- фінансові (більшість країн-членів блоку є боржниками або країни, яка очолює блок, або третіх країн, або мають взаємну заборгованість);

- економічні (країна, що очолює блок, найбільш індустріально розвинута);
- політичні, які склалися історично і міцно зв'язували країни—учасниці валютного блоку.

Із запровадженням євро в 1999 р. виник валютний блок євро. Нині в єдиній європейській валютний простір намагаються увійти країни, які не змогли цього зробити на момент запровадження євро: країни Центральної та Східної Європи.

Доларовий валютний блок було створено в 1933 р. До нього ввійшли економічно залежні від США країни Латинської Америки та Канади. Нині деякі країни цього блоку (Еквадор, Панама) відмовляються від національної валюти і визнають долар США в якості законного платіжного засобу.

Однак країни євро і США не зацікавлені в розширенні сфери обігу своїх валют і тому стримують інтеграційні поривання країн з відносно слабкими валютами, нестабільними банківською, фінансовою системами, недостатньо розвинутими фінансовими та фондовими ринками.

У Південно-Східній Азії можливе виникнення нового валютного блоку шляхом об'єднання навколо японської єни, або шляхом об'єднання декількох валют і створення «азіатського євро».

2. Змінюється структура фінансових інструментів ринку на користь інструментів реального сектора — корпоративних цінних паперів та їх похідних. Валюта, як інструмент фінансового ринку, втрачає самостійне значення. Так, протягом 1990—2005 рр. щоденний обіг операцій на світовому валютному ринку зріс у 2,3 разу (з 880 млрд до 2000 млрд дол.), на ринку облігацій — у 5 разів (зі 190 млрд до 950 млрд дол.) [<http://www.mabico.ru>].

Спостерігається швидке зростання сектора корпоративних цінних паперів.

3. Фондові ринки є головним структуроутворюючим чинником фінансового сектора. Банківський сектор поступається роллю механізму перерозподілу фінансових коштів фондовому ринку. Так, за даними «Файненшл тайм» банківські кредити становили лише 25 % коштів, які були залучені бізнесом та урядами в усьому світі.

4. Зростання взаємозв'язку між фінансовим та реальним секторами економіки. Для нових промислових компаній емісія цінних паперів є основним засобом мобілізації фінансових коштів (інвестиційних ресурсів). Завдяки подальшому удосконаленню функціонування фінансового ринку його механізми все більш

забезпечують перерозподіл коштів на користь найбільш прибуткових та перспективних компаній. Так, у США 60 % усього обсягу щорічних інвестицій в економіку вкладається в компанії, які пов'язані з інформаційними технологіями.

Фондовий ринок перетворюється на каталізатор НТП у реальному секторі і забезпечує зростання продуктивності праці. Найбільший попит на фондовому ринку мають акції компанії, які пов'язані з інтернет-технологіями, що розробляють сучасні засоби комунікацій і програми забезпечення інформаційних систем, компаній таких напрямів як біотехнологія, фармацевтика, гена інженерія тощо.

5. Зростання масштабів технологічного переозброєння фінансових ринків на основі інтернет-технологій, які стирають національні кордони і активно сприяють установленню безпосередніх зв'язків між інвесторами й емітентами незалежно від їх національної незалежності.

6. Зміни в ідеології діяльності міжнародних фінансових організацій. Ці організації роблять акцент на підвищення відповідальності країн, що розвиваються, за стабільність національних ринків і відмовляються виконувати роль гаранта стабільності на їх фінансових ринках.

7. Різке збільшення і домінування на світових фінансових ринках спекулятивних операцій, на частину яких припадає понад 95 % усіх фінансових угод. Це створило сприятливі умови для відмивання незаконного отримання доходів та криміналізації фінансових ринків. Міжнародний кримінал, за даними ООН, щороку відмиває близько 600 млрд доларів. Оскільки обсяги і швидкість зростання тіньової економіки прийняли погрозливі розміри, розвинуті країни, що об'єднані в ОЕСР, оголосили їй війну. Було створено спеціальну фінансову комісію з проблем відмивання капіталів (ФАТФ), до якої увійшли 26 країн—членів ОЕСР та декілька великих міжнародних організацій. Комісія випустила базові 40 Рекомендацій, які встановлюють загальні рамки боротьби з відмиванням грошей.

12.1.3. РОЗВИТОК СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Сукупність фінансових ринків та фінансових інститутів (установ), що функціонують у правовому й податковому середовищі міжнародного бізнесу, створюють світову фінансову систему (рис. 12.2).



Рис. 12.2. Основні компоненти світової фінансової системи

До учасників світової фінансової системи, які опосередковують основну частину міжнародних фінансових потоків, належать:

- національні учасники — корпорації, банки, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути, в тому числі страхові та пенсійні компанії, фондові та товарні біржі, держава;
- міжнародні учасники — міжнародні корпорації, ТНК, міжнародні банки, ТНБ, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути, великі фондові та товарні біржі, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації.

Центральна роль на світовому фінансовому ринку належить комерційним банкам саме завдяки широкій сфері їх фінансової діяльності. Зобов'язання банку в основному складаються з депозитів з різними строками, активами: позики (корпораціями і державами), депозити в інших банках і облігації.

Корпорації (особливо ТНК) проводять операції щодо залучення іноземних джерел капіталу для фінансування своїх інвестицій: продаж акцій, позики, продаж боргових коштів корпорації на міжнародному ринку капіталу. Облігації корпорації, деноміновані не у валюті фінансового центру, в якому продаються, називаються єврооблігаціями.

Небанківські фінансові організації проводять операції диверсифікації своїх портфелів іноземних активів.

Центральні банки включені до світових фінансових ринків через посередництво валютної інтервенції. Державні органи позичають кошти за кордоном, випускають державні облігації. Уряди країн, що розвиваються, а також підприємства, які знаходяться у власності держави, беруть кредити в комерційних банках зарубіжних країн.

Сучасна світова фінансова система функціонує і розвивається в умовах фінансової глобалізації. Глобалізація — це об'єктивний процес інтеграції значної частини капіталу різних країн, посилення їх взаємозалежності. Рушійними силами фінансової глобалізації є поглиблення міжнародної фінансової інтеграції, формування системи міжнародних фінансових інститутів, розвиток фінансових інновацій.

Міжнародна фінансова інтеграція — це процес уніфікації фінансових послуг, банківських операцій; лібералізації митних процедур; уніфікації системи координування через міжнародні фінансово-кредитні установи, електронну систему платіжних засобів; рух до світової валютної системи з єдиними світовими грошми. Останніми роками усунуто значні законодавчі обмеження на шляху руху капіталів. Фінансові ринки розвинутих країн об'єднались у глобальну фінансову систему, що дозволяє направляти все більші суми капіталу не лише в її економіку, а й економіку країн, що розвиваються, і країн перехідної економіки. Найбільші успіхи щодо фінансової інтеграції має Європейський союз. Його Концепція щодо єдиного фінансового простору включає:

- повну лібералізацію платежів та міграції капіталу;
- відкриття для компаній та фізичних осіб країн ЄС доступу до ринку банківських, строкових та інших фінансових послуг країн-партнерів;
- гармонізацію банківського, податкового та інших законодавств з інвестування;
- посилення контролю за діяльністю національних кредитно-фінансових інститутів та захист інтересів інвесторів;
- забезпечення гласності та прозорості діючих правових норм.

Лібералізація руху капіталу здійснювалася поступово, вона зайняла 30 років. Вона проводиться на основі низки директив. На початку 60-х років частково відмінили обмеження на прямі інвестиції, купівлю-продаж нерухомості, а також купівлю та продаж акцій, які були допущені до обігу на біржах ЄС. Контроль за рухом короткострокового капіталу повністю зберігався за національною владою. У 1986 р. після підписання країнами—членами Єдиного європейського акту

було відмінено обмеження на основні види капітальних операцій: довгострокове кредитування, пов'язане з торговельними угодами або наданням послуг за участю резидента; купівля-продаж цінних паперів на ринках третіх країн; розміщення на ринку капіталу однієї держави акцій, які випущені компанією іншої держави—члена ЄС. З 1990 р. лібералізація поширюється на рух усіх інших видів капіталу, включаючи короткостроковий. Це означало повну відміну обмежень щодо переказу коштів, які пов'язані з капітальними операціями, та відносно укладання угод, які лежали в їх основі. В результаті резиденти будь-якої країни—члена одержали можливість вільно здійснювати інвестування, позичкові та кредитні операції в рамках ЄС.

Регулюванню фінансових послуг надається велике значення. Сектор фінансових послуг має значний потенційний ринок і є важливим для підвищення ефективності економіки ЄС. Лібералізація та регулювання ринку фінансових послуг включає такі напрями:

- гармонізація основних правил та норм, які гарантують доходність та стабільність операцій у фінансовому секторі, захист споживачів послуг та забезпечення умов вільної конкуренції для всіх учасників ринку;

- забезпечення взаємного визнання діючих національних правил та прийняття за основу принципу «домашнього контролю» (в країні реєстрації компанії);

- введення правових норм, які забезпечують надання транскордонних послуг без необхідності заснування кредитної або фінансової компанії у кожній країні-члені, де намічається їх надання.

В ЄС вже є значний обсяг законодавства з цих питань. Тільки в банківській сфері Рада ЄС прийняла близько десяти директив. Згідно з ними, будь-який банк, заснований в одній з країн—членів, може створювати дочірні банки та надавати послуги в інших країнах—членах на основі єдиної банківської ліцензії. Така ліцензія поширюється на традиційні депозитно-позичкові операції банків, лізинг, іпотеку, управління трастовими фондами, торгівлю цінними паперами. Установлено також мінімальний розмір капіталу, необхідний для заснування банку, вимоги щодо рівня ліквідності, процедури ведення звітності тощо.

У сфері страхових послуг повністю лібералізовано діяльність щодо страхування промислових компаній від ризиків, пов'язаних з експлуатацією нерухомого майна та устаткування. Прийнято ряд директив щодо страхування транспортних засобів та операцій приватних осіб. Страхові компанії країн ЄС можуть запропонувати свої послуги в будь-якій країні-члені, не проходячи там процедури заснування.

Сформовано єдиний ринок цінних паперів на базі фондових бірж ЄС. Головна мета цієї роботи — ліквідувати відокремленість національних фондових бірж і створити єдину систему торгівлі цінними паперами, які мають обіг на міжнародних ринках.

Вже знято обмеження щодо інвестиційної діяльності пенсійних фондів, проводиться ліквідація податкових бар'єрів.

Формування єдиного фінансового ринку ЄС призвело до зростання інтенсивності внутрішньорегіональної міграції капіталу. Внаслідок цього співвідношення валових транскордонних потоків приватного капіталу (сума ввезення та вивезення капіталу, в тому числі прями, портфельні та інші інвестиції) і ВВП в країнах ЄС за оцінкою Всесвітнього банку становить 40 %, а за всіма розвинутими країнами ця величина досягає 30 % [28, с. 26].

Фінансова інтеграція з відкритістю фінансових ринків вигідна країнам:

- країнам пропонуються ширші джерела інвестиційного фінансування для доповнення внутрішніх заощаджень;
- відкриті ринки капіталу сприяють підвищенню ефективності внутрішніх фінансових інститутів і веденню обґрунтованої макроекономічної політики;
- зменшуючи фінансові обмеження, відкриті ринки капіталу дають країнам час для здійснення врегулювання платежів з метою виправлення дисбалансів, спричинене зовнішніми потрясіннями;
- країни-кредитори мають ширші можливості для диверсифікації інвестування й ризику;
- підтримується система багатосторонньої торгівлі, оскільки розширюється діапазон можливостей для диверсифікації портфелю цінних паперів і для ефективного розміщення глобальних заощаджень та інвестицій.

Зараз не існує єдиного способу вимірювання фінансової відкритості, але він має враховувати відмінності між жорсткістю контролю та типами трансакцій. Такий метод запропонували спеціалісти інституту Всесвітнього банку.

Вимір фінансової відкритості охоплює регулювання та/або обмеження як операцій з поточними рахунками, так і рахунками руху капіталу (всього 27 операцій, інформація про які міститься у щорічному звіті МВФ). В основі розрахунку індексу фінансової відкритості лежить п'ятирівнева шкала з діапазоном від 0 до 2 для кожного пункту, яка вказує на ступінь відкритості («0» — високий ступінь регулювання, а «2» — високий рівень ліберальності), визначений так:

- 0,0 — закони, норми, що накладають кількісні чи інші регуляторні обмеження на конкретну операцію (такі, як ліцензування

чи вимоги щодо резервування), які означають повну заборону на проведення таких операцій;

- 0,5 — закони, норми, що накладають кількісні чи інші регуляційні обмеження на конкретну операцію, які означають часткову заборону на проведення таких операцій;

- 1,0 — закони, норми, які вимагають, щоб проведення конкретної операції було схвалене органами влади, чи передбачають, за певних умов, її оподаткування у великих розмірах;

- 1,5 — закони, норми, які вимагають реєстрації, проте не обов'язково схвалення, конкретної операції органами влади а також, за певних умов, її оподаткування;

- 2,0 — жодні норми не вимагають схвалення чи реєстрації конкретної операції органами влади або ж звільнення її від передбаченого законодавством оподаткування.

Усунення бар'єрів між національними і міжнародними фінансовими ринками, вільне переміщення міжнародного капіталу з внутрішнього на світовий фінансовий ринок і навпаки, розвиток взаємозв'язків між цими секторами ринку є відмітними ознаками міжнародної фінансової інтеграції. В умовах фінансової інтеграції фінансові інститути засновують свої філії у головних фінансових центрах для виконання функцій запозичення, кредитування, інвестування та надання інших фінансових послуг. Фінансова інтеграція хоч і надає значні переваги як інвесторам, так і позичальникам, однак вони підлягають до ризику. Тому інвестори все більше орієнтуються на сектори світового ринку з підвищеною дохідністю і покидають регіони з жорстким регулюванням, низькою нормою прибутку, інтенсивнішою конкуренцією.

До системи міжнародних фінансових інститутів належать організації світового рівня (Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк, Міжнародний банк реконструкції та розвитку), регіональні фінансові інститути. Фінансові ресурси цих інститутів становлять значну частку потоків офіційної міжнародної допомоги.

Глобалізація фінансового ринку характеризується розвитком фінансових інновацій тобто створенням нових фінансових інструментів (євродоларові депозитні сертифікати, валютні свопи, єврооблігації з нульовим купоном, синдиковані кредити в євровалюті, євроноти тощо) та технології. Технологічні інновації підвищують швидкість здійснення міжнародних фінансових операцій та їх обсяги. Телекомунікації допомагають банкам залучати заощадження з усього світу і направляти кошти позичальникам на умовах найвищого прибутку і найнижчих витрат. Через систему СВІФТ інвестиційні банки можуть укладати угоди як в облі-

гаціях, так і в іноземній валюті. Комерційні банки можуть направляти акредитиви через електронні системи платежів зі своїх штаб-квартир у закордонні представництва.

Зростання потоків світового капіталу посилює фінансову конкуренцію між країнами, що впливає на скорочення втручання держави до функціонування внутрішніх фінансових ринків та приводить до лібералізації міжнародного руху капіталів. Таким чином, світова фінансова система стає практично незалежною від державного контролю і регулювання. Менше 30 % ринку цінних паперів країн «сімки» контролюється державою чи підпорядковано державним інтересам. На світовому фінансовому ринку із країни в країну переміщується понад 3 трлн дол. на місяць. Із них 2 трлн дол. — це гроші, неконтрольовані державою чи іншими офіційними інститутами [28, с. 38]. У приватного капіталу більше ресурсів ніж у центральних банків великих розвинутих країн. Тому ситуацію на світовому фінансовому ринку визначає приватний капітал, а не національні уряди. Приватний капітал, за даними Міжнародного фінансового інституту, спрямовується переважно в країни з ринковою економікою, яка розвивається. Так, у 2004 р. приплив приватного капіталу в 29 таких країн досяг 279 млрд дол., що удвічі більше, ніж у 2002 р. Особливо значний приплив капіталу спостерігається в Китаї, та Росію. Зростання надходжень у Китай пов'язано з очікуванням відмови від фіксованого курсу юаня до долара та перехід до плаваючого валютного курсу, а в Росію — зацікавленістю російських банків в іноземних позиках з метою зміцнення рубля. Позитивною характеристикою припливу приватного капіталу в країни з ринковою економікою, що розвивається, є те, що половина цих коштів представлена прямими інвестиціями, тобто вкладеннями у виробничі об'єкти, обладнання, розвиток підприємництва, а не портфельними інвестиціями у цінні папери.

Найбільшими одержувачами приватних інвестицій у 2004 р. стали: АТР (146 млрд дол.), Європа (97 млрд дол.), Латинська Америка (26 млрд дол.), Африка та Близький Схід (9,2 млрд дол.) [28, с. 29].

12.2. Світові фінансові центри

В операціях світового фінансового ринку беруть участь національні валютні, кредитні й фондові ринки, які тісно переплітаються з аналогічними світовими ринками. При цьому на основі величезних національних ринків, що виконують міжнародні операції, склалися світові фінансові центри: Нью-Йорк, Лондон,

Цюрих, Люксембург, Франкфурт-на-Майні, Сінгапур, Гонконг, Багамські Острови, Панама, Бахрейн та ін. У цих центрах зосереджені міжнародні банки, банківські консорціуми, фондові біржі, які здійснюють міжнародні валютні, кредитні операції, а також операції з цінними паперами й золотом.

Світові фінансові центри виникають у тих країнах, де:

- стає валютно-економічне становище;
- існує розвинута кредитна система і добре організована біржа;
- помірне оподаткування;
- пільгове валютне законодавство, яке дозволяє доступ іноземних позичальників і цінних паперів до біржового котирування;
- зручне географічне становище;
- відносна стабільність політичного режиму;
- наявна стандартизація і високий ступінь інформаційних технологій безпаперових операцій на базі використання найновіших ЕОМ.

Найвпливовішими світовими фінансовими центрами є Лондон, Нью-Йорк, Токіо.

Особливістю Нью-Йорку як фінансового центру є те, що він є тільки іноземним ринком капіталу і основним першоджерелом євродоларів. Головне місце серед складових цього фінансового центру має ринок банківських кредитів. Міжнародна діяльність великих американських банків пов'язана не тільки з кредитними операціями, а й з інвестиційними. Вони пропонують своїм клієнтам операції з цінними паперами, розміщують цінні папери на первинному ринку, діють як брокери на вторинному ринку.

Ефективність нью-йоркського ринку капіталу досягається внаслідок випуску нових облігацій внутрішніми фінансовими інститутами за нижчою ціною порівнянно з іншими іноземними ринками.

Валютний ринок розвинутий слабо, але за такими показниками, як «обсяг обороту», «кількість валют, що обертаються» він вважається найбільшим у світі центром по торгівлі валютою.

Важливе місце посідає ринок цінних паперів, який пов'язує американські фінансові ринки з міжнародними фінансовими ринками. На Нью-Йоркській фондовій біржі обертаються акції 2768 компаній із загальною вартістю 19,8 трильйонів доларів. У 2004 р. щоденний обсяг торгів складав 46,1 білйонів доларів [<http://www.investmoney.ru>]. На цьому ринку представлено великий вибір фінансових інструментів: акції, облігації, акції пайових фондів, депозитарні розписки, боргові папери, що конвертуються, індекс-акції, форварди, свопи, варанти тощо.

Ринок цінних паперів Нью-Йорка, як і загальний фондовий ринок США, привабливий для інвесторів усього світу відсутністю оподаткування для нерезидентів США. Там, де резидент заплатить 35 %, нерезидент не заплатить нічого. Найсуттєвішою характеристикою фондового ринку є налагоджуваний механізм регулюючого законодавства. Він найефективніший та найжорсткіший у світі. Інвестиційні компанії, фонди постійно контролюються з боку організацій, які видають ліцензії. Ринок золота значної ролі не відіграє.

Лондон — це фінансовий центр Європи. Він є найбільшим у світі національним фінансовим центром з однаково добре розвинутими ринками короткострокових кредитів і довготермінових позик, потужною біржею, високо поставленим страхуванням і фрахтовою справою та ін.

Для Лондона характерне домінування власне міжнародних складових над національними. Основою його фінансової могутності є не національний, а міжнародний валютний ринок і ринок позичкових капіталів. Однією з особливостей вважається здатність банків, бірж, вексельних маклерів швидко реагувати на будь-яку нову ситуацію і фінансові інновації. Лондон як світовий фінансовий центр виділяє чотири ринки: золота, валют, коротко- і середньострокового кредитування, страхування.

Ринок золота діє з 1919 р., що стало наслідком демонетизації золота. Золото отримало властивість бути переважно звичайним товаром з ціною, яка виражається в кредитно-паперових грошах.

Лондонський валютний ринок найбільший у світі. Через його валютну біржу проходить 30 % усіх контрактів з валютою, а обсяг валютних угод становить близько 1000 млрд дол. на день.

Перетворенню Лондона на провідний світовий валютний ринок сприяла максимальна свобода валютних операцій. Обмеження такої свободи в інших світових фінансових центрах не дозволило валютним ринкам розвинути до конкурентного рівня.

Ринок банківських кредитів займає провідне місце в світі. У Лондоні розташована велика кількість іноземних банків, а англійські банки мають широку мережу своїх закордонних філій. Завдяки концентрації великих банків світу в Лондоні цей фінансовий центр став головним з кредитних операцій, де позичальники можуть отримувати будь-які суми. Основним позичальником лондонського міжнародного кредитного ринку є Велика Британія. Англійські фірми та компанії одержують від американських банків у Лондоні в 4 рази більше іноземної валюти, ніж від клірингових англійських банків. Орієнтація лондонського міжнародного кредитного ринку на потре-

би Великої Британії збумовлює його спеціалізацію в галузі переважно коротко- і середньострокового кредитування. У сфері міжнародної торгівлі цінними паперами Лондон успішно конкурує з іншими ринками. Цьому сприяло перетворення в 1986 р. Лондонської фондової біржі в Міжнародну фондову біржу, оснащену цілком комп'ютеризованою електронною системою біржових котирувань. Фондова біржа Лондона в міжнародній сфері відіграє роль котирувального центру.

Лондонська фондова біржа найінтернаціональніша фондова біржа в світі щодо кількості торгуючих на неї іноземних компаній: більше 445 міжнародних компаній із 63 країн мають лістинг у Лондоні. Біржа включає декілька ринків: ринок урядових цінних паперів, ринок акцій та облігацій місцевих фірм і компаній, ринок іноземних паперів, ринок південноафриканських золото-промислових компаній та ін.

Загальний обсяг торгів за участю міжнародних компаній перевищує обсяги провідних світових бірж, включаючи Нью-Йоркську фондову біржу. Середній обсяг торгів становить 199 тис. угод щоденно, а середній денний оборот досягає 22,5 млрд дол. США [<http://www.nakanune.ru>].

Токіо стає міжнародним фінансовим центром після 1970 р. Зміцненню його позицій сприяло:

- зростання випуску державних облігацій, що зумовило розвиток їх вторинного ринку;
- випуск іноземними позичальниками в Токіо облігацій в єнах, а пізніше — в іноземній валюті;
- лібералізація ринків єни та капіталу, що дало можливість іноземним банкам та компаніям з торгівлі цінними паперами активно працювати на ринку цінних паперів;
- збільшення іноземних капіталовкладень у японські облігації та акції;
- зростання відкритості грошового ринку. Найбільша активність іноземних учасників спостерігається на ринку онкольних позичок (це — короткостроковий комерційний кредит, який сплачується позичальником за першою вимогою кредитора), депозитних сертифікатів та короткострокових комерційних векселів.

Токіо є великим міжнародним валютним ринком завдяки великому щоденному обороту іноземної валюти, особливо в угодах єна/долар.

Токійська фондова біржа — одна з найбільших бірж світу, але як торговий майданчик поступово втрачає популярність. Загальна кількість зареєстрованих на ній компаній не змінюється вже де-

сятиліття. Іноземні інвестори вважають, що правила лістингу на біржі занадто жорсткі, і дотримання правил публікації обходяться дорого. Взагалі біржа виконує функції котирування цінних паперів.

На Токійському фінансовому центрі оперують уповноважені японські банки (валютні банки) та іноземні банки, які займаються кредитуванням промисловості та торгівлі в сферах та іноземній валюті, наданням кредитів закордонним японським підприємствам через свої материнські банки, обліком експортних векселів тощо.

Фінансові центри працюють цілодобово, керуючи рухом міжнародних фінансових потоків. Ефективність міжнародних валютно-кредитних і розрахункових операцій забезпечує Світова міжбанківська фінансова телекомунікаційна мережа, яка не визнає національних кордонів (СВІФТ). Основне її завдання полягає в передаванні будь-якої банківської й фінансової інформації на базі засобів обчислювальної техніки. Звичайні повідомлення передаються протягом 10 хвилин, термінові — 1 хвилини.

Глава 13

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ РИНКИ

13.1. Міжнародний валютний ринок

13.1.1. СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ

Міжнародний валютний ринок є найбільшим фінансовим ринком світу і займає важливе місце в забезпеченні взаємодії між складовими світового фінансового ринку.

Валютний ринок — це система валютних та організаційних відносин, пов'язаних з конверсійними операціями, міжнародними розрахунками, наданням у позичку іноземної валюти на певних умовах.

Особливість цього ринку полягає в тому, що він:

- нематеріальний;
- не має конкретного місцезнаходження, єдиного центру;
- механізм його функціонування — обмін валюти однієї країни на валюту іншої країни;
- існує цілковита свобода моментального відкриття чи закриття будь-якої позиції, можливість торгувати 24 години на добу в режимі on line;
- є міжбанківським ринком;
- має гнучку систему організації торгівлі та гнучку стратегію оплати за укладення угоди;
- є одним з найліквідніших ринків завдяки можливості роботи на ньому з різними валютами;
- завдяки процесу телекомунікації й інформатики є глобальним, тобто розгорнутим у масштабі всього світу.

Головні учасники міжнародного валютного ринку — комерційні банки, корпорації, які займаються міжнародною торгівлею, небанківські фінансові установи (фірми з управління активами, страхові компанії), центральні банки.

Центральною ланкою міжнародного валютного ринку є комерційні банки, оскільки більшість операцій з валютами передбачає обмін банківськими депозитами, деномінованими в різних валютах.

Основним товаром цього ринку є іноземна валюта в різних формах: валютні депозити, будь-які фінансові вимоги, позначені в іноземній валюті. Переважають на валютному ринку операції з валютними депозитами до запитання.

Депозити до запитання — це кошти, котрі використовуються в торгівлі валютою між банками, що працюють на валютному ринку. Банківські ділери тримають безстрокові вклади в іноземній валюті в банках-кореспондентах, розташованих у країнах, де дана іноземна валюта є національною. Банк у якій-небудь країні може продавати іноземну валюту, віддаючи розпорядження іноземним співробітникам перевести депозит до запитання покупцеві. Аналогічно здійснюється купівля валюти. В цьому випадку продавець переводить її в банк, що розміщений за кордоном, на рахунок покупця. Валютна операція відбувається таким чином. Наприклад, американська фірма повинна заплатити за поставки товару німецькій фірмі 200 тис. євро. Фірма доручає своєму банку продебетувати свій доларовий рахунок і заплатити цю суму, перевівши її на рахунок постачальника в німецький банк. Американський банк переводить з рахунка американської фірми на дебет німецького банку долари за готівковим валютним курсом в обмін на депозит у євро, котрі будуть використані для сплати німецькому постачальникові.

Міжнародний валютний ринок складається з багатьох національних валютних ринків. Операції на ньому здійснюються за трьома рівнями:

1-й рівень: роздрібна торгівля. Операції на одному національному ринку, коли банк-ділер безпосередньо взаємодіє з клієнтами.

2-й рівень: оптова міжбанківська торгівля. Операції на одному національному ринку, коли взаємодіють два банки-ділери через посередництво валютного брокера.

3-й рівень: міжнародна торгівля. Операції між двома і більше національними ринками, коли банки-ділери різних країн взаємодіють один з одним. Такі операції часто включають арбітражні операції на двох або трьох ринках.

Залежно від рівня організації валютного ринку розрізняють біржовий та позабіржовий валютні ринки. Біржовий ринок представляють валютні біржі, а позабіржовий, який ще називається міжбанківським, — банки, фінансові установи, підприємства та організації.

Функції біржового ринку полягають у визначенні попиту та пропозиції валюти, встановленні валютних курсів, прогнозуванні їхньої динаміки, визначенні довідкових курсів валют, а також у формуванні певної стратегії та тактики центрального банку країни відносно фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання. На валютних біржах укладаються як угоди поточного характеру,

так і термінові угоди. За обсягом біржовий ринок невеликий, оскільки функціонує в основному як національний валютний ринок (укладається приблизно 10 % всіх угод з валютою).

Діяльність міжбанківського ринку безпосередньо пов'язана із здійсненням валютних операцій. На нього припадає близько 90 % обороту іноземної валюти.

Більшість валютних операцій припадає на міжбанківську торгівлю. Валютні курси, що публікуються в газетах, є міжбанківськими, тобто курсами, котрі банки запитують один у одного. Міжбанківські «оптові» курси нижчі від «роздрібних» курсів для клієнтів. Різниця є доходом банку за надану послугу.

Транснаціональні корпорації для здійснення операцій у різних країнах купують необхідну їм валюту на міжнародному валютному ринку. Участь центральних банків в операціях на міжнародних валютних ринках здійснюється у вигляді валютних інтервенцій.

В операціях з іноземними валютами можуть брати участь будь-які дві валюти, однак більшість міжбанківських операцій є операціями обміну валюти на долар США, котрий вважається ключовою валютою. Важливу роль на міжнародному валютному ринку відіграють також євро, японська єна, швейцарський франк, англійський фунт стерлінгів. Попит на ці валюти існує щосекунди, на відміну від інших валют.

Міжнародний валютний ринок оперує надзвичайно великою грошовою масою. Обсяг його перевищує 700 трлн дол. за рік, а щоденний оборот становить понад 4 млрд дол., 20 % з яких припадає на азійський ринок, 40 % — на європейський і 40 % — на американський [40, с. 63].

За характером операцій валютний ринок поділяється на ринки спот, форвард, своп, ринок валютних ф'ючерсів та опціонів.

13.1.2. УГОДИ НА МІЖНАРОДНОМУ ВАЛЮТНОМУ РИНКУ

На міжнародному валютному ринку укладаються різні види угод за конверсійними операціями.

Конверсійні операції являють собою угоди, що укладаються на валютному ринку з купівлі-продажу визначеної суми валюти однієї країни на валюту іншої країни за погодженим курсом на певну дату. Метою конверсійних операцій є:

- обмін валют при міжнародній торгівлі, здійсненні туризму, міграції капіталу та робочої сили;

- спекулятивні операції (для одержання прибутку від зміни курсу валют);

- хеджування (захист від валютного ризику, потенційних збитків від зміни курсів валют), що поліпшує умови укладання міжнародних торговельних та інвестиційних угод. Таким чином хеджування являє собою стимулювання міжнародних потоків товару та капіталу.

До конверсійних операцій належать:

- операції з негайною поставкою валюти (поточні конверсійні операції), які поділяються на операції «тод» з датою валютування сьогодні (today), «том» з датою валютування завтра (tomorrow), «спот» з датою валютування через два робочі банківські дні (spot).;

- термінові валютні конверсійні операції, які поділяються на форварди, свопи, ф'ючерси, опціони.

Валютні операції на умовах спот

Спотовий ринок — це ринок, на якому здійснюються операції поточного, негайного (або касового) обміну валютами між двома країнами. Дві сторони домовляються про обмін банківськими депозитами і здійснюють угоду на другий робочий день з дня її укладання за курсом, зафіксованими у момент укладання угоди. Нині, за бажанням клієнта, за допомогою електронних засобів конвертування валют відбувається в день укладення угоди.

Курси негайного обміну валют називаються поточними (спот) курсами. А самі операції утворюють ринок готівкової валюти.

Угода спот традиційно є базовою валютною операцією, а курс спот — базовим курсом, на основі якого розраховуються інші курси угод на валютному ринку — крос-курси, курси форвардних і ф'ючерсних угод.

При обміні іноземних валют використовуються дві ціни (курси) валют: курс покупця і курс продавця. При купівлі валюти в банку або в ділера потрібно заплатити за валюту вищу ціну, ніж та, за яку можна продати ту саму кількість валюти тому самому банку чи ділеру.

Банківські і ділерські курси покупця — це ті ціни, котрі банк, ділер готові заплатити за іноземну валюту. Курси продавця — це ціни, за якими банк, ділер готові продати іноземну валюту. Ці два курси котируються парами. Наприклад, якщо банк котирує долар як 5,437—5,598, то це означає, що він готовий купити долари за 5,437 грн за 1 долар і продати їх за 5,598 грн за 1 долар. Вища ціна завжди відноситься до ціни продавця, а нижча — до ціни покупця. Різниця між цими курсами називається абсолютним спредом. Він слугує для покриття витрат банку і для страхування

валютного ризику. При нестабільності валютного ринку або в період валютної кризи спред може збільшитись від 2 до 10 разів порівняно з «нормальним» спредом — 0,05–0,09 % від котиrowаного курсу.

Можна розрахувати відносний спред як різницю між котировками продавця і покупця, обчислену по відношенню до ціни продавця, тобто у відсотках:

$$\frac{\text{Ціна продавця} - \text{Ціна покупця}}{\text{Ціна продавця}} \times 100 \%.$$

У нашому прикладі спред становить:

$$\frac{5,598 - 5,437}{5,598} = 0,0288, \text{ тобто } 2,88 \%.$$

На розмір спреду впливають такі чинники: статус контрагента і характер відносин між контрагентами (розмір спреду більший для постійних клієнтів банку), ринкова кон'юнктура (розмір спреду, як правило, більший при швидкій зміні валютного курсу), котиrowана валюта та ліквідність ринку, сума угоди (при угодах на великі суми використовується менший спред).

Валютні операції з негайною поставкою найбільше розповсюджені і становлять майже 60 % обсягу валютних угод міжбанківського ринку. Ці операції підлягають обов'язковому виконанню сторонами. Вони використовуються передусім для негайного отримання валюти для здійснення зовнішньоторговельних розрахунків.

За допомогою операції «спот» банки забезпечують необхідною іноземною валютою своїх клієнтів, переливання капіталів, а також здійснюють арбітражні і спекулятивні операції.

ВАЛЮТНІ ФОРВАРДНІ ОПЕРАЦІЇ

Форвардний ринок — це ринок, на якому здійснюються термінові валютні операції з іноземною валютою. Термінові (форвардні) угоди — це контракти, за яких дві сторони домовляються про доставку домовленої кількості валюти через певний строк після укладення угоди за курсом, зафіксованим у момент її укладення. Форвардні угоди укладаються поза біржею і є обов'язковими для виконання, на відміну від ф'ючерсів та опціонів.

Інтервал у часі між моментом укладення і виконання угоди може бути від 1—2 тижнів, 1 до 12 місяців до 5—7 років. Курс

валют за терміною угодою називається форвардним обмінним курсом. Він фіксується в момент укладення угоди.

Курс валют за терміновими угодами відрізняється від курсу спот. Різниця між курсами спот і форвард визначається як знижка (дисконт — *dis* або депорт — *D*) з курсу спот, коли курс термінової угоди нижчий, або премія (рт. або репорт — *R*), коли він вищий від курсу спот. Премія означає, що валюта котирується дорожче за угодою на строк, ніж за готівковою операцією. Дисконт означає, що курс валюти за форвардною угодою нижчий, ніж за угодою спот.

Термінові угоди здійснюються для досягнення таких цілей:

- реальний продаж або купівля валюти;
- обмін валюти в комерційних цілях, завчасний продаж або купівля іноземної валюти, щоб застрахувати валютний ризик;
- страхування портфельних або прямих інвестицій від ризику, пов'язаного зі зниженням курсу валюти;
- отримання спекулятивного прибутку за рахунок курсової різниці.

Спекулятивні операції можуть здійснюватися без наявності валюти.

Альтернативою форвардним контрактом є угода своп, що є комбінацією поточної (готівкової) і термінової операції. Валютна операція своп поєднує купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки (продажу) валюти за курсом спот з одночасною форвардною угодою щодо купівлі цієї ж валюти за курсом з урахуванням премії або дисконту залежно від руху валютного курсу. Операція своп використовується для:

- здійснення комерційних угод: банк одночасно продає іноземну валюту на умовах спот і купує її на строк;
- придбання банком необхідної валюти без валютного ризику;
- взаємного банківського кредитування в двох валютах.

Операція своп є, за сутю, хеджуванням, тобто страхуванням валютного ризику шляхом створення зустрічних вимог і зобов'язань в іноземній валюті. Ринок валютних свопів становить приблизно 20 % від усього обсягу валютної торгівлі.

ВАЛЮТНІ Ф'ЮЧЕРСИ

Валютні ф'ючерси — це угоди з купівлі-продажу валют у майбутньому між двома сторонами за раніше обумовленим курсом, які укладаються на біржовому ринку.

Валютні ф'ючерси є форвардними контрактами, тобто передбачають майбутній обмін валютами. Однак строки, а головне,

умови обміну відрізняються від умов форвардних контрактів, що дозволяє більш гнучко уникати валютних ризиків.

Відмінність полягає в такому:

- угоди укладаються лише на окремі валюти;
- валютні ф'ючерси ліквідні, їх можуть купити і їх можуть продати більшість суб'єктів бізнесу на біржовому ринку;
- ф'ючерсні контракти можна перепродати на ф'ючерсному ринку в будь-який час до строку їх виконання;
- покупець валютного ф'ючерсу бере на себе зобов'язання купити, а продавець — продати валюту протягом певного строку за курсом, домовленим при укладенні контракту;
- ф'ючерсні контракти стандартизовані (наприклад, ф'ючерсний контракт на англійський фунт стерлінгів укладається на суму 62,5 тис. фунтів, на канадський долар — 100 тис. дол., на японську єну — 712,5 млн єн.) і їх виконання гарантоване за рахунок гарантійного внеску в розрахунково-кліринговий дім (розрахунково-клірингову плату). Це — депозит, котрий вноситься клієнтами готівкою;
- поставка товару відбувається лише в конкретні дні;
- стандартна сума ф'ючерсного контракту менша, ніж сума форвардного контракту. У разі перевищення стандартної суми контракту покупець укладає угоду на купівлю декількох контрактів;
- ціна ф'ючерсних контрактів визначається попиту і пропозицією на них та на валюту, предмет контракту.

ВАЛЮТНІ ОПЦІОНИ

Валютний опціон — це контракт, що засвідчує право його покупця, але не зобов'язує його купити або продати стандартну суму іноземної валюти на визначених умовах у майбутньому з фіксацією ціни на час укладання такого контракту або на час такого придбання за рішенням сторін контракту. Продавець опціону за грошову премію зобов'язується за необхідності забезпечити реалізацію цього права, будучи готовим продати або купити іноземну валюту за відповідною договірною ціною. Таким чином, якщо за ф'ючерсним контрактом обмін валюти є обов'язковим навіть у тому випадку, коли операція виявилась для покупця не вигідною, опціон передбачає право вибору: якщо операція вигідна — зробити обмін, якщо операція не вигідна — відмовитись від нього. Покупець опціону має більше прав і менше обов'язків, а продавець — більше обов'язків і менше прав.

Валютні опціонні контракти схожі на ф'ючерсні угоди. В них визначаються кількість валют, строк погашення і ціна виконання.

Так само як ф'ючерси, опціони, котрими торгують на біржі, вимагають стандартизованої форми контрактів і гарантії їх виконання. Кількість валюти, з якою оперує кожний опціон, дорівнює половині тієї, котра встановлена для ф'ючерсних контрактів.

Існують два основних типи опціонів: опціони «колл» (опціони на купівлю) та опціони «пут» (опціон на продаж). Опціони «колл» дають своїм власникам право, але не зобов'язання купити стандартну кількість валюти за ціною, вказаною в контракті. Опціони «пут» забезпечують своїм власникам право, але не зобов'язання продати стандартну кількість валюти за ціною, вказаною в контракті.

Розрізняють опціони, які можуть бути виконані в будь-який момент до закінчення строку (американські опціони), та опціони, які можуть бути виконані лише за настання строку (європейські опціони).

Опціони як вид хеджування привабливіші, ніж форвардні і ф'ючерсні контракти, але вони мають високу ціну виконання — ціну, за якою відбувається поставка стандартної кількості валюти. Покупець опціону повинен платити високу надбавку до них, котра фіксується в опціонному контракті.

Опціон принесе прибуток власникові в таких випадках:

- для опціону «колл», коли ціна виконання опціону нижча від ціни стандартної кількості валюти за опціоном на ринку;
- для опціону «пут», коли ціна виконання опціону вища від ціни стандартної кількості валюти за опціоном на ринку.

СПЕКУЛЯТИВНІ ВАЛЮТНІ ОПЕРАЦІЇ

Строкові валютні угоди використовуються в спекулятивних цілях. Спекулянти валют впливають на стан валютного ринку цілеспрямовано, купуючи або продаючи валюту, щоб добитися зниження валютного курсу або його підвищення. Граючи на підвищення або зниження курсу валют, вони можуть отримати прибуток або зазнати збитків.

Спекулятивні операції здійснюються на ринку спот і строковому ринку.

На ринку спот, якщо спекулянт грає на підвищення курсу валюти, він купує її і тримає на депозиті в банку з метою продати при підвищенні курсу валют. Прибуток спекулянта буде дорівнювати різниці між первісним низьким курсом спот, за яким він купував валюту, і більш високим теперішнім, за яким він продав валюту.

Якщо спекулянт грає на зниження курсу валюти, то він бере позику в іноземній валюті на певний строк, продає її за високим курсом (обмінює на національну валюту), а отримані кошти кладе на депозит у банку для отримання відсотків. Після закінчення строку позики, якщо курс спот іноземної валюти знизився, спекулянт купує іноземну валюту за низьким курсом для повернення позики. Прибуток спекулянта у цьому випадку дорівнює різниці між курсом спот при продажу і купівлі іноземної валюти.

Спекуляція на форвардному валютному ринку більш поширена і ґрунтується на припущенні про підвищення валютних курсів спот в майбутньому порівняно з форвардним курсом. Щоб уникнути ризику помилки відносно майбутнього курсу спот, професійний спекулянт валютою складає тисячі форвардних валютних угод, і якщо передбачення про загальний характер змін валютних курсів будуть правильні, то його операції виявляться прибутковими.

Використовуються для спекуляції і валютні опціони. Спекулянт-покупець має можливість або використати опціон, або дозволити строкові по ньому скінчитися. Він використовує опціон, коли це йому вигідно, тобто коли ціна виконання опціону буде вигідніша від ринкової. При підвищенні валютного курсу спот спекулянт-власник опціону «колл» зможе отримувати дедалі більший і більший прибуток. При зниженні валютного курсу спот даної валюти власник опціону може його використати до закінчення його строку. В цьому випадку збитки обмежуються величиною втраченої премії.

Спекулянт-власник опціону «пут» прагне продати валюту за ціною виконання опціону в той момент, коли вона буде вищою від ринкової.

Валютна спекуляція значно посилилась в умовах плаваючих валютних курсів, оскільки їх коливання зросли.

Спекуляція на валютних курсах є однією з легальних форм валютного бізнесу, але вона часто негативно впливає на грошово-кредитну сферу та економіку в цілому.

АРБИТРАЖНІ ОПЕРАЦІЇ

На валютному ринку зі спекулятивною метою здійснюються також арбітражні операції, тобто операції купівлі-продажу валюти з метою отримання прибутку. Від спекулятивних операцій вони відрізняються тим, що завжди є стабілізаційними, оскільки сприяють короткостроковому вирівнюванню валютних курсів на різних валютних ринках, а спекулятивні операції здійснюється

для отримання максимального прибутку завдяки різниці курсів іноземної та національної валюти.

Основними різновидами арбітражу на валютному ринку є власне валютний та відсотковий арбітраж.

Валютний арбітраж — це операція купівлі валюти на одному ринку з її одночасним продажем на іншому ринку та отримання прибутку на різниці валютних курсів.

На валютному ринку, де валюта має відносно низький курс, арбітражні операції збільшують попит на неї і курс валюти починає підвищуватися, а на ринку, де валюта має високий курс, такі операції збільшують її пропозицію і курс знижується.

Арбітражна операція, яку здійснює арбітражер, дає змогу отримати прибуток майже без ризику і не потребує інвестицій. Наприклад, банк А (арбітражер) надає клієнту послуги з купівлі-продажу валюти. Клієнт вважає, що ціна англійського фунта стерлінгів буде зростати відносно долара США. Він подає заявку до банку А на купівлю фунтів стерлінгів і вказує суму. Ділер банку зв'язується з банком-партнером В і отримує двостороннє котирування 1,4250/1,4255. Перед тим як надати це котирування клієнту, він включає до нього свої комісійні і надає клієнту нове котирування: 1,4248/1,4257. Потім банк А купує фунти у банку В за курсом 1,4255, продає їх клієнту за курсом 1,4257 і отримує прибуток на різниці курсу (1,4257—1,4255) без ризику. Ця операція здійснюється за рахунок коштів клієнта банку А, який для проведення цієї операції не інвестує кошти [28, с. 169]. Валютний арбітраж буває часовий та просторовий. При просторовому арбітражі арбітражер отримує прибуток завдяки різниці в цінах спот на ринках, розташованих в «різних просторах». При часовому валютному арбітражі прибуток отримується від різниці валютних курсів у часі (наприклад, валюта купується за курсом спот, розміщується на певний строк на депозиті і по закінченні цього терміну продається на цьому ж ринку за іншим курсом спот).

Відсотковий арбітраж пов'язаний з операціями на ринку капіталів.

Ризик зміни валютного курсу виникає не тільки для експортерів та імпортерів товарів та послуг, а й для інвесторів. Для того щоб здійснити інвестицію за кордон слід спочатку конвертувати національну валюту у валюту країни, в яку здійснюється інвестиція. Коли настане час репатріювати прибуток або весь вкладений капітал, то валютний курс може стати нижчим, ніж у момент здійснення інвестицій, що завдасть збиток. Найчіткіше цей ризик можна бачити на прикладі портфельних інвестицій у формі коро-

ткострокових банківських депозитів або придбання урядових цінних паперів. Короткостроковий капітал мігрує із країни в країну за причини різних відсоткових ставок і тим самим здійснює відсотковий арбітраж. Однак для здійснення інвестиції національна валюта повинна бути переведена у валюту країни, куди здійснюється інвестиція. Внаслідок цього виникає валютний ризик. Його можна покрити за рахунок механізму форвардних контрактів.

Таким чином, в основі відсоткового арбітражу є прагнення економічних суб'єктів (інвесторів) вкласти наявну суму грошей у валюту, що приносить найбільший прибуток. Валютний ризик, пов'язаний із вкладенням коштів за межі вітчизняного валютного ринку, можна зменшити завдяки укладанню зворотної угоди на строк. Інвестор порівнює відсотковий прибуток, який він отримує у своїй країні, з прибутком, вираженим у вітчизняній валюті, від вкладення коштів за кордоном. Інвестор, крім іноземної відсоткової ставки, враховує також значення поточного та строкового валютних курсів.

Відсоткові ставки в різних країнах рідко збігаються за розміром. Діапазон їх на різних ринках світу досить широкий. Інвестори прагнуть перемістити кошти з ринку з низькою відсотковою ставкою на ринок з вищою. Для цього вони здійснюють операцію відсоткового арбітражу. Якщо інвестори хочуть зберегти капітал і отримати прибуток, вони робитимуть покритий (забезпечений) арбітраж. Покритий відсотковий арбітраж передбачає обмін однієї валюти на іншу. Відбувається процес позичання грошових коштів в одній країні і конвертація їх у валюту іншої країни, в котрій ці кошти віддаються в кредит. Забезпечення означає, що ризик зворотної конвертації у валюту, в котрій була надана позика, для оплати позики з настанням строку платежу, усувається придбанням цієї валюти на форвардному ринку. Одночасна купівля валюти на умовах спот та її форвардний продаж, тобто операція своп, зменшує або усуває операційний ризик. Своп має ціну. Ця ціна (витрати) повинна бути врахована з різниці відсоткових ставок валют, з якими здійснюється арбітраж, щоб отримати чистий прибуток.

Оскільки операція відсоткового арбітражу пов'язана з попитом і пропозицією як на спотові, так і на форвардні угоди, ця операція впливає на спотові і форвардні обмінні курси [53, с. 84—86].

Відсотковий арбітраж (наприклад, переміщення американського долара в країну В) включає три операції:

- 1) позика долара і конвертування його у валюту країни В;
- 2) надання кредиту в країні В;
- 3) укладення форвардного контракту на момент закінчення кредиту на зворотний обмін валюти країни В на долари.

Отже відсотковий арбітраж ґрунтується на використанні банками різниці між відсотковими ставками на різних ринках. Власник валюти прагне одержати більш високий прибуток, ніж який він мав би отримати, вкладаючи її безпосередньо без обміну на іншу валюту. Відсотковий арбітраж полягає в отриманні позики на іноземному ринку капіталів, де відсоткові ставки нижчі, і розміщення еквівалента запозичень іноземної валюти на національному ринку капіталу, де відсоткова ставка вища. Ризики від зміни валютних курсів можуть бути знижені шляхом укладання форвардних контрактів на обмін валюти на строк дії позики або депозиту.

13.1.3. УРЯДОВЕ ВТРУЧАННЯ В ДІЯЛЬНІСТЬ ВАЛЮТНИХ РИНКІВ

Уряди можуть впливати на обмінний курс своїх валют: а) купуючи і продаючи на валютному ринку великі партії іноземної валюти; б) проводячи економічну політику, яка впливає на зміну попиту і пропозиції національної валюти; в) укладаючи міжнародні договори, що мають відношення до обмінних курсів.

Підтримку обмінного курсу на певному рівні може здійснити центральний банк за допомогою валютної інтервенції. Для цього центральний банк повинен вести торгівлю валютою за фіксованим курсом з приватними агентами міжнародного валютного ринку. Наприклад, щоб утримати курс долара до гривні на рівні 4,00 грн за 1 дол., Національний банк України повинен мати можливість і купувати гривні за цим курсом на свої доларові резерви в будь-яких обсягах, що диктуються ринком. Якщо ж потрібно запобігти зростанню вартості національної валюти, центральний банк повинен продавати достатню її кількість, щоб задовольнити надлишковий попит.

Щоб мати можливість проводити валютні інтервенції, у країні повинні бути достатні резерви іноземної валюти, золотого запасу, міжнародних грошей (спеціальні права запозичення, євро). Центральні банки, проводячи валютні інтервенції, прагнуть уповільнити зміни валютного курсу, щоб запобігти різких змін конкурентоспроможності експортних секторів економіки, запобігти коливанню рівня зайнятості та інфляційних тенденцій.

Впливати на валютний курс уряди можуть, використовуючи два типи державної макроекономічної політики:

- кредитно-грошову, котра впливає на обмінний курс через механізм зміни грошової пропозиції;
- податково-бюджетну, котра впливає на валютний курс шляхом зміни державних витрат і податків.

Тимчасовий приріст пропозиції грошей спричинює знецінення валюти і зростання випуску продукції. Швидке знецінення валюти призводить до здешевлення національної продукції порівняно з імпортною. Відтак виникає приріст сукупного попиту на неї, котрий повинен покриватися приростом випуску продукції. Постійне зростання пропозиції грошей справляє на валютний курс і випуск продукції більший вплив.

Недоліком застосування кредитно-грошової політики для впливу на валютний курс є те, що великі коливання грошової пропозиції в країні можуть призвести до інфляції або дефляції. Це обмежує можливість використання кредитно-грошової політики для регулювання валютних курсів.

Податково-бюджетна (або фіскальна) політика — це політика зміни рівня оподаткування й урядових витрат, котра викликає бюджетні дефіцити або перевищення.

Податково-бюджетна політика може бути обмежувальною і експансіоністською.

Обмежувальна фіскальна політика проводиться шляхом зниження витрат уряду або шляхом підвищення податків, або шляхом використання цих двох методів. Проведення обмежувальної податково-бюджетної політики призводить до збільшення вартості валюти. Зниження витрат уряду і збільшення податків скорочує бюджетний дефіцит. Відбувається також зниження попиту на товари і послуги, що відображається на зменшенні імпорту, яке, відповідно, спричинює зменшення пропозиції валюти і зростання її вартості.

Експансіоністська податково-бюджетна політика у формі збільшення державних витрат або збереження податків, або будь-якої комбінації цих двох напрямів призводить до збільшення сукупного попиту. Це зумовлює зростання імпорту і, відповідно, більшу пропозицію валюти, що викликає зниження обмінного курсу.

З метою досягнення макроекономічної стабілізації центральний банк за фіксованих валютних курсів не може використати кредитно-грошову політику. Однак податково-бюджетна політика за фіксованих курсів ефективніша, ніж за плаваючих.

Упливати на величину валютного курсу уряд може також шляхом офіційних заяв про свої наміри проводити певну страте-

гію щодо валютного курсу. Мета цих заяв — вплинути на очікування і поведінку учасників валютного ринку. Ефективність таких заяв залежить від ступеня довіри учасників валютного ринку заявам уряду.

У країнах, де курс валюти фіксується, уряд час від часу приймає рішення про негайну зміну ціни національної валюти, вираженої в одиницях іноземної валюти.

Якщо центральний банк підвищує ціну одиниці іноземної валюти в національній валюті, а якщо існує девальвація, коли центральний банк зменшує валютний курс, — маємо ревальвацію. Девальвація або ревальвація означає готовність центрального банку необмежено торгувати національною валютою в обмін на іноземну за новим валютним курсом.

Зміна величини обмінного курсу за плаваючого валютного курсу, як результат спільного впливу ринкових сил та уряду, визначають термінами «знецінення» і «подорожчання» валюти.

13.1.4. РИНОК ЄВРОВАЛЮТ

Ринок євровалют (євроринок) є специфічним сектором валютного ринку. Якщо валютний ринок — це ринок, де здійснюється продаж і купівля валюти в країні її походження, то євровалютний ринок — це ринок депозитно-позичкових операцій в іноземній валюті за межами країни походження цієї валюти.

Євровалютний ринок (у широкому значенні) включає ринки євродепозитів, єврокредитів, єврооблігацій, євроакцій, євровекселів тощо¹. Це універсальний міжнародний ринок, що поєднує елементи валютних, кредитних операцій та операцій з цінними паперами.

На євроринку депозитно-позичкові операції здійснюються в євровалютах, тобто валютах, які переведені на рахунки іноземних банків і використовуються ними для операцій в усіх країнах, в тому числі і в країні-емітенті цієї валюти.

Євровалюти, функціонуючи на світовому фінансовому ринку, зберігають форму національних грошових одиниць, а приставка «євро» свідчить лише про те, що національна валюта не знаходиться під контролем національних валютних органів.

Ринок євровалют виник завдяки потребам фірми інвесторів, деяких країн, а не рішенням урядів. Він розпочав функціонувати

¹ На практиці часто під ринком євровалют (у вузькому значенні) розуміють механізм здійснення лише короткострокових операцій на євроринку.

з середини 50-х років, коли в Західній Європі з'явився ринок євродолара. Передумовами розвитку цього ринку були:

- по-перше, можливість філій американських банків у Європі і європейських банків сплачувати за доларові депозити вищі відсотки, ніж у США. Крім того, доларові кредити, які видавались у Європі, коштували дешевше;

- по-друге, надлишок коштів у доларах у країн-експортерів нафти з Близького Сходу і країн, які віддавали перевагу розміщенню в європейських банках;

- по-третє, попит на доларові кредити збоку країн, що розвиваються;

- по-четверте, зняття валютних обмежень у просуванні капіталу західноєвропейськими країнами.

Це призвело до встановлення на національних європейських валютних ринках сприятливих умов для здійснення операцій з депозитами нерезидентів. Країни Західної Європи відчували гострий доларовий дефіцит і всіляко заохочували приплив коштів на рахунок нерезидентів у своїх банках, оскільки такі депозити слугують валютним кредитом для країн, що приймають ці депозити. Відтак рахунки іноземців звільнялись від оподаткування і обов'язкового резервування частини коштів у місцевому центральному банку. Щоб відрізнити пропливаючі на рахунки нерезидентів в європейські банки «безгоспні» валюти від грошових одиниць, контрольованих емітуючими їх центральними банками, вони отримали приставку «євро», котра вперше стала додаватись до доларів США, а вже потім, у міру їх освоєння євроринком, і до інших вільно використовуваних валют.

Відхід від валютного регулювання і податкового законодавства даної країни спонукав міжнародні банки до всебічного сприяння розвитку ринку євровалют.

Учасниками ринку євровалют є центральні банки та уряди країн, що діють переважно на ринку єврооблігацій; комерційні банки, які є головними учасниками даного ринку і активно діють як на ринку короткострокових, так і довгострокових операцій; приватні установи та інвестори (в основному це ТНК), які мають у розпорядженні значні суми коштів та відіграють значну роль на світовому фінансовому ринку.

Специфіка євроринку полягає в такому:

1. Наднаціональний характер функціонування.
2. Інституціональна особливість — виділення категорії євробанків і міжнародних банківських консорціумів, кістяк яких утворюють транснаціональні банки (ТНБ).

3. Обмеження доступу позичальників. Основними позичальниками є ТНК, уряди, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації.

4. Використання конвертованих валют провідних країн: євродолара (60 %), євроєни (6 %), євро (3 %) та ін.

5. Використання новітньої комп'ютерної технології. Операції на євrorинку здійснюються телефоном, телефаксом з обміном того самого дня телеграфним підтвердженням, котре слугує єдиним документом.

6. Специфіка відсоткових ставок:

- відносна самостійність по відношенню до національних ставок;
- можливість встановлювати ставки з євродепозитів вищі, а з єврокредитів нижчі від національних ставок, оскільки на євродепозити не розповсюджуються система обов'язкових резервів, котрі комерційні банки зобов'язані тримати на безвідсотковому рахунку в центральному банку, а також виплати прибуткового податку на відсотки. Тому операції в євровалютах більш прибуткові, ніж у національних валютах.

7. Емісія і операції з:

- єврооблігаціями (із 70-х років), котрі розміщуються одночасно на ринках різних країн і використовуються ТНК для фінансування інвестицій, державою — для покриття дефіциту Держбюджету і рефінансування старих позик;

- євровекселями (з 1981 р.);

- євроакціями (з 1983 р.), котрі обертаються не на всіх національних ринках капіталів, а лише там, де це дозволено законодавством, оскільки акція — це не тільки форма кредитування, а й право на частку власності.

Головна привабливість ринку євровалют — відсутність державного регулювання, що дає змогу євробанкам пропонувати на євровалютні депозити вищі відсоткові ставки, ніж на вклади, зроблені у вітчизняній валюті, а також дозволяє банкам брати з позичальників вищий відсоток за користування євровалютою, ніж за позику у вітчизняній валюті. Крім того, в операціях з іноземною валютою банкам надається набагато більша свобода дій. В той же час євровалютний ринок має й недоліки. Так, при регульованій банківській системі ймовірність втрати вкладів при банкрутстві банку незначна, а при нерегульованій системі, якою є євrorинок, така ймовірність зростає. На ринку валютного обміну позичання компанією коштів у євровалютах може бути ризикованим. Від ризику можна застрахуватися, уклавши форвардний контракт, однак абсолютної гарантії він не дає.

В наші дні євровалютний ринок набув величезних масштабів (обсяг його близько 700 трлн дол. на рік). Значна мобільність коштів на цьому ринку завдяки великим масштабам операцій суттєво впливає на валютний стан світового фінансового середовища. Ринок охоплює всі великі міжнародні банки, фінансові центри всього світу і всі конвертовані валюти.

На Європу припадає близько 50 % операцій ринку євровалют. Головним фінансовим центром євровалютного ринку є Лондон (понад 20 % світового обсягу операцій в євровалюті). Зараз нараховується понад 35 центрів євровалютного ринку. До числа найбільших, окрім Лондона, відносяться Токіо (близько 20 % обсягу угод ринку), Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні (по 10 %), Париж (7 %), Цюрих — Женева (6 %), Люксембург (4 %), Амстердам, Брюссель (по 3 %).

13.2. Міжнародний кредитний ринок

13.2.1. СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТНОГО РИНКУ

Однією із складових світового фінансового ринку є міжнародний ринок боргових зобов'язань (ринок позичкових капіталів). Це специфічна сфера ринкових відносин щодо обігу боргових зобов'язань, які гарантують кредиторів право стягувати борг з боржника.

Боргові зобов'язання за методологією Всесвітнього банку виступають у різних формах (рис. 13.1).

Міжнародний ринок боргових зобов'язань умовно поділяють на міжнародний кредитний ринок (ринок банківських кредитних зобов'язань) та міжнародний ринок боргових цінних паперів, на якому обертаються фінансові інструменти, що засвідчують боргові відносини між кредиторами та позичальником (облігації, ноти, комерційні папери тощо). Головною ознакою такого поділу є можливість або неможливість вільної купівлі-продажу фінансових зобов'язань або фінансових інструментів (угоди щодо обміну сьогоденної вартості на майбутню можуть оформлюватися у вигляді цінних паперів, які можуть бути предметом вільної купівлі-продажу, а кредитні угоди, тобто зобов'язання позичальника перед кредитором, не є предметом вільної купівлі-продажу). Кожен з ринків включає євроринок як частину міжнародного ринку позичкових капіталів [11, с. 167; 17, с. 111; 29, с. 55].

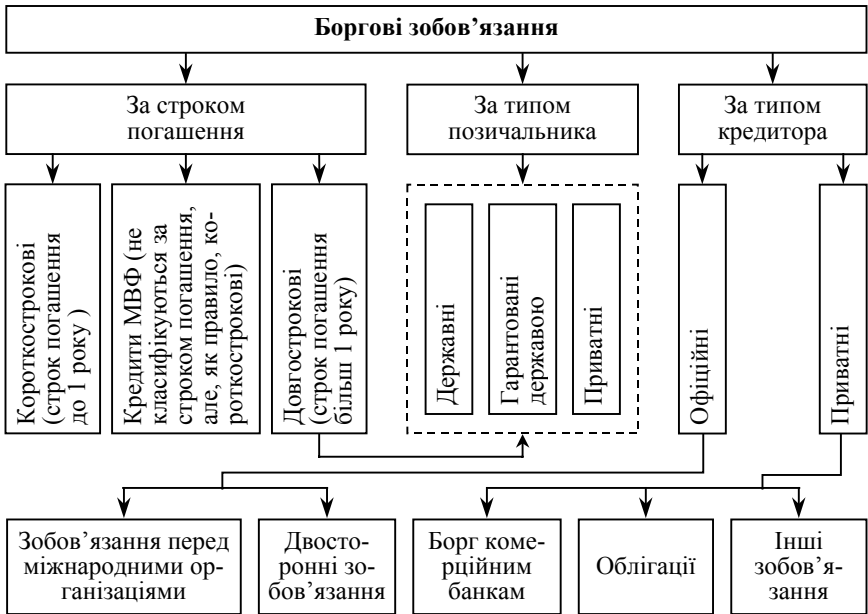


Рис. 13.1. Форми боргових зобов'язань на міжнародному ринку позичкових капіталів

Суб'єктами міжнародного кредитного ринку виступають комерційні банки, корпорації, фінансові посередники, небанківські фінансові організації (страхові компанії і пенсійні фонди), центральні банки та інші державні органи, уряди, регіональні міжнародні банки розвитку, міжнародні фінансові інститути. Однак здебільшого кредитування здійснюється міжнародними банками, саме завдяки широкій сфері їх фінансової діяльності. Зобов'язання банку в основному складаються з депозитів з різними строками, активами: позики (корпораціям і державам), депозити в інших банках та облігації.

Міжнародні банки класифікують за часткою міжнародних операцій і прибутків у загальному обсязі угод та прибутків на такі групи:

- національні банки, які мають невелике іноземне відділення, на яке припадає незначна частка активів і прибутків;
- банки, міжнародні операції яких становлять 5—10 % їхніх прибутків;
- транснаціональні банки, в яких рівень міжнародної концентрації й централізації капіталу дозволяє їм брати участь у економічному розподілі світового ринку боргових зобов'язань;

- офшорні банки, які зареєстровані в офшорних зонах і користуються спеціальними податковими та іншими пільгами у проведенні фінансово-кредитних операцій. Без них не обходяться операції жодного ТНБ.

У сферу міжнародних кредитних операцій Банк міжнародних розрахунків включає такі специфічні види діяльності банків [57, с. 392]:

- позики та кредити, які надають банки один одному як усередині країни, так і за її межами;

- позики та кредити, які надаються небанківськими установами як усередині країни, так і за її межами;

- міжбанківське повторне депонування (операції з євровалютами, операції на офшорних банківських ринках).

Міжнародні операції банків характеризують такі основні риси:

- операції з кредитування враховують валютний, кредитний, регіональний ризики, уникнути яких допомагає проведення різних захисних заходів;

- велику частину кредитних операцій міжнародних банків складають кредити зарубіжним банкам, які не є їх відділеннями. Прямі банківські кредити, як правило, концентруються у країнах, що розвиваються;

- міжнародне кредитування в основному орієнтовано на надання короткострокових кредитів іноземним банкам, які не є відділеннями даного банку;

- географічно райони короткострокового кредитування більше різноманітні, ніж зони довгострокового кредитування.

Міжнародне кредитування здійснюється у різних формах. Їх можна класифікувати за кількома ознаками, які характеризують окремі сторони кредитних відносин [28, с. 184; 29, с. 165].

За джерелами розрізняють внутрішнє та зовнішнє кредитування.

За предметом зовнішньоекономічної угоди розрізняють:

- комерційний (товарний) кредит, який безпосередньо пов'язаний із зовнішньою торгівлею. Він надається на закупівлю певних товарів або оплату послуг і носить, як правило, «пов'язаний» характер, тобто суворо цільовий, закріплений в кредитній угоді;

- фінансовий кредит. Він забезпечує здійснення торгівлі на будь-якому ринку, що дає широкі можливості для вибору торговельних партнерів. Але, найчастіше цей вид кредиту використовується не для торговельного постачання, а на прямі капіталовкладення, будівництво інвестиційних об'єктів, поповнення

рахунків в іноземній валюті, погашення зовнішньої заборгованості, підтримку валютного курсу тощо.

За видами надання кредити поділяються на товарні, які експортери надають імпортерам, та валютні, що видаються банками у грошовій формі.

За термінами міжнародні кредити поділяються на короткострокові — до 1 року (як правило, використовується в зовнішній торгівлі, для розрахунків за неторговельними, страховими, спекулятивними угодами), середньострокові — від 1 року до 5 років (інколи до 7—8 років) та довгострокові — більше ніж 5 років (використовуються, для інвестування в основні засоби виробництва, фінансування масштабних проектів, науково-дослідницьких робіт, впровадження нових технологій, а також для надання позик міжнародними фінансовими організаціями, урядами країн).

За валютою позики кредити можуть надаватись у валюті країни-позичальника, країни-кредитора, третьої країни або в міжнародних розрахункових одиницях (СДР, євро).

За забезпеченням розрізняють забезпечені та бланкові кредити. Забезпеченням кредитів слугують товари, товаророзпорядчі та інші комерційні документи, цінні папери, векселі, нерухомість тощо. Бланковий кредит видається боржнику під його зобов'язання погасити його у визначений термін, а документом по цьому кредиту є соло-вексель з підписом лише тільки боржника.

За технікою надання кредити класифікують на готівкові, які зараховуються на рахунок боржника та надходять в його розпорядження; акцептні, що застосовуються у формі акцепта тратти імпортером або банком; депозитні сертифікати та ін.

За типом кредитора кредити поділяються на приватні, що надаються фірмами, банками, брокерами; урядові; змішані, в яких беруть участь як приватні фірми, так і держава; міждержавні кредити міжнародних та регіональних валютно-кредитних та фінансових організацій.

У практиці міжнародного банківського кредитування у сфері зовнішньої торгівлі використовуються такі альтернативні форми, як міжнародний факторинг, форфейтинг, лізинг.

13.2.2. ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВІ УМОВИ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУ

На умови отримання міжнародного кредиту впливає низка чинників: напрями використання кредитних ресурсів, характер суб'єктів кредитних відносин, рівень інтернаціоналізації кредит-

них ринків та їх підпорядкованість національному кредитному контролю.

Вартість кредиту, тобто витрати позичальника на кредит, складається із суми кредиту, ставки відсотка, комісійних та інших зборів. Вона визначається за формулою

$$S = \frac{Lim \times R \times T_{\text{серед}}}{100},$$

де S — загальна вартість кредиту;

Lim — сума кредиту;

R — загальна ставка відсотку (основна ставка за кредитом, комісійні, страхові внески, оплата юридичних та будь-яких інших послуг);

$T_{\text{серед}}$ — середній термін кредиту.

Головним елементом вартості кредиту є відсоткова ставка.

Відсоткові ставки на світовому ринку формуються на базі відсоткових ставок країн — провідних кредиторів (США, Японія, Німеччина та ін.).

Діапазон відсоткових ставок досить широкий (в середньому 7—18 %). Різниця відсоткових ставок визначається:

- ступенем ризику на позику;
- строком, на який видається позика;
- розміром позики (вища — на меншу з двох за інших рівних умов);
- величиною оподаткування (наприклад, переважно 7-відсоткова ставка позичкового відсотка на облігацію, що не обкладається податком, ніж 9-відсоткова ставка на облігацію, що обкладається податком);
- умовами конкуренції на ринках позичкового капіталу.

На рух відсоткових ставок впливають очікування зміни валютних курсів. В країні з сильною валютою, де очікується ревальвація, відсоткова ставка може бути нижчою, ніж в інших країнах, щоб забезпечити приплив капіталу. Навпаки, в країні зі слабкою валютою, де очікується девальвація, відсоткова ставка повинна бути вищою, щоб не допустити відпливу капіталу і привабити капітал в країну.

В країнах з усталеними валютними курсами і однаковою динамікою інфляції, вільний рух капіталу має тенденцію, що діє протягом тривалого часу, вирівнювати рівні відсоткових ставок. Підвищення відсоткових ставок викликає приплив валюти. Однак при цьому інвестиції стають дорожчими і менш прибутковими.

Падає попит на капітал, і відсоткова ставка знижується. Якщо рівень відсоткової ставки встановлюється нижчий, ніж в інших країнах, починається відплив капіталу за рубіж. Пропозиція капіталу зменшується, відсоткова ставка починає підвищуватися. Отже, у відкритій економіці рух відсоткових ставок має тенденцію до міжнародного рівня.

Суттєвим показником при наданні кредиту є сума (ліміт) кредиту. Вона являє собою частину позичкового капіталу, яка надана позичальнику. При фірмовому кредитуванні сума кредиту вказується в кредитній угоді. Кредит може надаватись у вигляді часток, котрі розрізняються за своїми умовами.

На строк міжнародного кредиту впливає цільове призначення кредиту, співвідношення попиту і пропозиції аналогічних кредитів; розмір контракту; національна законодавча база; міждержавні угоди.

Розрізняються повний і середній строки кредиту. Повний строк включає: період використання наданого кредиту, пільговий період (використаного кредиту), період погашення (коли здійснюється виплата основного боргу і відсотків). Він обчислюється від моменту початку використання кредиту до його остаточного погашення.

Середній строк кредиту включає: повний пільговий період і половину строку використання і погашення кредиту. Він використовується для порівняння ефективності кредитів з різними умовами, оскільки показує, в розрахунку на який період в середньому припадає вся сума позики.

За умовами погашення кредити бувають:

- з рівномірним погашенням рівними частками протягом погашеного терміну;
- з нерівномірним погашенням;
- з одноразовим погашенням всієї суми;
- з рівними річними внесками основної суми позики і відсотків.

При наданні кредиту обговорюється вид забезпечення кредиту. Це може бути відкриття цільових накопичувальних рахунків, або застава активів або перепоступка прав за контрактами.

Для міжнародного кредиту важливо, в якій валюті він буде надаватися і в якій валюті буде погашатися кредитна заборгованість. Від правильного вибору валюти кредиту залежить потерптиме кредитор збитки чи ні. На вибір валюти кредиту впливає рівень відсоткової ставки, практика міжнародних розрахунків, рівень інфляції, динаміка курсу валюти. Валюта платежу може збігатися з валютою кредиту, а може і не збігатися.

Серед елементів вартості кредиту розрізняються договірні і приховані.

Договірні — це витрати за кредитом, зумовлені угодою. Вони поділяються на основні і додаткові. До основних елементів відносяться:

- суми, які безпосередньо виплачуються позичальником кредиторю;
- відсотки;
- витрати по оформленню застави комісії.

До додаткових елементів вартості кредиту відносяться суми, які виплачуються позичальником третім особам (за гарантією). Окрім основного відсотка, збирається банківська комісія: за переговори, за участь, за управління, за зобов'язання надати в розпорядження позичальника необхідні кошти, агентська комісія.

До прихованих елементів вартості кредиту відносяться витрати, які пов'язані з отриманням кредиту, але не зафіксовані в угоді (завищені ціни товарів за фірмовими кредитами, примусові депозити в певних розмірах відносно позики; завищення банком комісії за інкасацію документів тощо).

13.2.3. РИНОК ЄВРОКРЕДИТІВ

Ринок єврокредитів є важливим джерелом позичкових коштів. Банки надають коротко-, середньо- та довгострокові кредити у євровалютах. Використання євровалют як валют позики зумовлено такими перевагами, як значні розміри, полегшений доступ, короткі строки мобілізації, менша вартість, оскільки відсутні національні кредитні обмеження. Функціонування євровалют на міжнародному кредитному ринку сприяє утворенню кредитного механізму більшої ефективності та місткості.

За єврокредитами застосовуються міжнародні відсоткові ставки, які відносно самостійні порівняно з національними ставками. Відсоткова ставка євровалют як зміну включає ЛБОР (LIBOR). — Лондонську міжбанківську ставку пропозиції по короткострокових міжбанківських операціях у євровалютах — і надбавку до базисної ставки, тобто премію за банківські послуги. Міжбанківська відсоткова ставка попиту за короткостроковими операціями на євrorинку в Лондоні називається ЛБІД (LIBID). Оскільки євробанки не підпадають під дію місцевого законодавства і не обкладаються прибутковим податком, вони можуть знижувати відсотки зі своїх кредитів, зберігаючи високі прибутки. Ставки відсотка з євродепозитів вищі, а з єврокредитів нижчі, оскільки на євродепозити не розповсюджу-

ється система обов'язкових резервів в центральному банку, а також прибутковий податок на відсотки.

Короткострокові єврокредити, як правило, надаються за твердою ставкою на весь строк у повній сумі. Це найпростіший вид кредитної угоди.

Середньо- та довгострокові єврокредити, які обслуговують відтворення основного капіталу, експорт машин та устаткування, реалізацію промислових проектів, приймають форму роловерних та синдікованих кредитів.

Характерною рисою роловерних єврокредитів є те, що відсоткова ставка не фіксується на весь строк кредиту, а регулярно переглядається (кожні 3 або 6 місяців) відповідно до зміни базової ставки (ставки ЛБОР). До основних форм роловерного кредиту відносять відновлювальні роловерні кредити та роловерний кредит підтримки (на умовах «стенд-бай»).

Роловерний кредит на умовах «стенд-бай» є підстрахувальним кредитом, тобто при укладанні кредитної угоди позика фактично не надається. Банк бере на себе зобов'язання надати впродовж дії угоди єврокредит за першою вимогою позичальника.

Відновлювальні роловерні кредити не мають встановленого розміру суми кредиту. Він передбачає лише максимальний ліміт, у межах якого позичальник має право одержати кредит у необхідних розмірах на початку кожного проміжного строку його використання. В кредитній угоді фіксується дата зміни відсоткової ставки та обсягу кредиту, що здійснюється кожні 3 або 6 місяців у межах терміну надання.

Обов'язковими умовами роловерних кредитних угод є такі: характеристика партнерів; сума і мета та валюта позики; порядок та строк погашення; вартість кредиту та гарантії по ньому.

Найбільш розповсюдженим видом міжнародного кредиту нині є синдіковані єврокредити, джерелом яких є ресурси євровалютного ринку. Як правило, такі кредити організують великі комерційні банки, які очолюють консорціуми (синдикати) і погоджують з позичальником умови кредитування.

Процедура надання синдікованих єврокредитів така:

1. Позичальник знаходить банк, який буде очолювати надання синдікованого єврокредиту, (управляючий банк) та узгоджує з ним основні умови кредиту (строк, розмір та валюту кредиту).

2. Управляючий банк формує синдикат: запрошує визначену кількість банків взяти участь у кредиті.

3. Призначаються банки-орієнтири, які встановлюють ставку ЛБОР (відсоткову ставку-орієнтир).

4. Управляючий банк обирає банк-агент, який виконує функцію контролю за кредитом. Він одержує відсотки за кредитом, які сплачуються відповідно до графіка погашення кредиту.

Загальна вартість синдикуваного єврокредиту включає:

- відсоткові платежі (відсоткова ставка коригується кожні 3 або 6 місяців на основі змін у відсотковій ставці-орієнтирі);
- податкові платежі банкам, що входять до синдикату;
- комісійну винагороду банкам, що входять до синдикату.

Комісійні виплачуються на початку строку кредиту, що робить кредитний пакет більш привабливим для кредиторів.

Комісійні винагороди поділяють на:

а) комісійні за зобов'язання, коли позичальник може визначати черговість погашення кредиту та користуватися грошовими коштами після укладення кредитної угоди. Ці комісійні призначаються по частині кредиту, яка ще не повернена;

б) комісійні за управління, які сплачуються управляючому банку, як плата за організацію кредиту;

в) комісійні за участь, які сплачуються в обумовлений день або в момент повного повернення боргу. При зростанні кількості учасників синдикату, розмір комісії підвищується;

г) комісійні банку-агенту як плата за послуги.

Загальний розмір комісійних складає від 0,50 до 1,25 % номінальної суми кредиту.

До головних ознак єврокредиту відносять [28, с. 200; 29, с. 148]:

- суму кредитів — від 20—30 млн дол. до 1—2 млрд дол. США;
- строки — від 10 місяців до 12 років;
- відсоткові ставки — регулярно переглядаються, розраховуються на основі облікової ставки (ЛІБОР, СІБОР — сингапурська ставка пропозицій, американська «прайм рейт») плюс різниця (спред), тобто використовуються плаваючі відсоткові ставки, у результаті запровадження яких ризик зміни відсоткових ставок переноситься на позичальника;
- комісійні за управління, участь, обслуговування кредиту;
- використовувана валюта — долар США, англійський фунт стерлінгів, японська єна, євро, швейцарський франк та ін.;
- доступ до коштів — швидкий;
- право на завчасне погашення — за умови виплати компенсації;
- гарантії та страховки — уряди, компанії, центральні та комерційні банки надають гарантії по кредитам; різні державні та приватні агентства здійснюють страхування по зарубіжним кредитам та інвестиціям.

Переваги синдигованих єврокредитів полягають у тому, що вони дають змогу розподілити кредитний ризик між учасниками синдикату; у кредитуванні можуть брати участь банки незалежно від їх розмірів; позичальник отримує великий кредит завдяки об'єднанню ресурсів певної кількості банків; різниця між ставками за кредитами є значно нижчою, ніж на національних ринках; кредити надаються у будь-якій вільно конвертованій валюті й це надає позичальнику можливість використовувати ці кошти на свій розсуд, не обмежуючи свої господарські рішення.

Недоліки синдигованих єврокредитів пов'язані насамперед з тим, що вони в цілому надаються на коротші терміни порівняно з національним банківським кредитуванням.

13.2.4. МІЖНАРОДНА ОФІЦІЙНА ДОПОМОГА КРАЇНАМ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Один з каналів руху світових фінансових потоків є перерозподіл частини національного доходу через бюджет у формі допомоги країнам, що розвиваються, метою якої є ліквідація відсталості.

Міжнародну офіційну допомогу країни, що розвиваються, отримують в основному у вигляді пільгових кредитів і безповоротних субсидій, а також у товарній формі.

Суб'єкти міжнародної допомоги в країні-реципієнті:

- уряди;
- уповноважені урядом органи виконавчої влади;
- центральний і експортно-імпортний банки;
- юридичні особи.

Країна-реципієнт отримує основну масу кредитів і субсидій безповоротно від промислово розвинутих країн, міжнародних фінансових організацій, багатосторонніх фондів, інтеграційних об'єднань, що виступають в ролі іноземних донорів.

Міжнародну офіційну допомогу країнам класифікують на проектну та позапроектну.

Проектна допомога розвитку країни включає:

- системні проекти (макроекономічна стабілізація економіки);
- структурні проекти (структурні перетворення в окремих секторах економіки);

- інвестиційні проекти;
- проекти технічної допомоги;

Позапроектна допомога розвитку країни включає:

- ◆ товарну допомогу;
- ◆ гранти на підтримку реформаторських дій уряду;
- ◆ позакредитні інструменти МОДР.

Міжнародна офіційна допомога розвитку (МОДР) здійснюється на двосторонній (міждержавній) і багатосторонній основі, причому двосторонні потоки вдвічі перевищують багатосторонні.

При здійсненні МОДР на двосторонній основі країни-донори надають кредити і безповоротні субсидії з бюджету і суворо контролюють їх витрачання. Країни-донори повинні виділяти на МОДР кошти в розмірі 0,7 % ВВП, що зафіксовано в ряді міжнародних документів. Однак провідні країни-донори надають кошти в розмірі 0,25—0,35 % (США, Японія, Німеччина, Велика Британія).

Основні критерії при розподілі МОДР: рівень економічного розвитку країни-реципієнта; військово-стратегічні, політичні, соціально-економічні міркування.

Більша частина ресурсів, що виділяється, прив'язується до фінансування конкретних об'єктів. На пільгових умовах здійснюється кредитування будівництва інфраструктурних об'єктів (транспорт, зв'язок, енергетика), соціальних програм (освіта, охорона здоров'я), сільського господарства. Важлива роль належить також продовольчій допомозі.

При здійсненні МОДР на багатосторонній основі кошти надходять від міжнародних фінансових організацій: МБРР, регіональних банків розвитку, МВФ, різних фондів у рамках ООН, ЄС.

Міжнародні фінансові організації надають допомогу країнам, що розвиваються, за такими основними напрямками:

- кредитування конкретних об'єктів інфраструктури, програм економічних реформ, спрямованих на стимулювання ринкових відносин, адаптацію до світового господарства (МБРР, Міжнародна асоціація розвитку);

- сприяння припливу приватних інвестицій. Кредити надаються на міжурядовій основі або під гарантію уряду (МБРР, Міжнародна фінансова корпорація);

- кредитування регіональних об'єктів, розроблення стратегії розвитку з урахуванням регіональної специфіки (регіональні банки: Міжамериканський банк розвитку, Африканський банк розвитку, Азіатський банк розвитку, ЄБРР);

- надання кредитів (строком на 3–5 років) на покриття дефіцитів платіжних балансів (МВФ).

13.3. Міжнародний ринок цінних паперів

Важливим сегментом світового фінансового ринку є міжнародний ринок цінних паперів. Випуск цінних паперів дає можливість: отримати позику на тривалий строк (до декількох десяти-

літь, наприклад, облігації), тобто вкладання в інструменти позики, безстрокового користування фінансовими ресурсами (акції), тобто вкладання в інструменти власності (титули власності), знизити фінансовий ризик, тобто викладання в інструменти торгівлі фінансовим ризиком (фінансові деривативи).

Ринок довгострокових цінних паперів називають фондовим ринком. Разом з короткостроковими борговими зобов'язаннями грошового ринку (векселя, сертифікати) фондовий ринок утворює ринок цінних паперів.

Таким чином, міжнародний ринок цінних паперів об'єднує частину міжнародного ринку боргових зобов'язань (а саме: міжнародний ринок боргових цінних паперів, який переважно є міжнародним ринком облігацій), міжнародний ринок титулів (прав) власності та міжнародний ринок фінансових деривативів.

До інструментів позики належать облігації, векселі, ощадні сертифікати. До інструментів власності — всі види акцій, депозитарні розписки. Існують також так звані гібридні інструменти, цінні папери, які мають ознаки як облігацій, так і акцій (наприклад, привілейовані акції і конвертовані облігації) і похідні інструменти — варанти, опціони, ф'ючерси тощо.

Ринок інструментів позики, має справу з позичковим капіталом, а ринок інструментів власності — з частками (паями) власності в капіталі фірми.

Банк міжнародних розрахунків розрізняє такі види емісій цінних паперів на міжнародному ринку:

- емісія цінних паперів нерезидентами в національній або іноземній валюті на внутрішньому фінансовому ринку країни;
- емісія цінних паперів резидентами в іноземній валюті;
- емісія цінних паперів резидентами в національній валюті, які призначені для продажу іноземним інвесторам [29, с. 181].

Міжнародний ринок цінних паперів має дві структурні складові:

- іноземний ринок цінних паперів. Це фінансовий ринок держав, на якому укладаються угоди щодо фінансових активів нерезидентів — іноземних цінних паперів;

- сворининок цінних паперів. Це — ринок на якому випускаються, купуються та продаються цінні папери, виражені в євровалютах. Визначення європаперів наведено в Директиві Комісії ЄС № 89/298/ЄЕС, згідно з яким європапери — це обігові цінні папери, які:

- проходять андеррайтинг і розміщуються за посередництвом синдикату, щонайменше два учасники якого зареєстровані в різних країнах;

- пропонуються у значних обсягах в одній або більше країнах, за винятком країни реєстрації емітента;

- можуть бути початково придбані (у тому числі й шляхом підписки) лише за посередництва кредитної організації або іншої фінансової інституції.

Рівень розвитку та роль фондового ринку різняться за країнами. Це зумовлено відмінностями у структурі власності на акціонерний капітал та у системі контролю над компаніями. Фондовий ринок найбільш розвинутий у країнах, де існує «аутсайдерська» модель контролю над капіталом (в США, Великій Британії та інших англосаксонських країнах). Для цієї моделі характерні такі риси:

- капітал акціонерних компаній належить широкій групі індивідуальних та інституціональних власників;

- існують ефективні механізми захисту прав інвесторів та система розкриття інформації. Якщо менеджмент компанії ущемлює права інвесторів або працює неефективно, то власники реалізують свої цінні папери, і внаслідок великої розпорошеності капіталу компанія може стати об'єктом недружнього поглинання;

- визначена відособленість менеджменту компанії від акціонерів за рахунок того, що акціонерна власність розпорошена між великою кількістю власників, яким важко координувати свої дії.

Для країн Європи, Японії, країн, що розвиваються, характерна «інсайдерська» модель контролю над капіталом. Ця модель характеризується такими рисами:

- власність на акції сконцентрована у великих пакетах;
- поширення перехресного володіння паперами;
- фондовий ринок менш розвинутий порівняно з «аутсайдерською» моделлю. Його обсяг менший за рахунок нижчої капіталізації компаній та меншої кількості паперів, що обертаються на ринку;

- великі акціонери мають можливість ефективно функціонувати один з одним для контролю над менеджментом компанії;

- інтереси дрібних акціонерів захищені гірше;

- недружнє поглинання здійснити практично неможливо.

Аутсайдерська модель вважається більш сучасною та гнучкою, яка краще реагує на зміни ринкового середовища.

Основна функція фондового ринку полягає у перерозподілі грошових коштів. В країнах з інсайдерською моделлю роль фондового ринку у перерозподілі вільних грошових коштів відносно менша, ніж при аутсайдерській, оскільки в цих країнах економічні суб'єкти віддають перевагу банківському кредитуванню.

13.3.1. МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ТИТУЛІВ ВЛАСНОСТІ

Міжнародний ринок титулів власності поділяється на ринок акцій, на який припадає близько 80 % всіх нових міжнародних розміщень титулів власності, та ринок депозитарних розписок, на який припадає близько 20 %.

Титули власності — це інструменти, які підтверджують участь інвестора в капіталі компанії.

МІЖНАРОДНИЙ РИНОК АКЦІЙ

Акція — це цінний папір без установленого строку, який свідчить про внесення певної пайки в капітал акціонерного товариства дає право її власнику на придбання частини прибутку у формі дивіденду, на участь у розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства.

Міжнародний ринок акцій залежно від рівня економічного розвитку країн поділяється на зрілі ринки та ринки, що розвиваються.

Зрілі ринки — це ринки акцій розвинутих країн, які характеризуються високою часткою організованої торгівлі через біржі, високим рівнем ринкової капіталізації, розвинутою системою організаційного та правового забезпечення торгівлі акціями. Зрілими ринками акцій вважаються ринки США, Японії, країн ЄС, Канади, Австралії та ін.

Сукупний показник капіталізації зрілих ринків становить 93 % загального обсягу світового ринку акцій.

Під капіталізацією ринку розуміють показник, що відображає ринкову вартість всіх компаній, які беруть участь в операціях на фондовому ринку. Ринкова вартість компанії визначається як добуток курсової вартості її акцій на кількість акцій, що перебувають в обігу.

Ринки, що розвиваються (ринки, що формуються) — це ринки акцій країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, які характеризуються високими темпами зростання, високим ризиком, низьким рівнем ринкової капіталізації і механізмом правового регулювання, який ще формується.

Міжнародний ринок акцій поділяється на ринок іноземних акцій та ринок євроакцій.

Іноземні акції — це акції, які випущені корпорацією-нерезидентом на фондовий ринок іншої країни.

Євроакції — це акції, які розміщуються одночасно на кількох національних фондових ринках міжнародним синдикатом фінансових установ, який продає їх за євровалюти.

Мобілізацію фінансових ресурсів за допомогою євроакцій, як правило, здійснюють ТНК розвинутих країн, частка яких у загальному обсязі емісії становить близько 50 %.

Ринок євроакцій характеризується збільшенням обсягів емісії, розширенням складу та кількості учасників, але його масштаби відносно незначні (4—7 % сукупного обсягу емісій на євrorинках цінних паперів) [28, с. 245; 29, с. 249; 36, с. 324].

Головними чинниками інтернаціоналізації ринку акцій є:

- інтернаціоналізація корпоративної власності;
- розширення компаніями-нерезидентами свого володіння акціями шляхом реєстрації своїх акцій на ринках інших країн. Це пов'язано з тим, що реєстрація акцій на іноземному ринку, як правило, передусе випуску акцій на цьому ринку з метою одержання додаткового капіталу. Нерезиденти використовують ліквідність іноземних ринків та в такий спосіб збільшують наявні для інвестування кошти і зменшують вартість капіталу для фірми. Розміщення акцій на іноземному ринку полегшує придбання іноземних компаній у майбутньому;
- іноземними акціями компанія-нерезидент може скористатися для оплати праці місцевих менеджерів, службовців; володіння ними допомагає створити позитивний образ компанії в очах місцевих споживачів та постачальників інвестиційного капіталу;
- зменшення фінансового ризику шляхом диверсифікації своїх портфелів акцій у різних країнах.

РИНОК ДЕПОЗИТАРНИХ РОЗПИСОК

Депозитарні розписки — це вторинні цінні папери (у формі сертифіката), які випускаються національним банком світового значення, підтверджують його право володіння акціями іноземних компаній і перебувають у його трастовому управлінні.

Основною метою випуску будь-яких цінних паперів компаній є залучення додаткового капіталу для розвитку. Цього не завжди можна добитися за рахунок ресурсів внутрішнього ринку. Випуск депозитарних розписок дозволяє добитися значно більшого і має ряд переваг:

- розширення групи потенційно повідомлених інвесторів за рахунок розвитку інфраструктури іноземних ринків;
- поліпшення іміджу та підвищення довіри до емітенту, збільшення кола осіб, які володіють позитивною інформацією щодо емітента;
- відомість компанії, її імідж за кордоном та репутація активного учасника світового фінансового ринку дозволяє найефектив-

вніше вести переговори з іншими компаніями за фінансовими питаннями;

- емітент може уникнути чинних у певних країнах обмежень на вивезення цінних паперів за кордон і продавати цінні папери іноземним інвестором, коли їх продаж заборонений чи обмежений або надмірно жорстко регулюється;

- емітент має право не керуватися законодавчими вимогами країни, у якій перебувають в обігу випущені через депозитарні розписки акції;

- з'являється можливість уникнути проблеми зворотного впливу капіталу, яка постає за безпосереднього випуску іноземних акцій;

- інвесторам легше диверсифікувати портфель цінних паперів;

- інвестування в депозитарні розписки має низькі трансакційні витрати. Так, за розрахунками експертів The Bank of New York, у витрати інвестора, який купує АДР, у перший рік у 2 рази нижчі, ніж при купівлі відповідних акцій на іноземній біржі. І потім рівень витрат, пов'язаних з володінням АДР, не змінюється, тоді як рівень витрат за акціями, які купувалися, щорічно зростає. Така ситуація зумовлена тим, що в другому випадку інвестор платить високі комісійні банку, крім того, на значні витрати при придбанні акцій впливає конвертація валют;

- дивіденди, що сплачуються за депозитарними розписками, більші тих, що сплачуються за акціями. Так, за розрахунками Morgan Stanley, середня ставка дивідендів за акціями американських компаній становить 1,7 %, тоді як у Європі — 2,9, у Великій Британії — 3,3, в провідних азіатських країн, за винятком Японії, — 3,6 % [<http://www.k2kapital.com>];

- ліквідність депозитарних розписок порівняно з акціями в цілому вища.

Основними видами депозитарних розписок є Американські депозитарні розписки (АДР), Європейські депозитарні розписки (ЄДР) та Глобальні депозитарні розписки (ГДР).

АДР — це обігові цінні папери, випущені американськими банками, котрі закупили велику кількість іноземного акціонерного капіталу і депонували його на трастові рахунки. Потім продали свої частки власності в трасті, що називаються АДР, інвесторам. Кількість випущених АДР може дорівнювати кількості випущених акцій або бути меншою, тоді кожна АДР еквівалентна одній або декільком акціям іноземного капіталу. Коли іноземна компанія сплачує дивіденд, банк конвертує його в долари за поточним обмінним курсом і розподіляє отримані

кошти серед власників АДР пропорційно кількості розписок у кожного з них.

Функціонують вторинний як біржовий, так і позабіржовий ринки АДР.

Вартість АДР тісно пов'язана з вартістю представлених ними іноземних акцій.

Ціна депозитарних розписок визначається вартістю базових активів, конвертованої у долари за поточним курсом і скоригованої з урахуванням співвідношення між кількістю розписок і акцій, та трансакційними витратами, що пов'язані з АДР.

13.3.2. МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ОБЛІГАЦІЙ

Для мобілізації фінансових ресурсів корпорацій державні і муніципальні органи випускають в обіг на ринок цінних паперів облигації. Облігація — це борговий інвестиційний цінний папір, який засвідчує внесення її тримачем грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому в передбачений у ній строк номінальну вартість з сплатою фіксованого відсотка від номінальної вартості облигації. Тримач облигації (інвестор) не є співвласником акціонерного капіталу, він — кредитор і має право на отримання твердого доходу і повернення в певний строк номінальної вартості облигації або іншого майнового еквіваленту.

Курс облигацій на ринку цінних паперів залежить від попиту і пропозиції на них, котрі, у свою чергу, визначаються доходом, який дають облигації, рівнем позичкового відсотка, ступенем прибутковості альтернативних вкладень грошових коштів. Якщо на ринку цінних паперів є облигації декількох корпорацій, номінал яких однаковий, то, за інших рівних умов, більший попит буде на ті облигації, у яких вища відсоткова ставка. Залежить попит і від рейтингу облигацій, котрий визначається спеціальними агентствами на основі аналізу фінансового стану компанії та її здатності виконувати зобов'язання. Ринкова ціна кожної конкретної облигації в певний момент часу може бути вищою або нижчою від номінальної вартості, зростати або знижуватися.

Ринок міжнародних облигацій є джерелом середньо- та довгострокового капіталу в міжнародному фінансовому середовищі.

Міжнародні облигації поділяються на іноземні та єврооблігації.

Іноземні облигації — це цінні папери, які випускаються нерезидентом на національному ринку облигацій і виражені у національній валюті цього ринку.

Основні відмінні риси випуску іноземних облігацій такі:

- 1) випуск облігацій емітується нерезидентським (іноземним) позичальником;
- 2) валютою випуску облігацій є іноземна для емітента;
- 3) розміщення облігацій здійснюється на тому чи іншому національному ринку та гарантується банківським синдикатом.

Іноземні облігації випускаються на окремих національних ринках довгострокового позичкового капіталу, тому відсоткові ставки по їх випусках визначаються на рівні ставок відповідних ринків. Існує правило, згідно з яким відсоткові ставки з облігаціями у твердих валютах є нижчими, а у нестабільних валютах — вищими. Відсоткові ставки на ринках облігацій світових фінансових центрів встановлюються місцевим попитом та пропозицією.

Іноземні облігації залежно від країни емісії мають спеціальні назви: «янки-облігації» — в США, «самурай-облігації», «шибосай-облігації», «дайміо-облігації», «шагун-облігації» — в Японії, «бульдог-облігації» — у Великій Британії, «шоколад-облігації» — у Швейцарії, «матадор-облігації» — в Іспанії, «кенгуру-облігації» — в Австралії, «рембрант-облігації» — в Голландії.

«Янки» та «самурай» — найрозповсюдженіші іноземні облігації.

Доступ до ринків іноземних облігацій мають не всі позичальники і він набагато складніший порівняно з ринком єврооблігацій. Так, існують урядові обмеження відносно строків та сум, які можуть отримати іноземці, та напрямів їх використання. Одержаний капітал може бути обмежений лише локальним використанням за допомогою валютного контролю. Доступ на ці ринки одержують тільки міжнародні інвестори з високим кредитним рейтингом. Країни, що розвиваються, мають обмежений доступ. Такий відбір інвесторів призводить до того, що позичальники з низьким кредитним рейтингом зникають з ринків іноземних облігацій.

Випуски іноземних облігацій реалізуються за допомогою андеррайтингу (гарантованого розміщення). Позичальник разом з керуючим банком планують випуск облігацій на найбільш вигідних умовах: строк погашення, купонний дохід, можливість завчасного погашення, премія за умови завчасного відзиву, умови погашення.

Іноземні облігації мають тривалі строки погашення — 20—30 років.

Єврооблігації — це довгострокові боргові цінні папери, які розміщуються одночасно на декількох ринках транснаціональни-

ми синдикатами, а валюта їх емісії є іноземною для інвесторів, які їх купують.

Єврооблігації мають ряд цінних властивостей.

1. Вони надають право вибору валюти вираження. Валютний чинник відіграє велику роль у випуску єврооблігацій. Але не будь-яка валюта підходить для вираження єврооблігацій. Валюта повинна мати вільне ходіння, і в ній повинні без ризику виражатись обкладені платежі. Надто стійкі валюти небажані з точки зору позичальника, а стійкі — з точки зору кредитора. При виборі між двома варіантами вираження єврооблігацій існує компроміс між відсотковою ставкою і стійкістю валюти. В деяких випадках єврооблігації випускаються в декількох валютах, що дозволяє кредитору вимагати сплати в одній з декількох валют, що знижує ризик, пов'язаний з обмінними курсами, і розширює коло інвесторів. Разом з тим у більшості випадків і відсотки, і основна сума за єврооблігаціями виплачується в доларах США.

2. Облігації мають високий ступінь валютної еластичності як за складом валют вираження, так і за часткою єврооблігацій, виражених у тій чи іншій валюті в їх загальній масі.

3. Єврооблігації забезпечують більшу мобільність капіталу в міжнародному масштабі, оскільки залучають більшу кількість позичальників та інвесторів, ніж інші міжнародні фінансові інструменти.

4. Єврооблігації забезпечують інвесторам більшу диверсифікацію портфелів і вищі доходи, ніж вкладення у вітчизняні облігації.

5. Існує тісний зв'язок між міжнародним євровалютним ринком і ринком єврооблігацій. Наприклад, дилери єврооблігацій можуть отримувати позики для фінансування своїх операцій в євровалютах.

6. Доходи, отримані за єврооблігаціями, не обкладаються податком. Єврооблігації особливо привабливі для інвесторів, котрі платять відносно високі податки на свої оголошені доходи і менші — для інвесторів, діяльність яких не обкладається податками (страхові компанії, пенсійні фонди).

13.3.3. МІЖНАРОДНИЙ РИНОК ФІНАНСОВИХ ДЕРИВАТИВІВ

За останні три десятиліття на фінансових ринках з'явилося багато нових фінансових інструментів, які отримали назву похідних цінних паперів, або деривативів. Під фінансовими деривативами розуміються інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких

прив'язані до іншого фінансового або реального активу. Дериватив являє собою стандартний документ, який засвідчує право та/або зобов'язання придбати або продати базовий актив на визначених умовах у майбутньому.

Якщо класичні цінні папери призначені для залучення довгострокового капіталу, то деривативи є засобом хеджування, тобто страхування від цінових ризиків. Деривативи серед різних інструментів управління ризиками на фінансових ринках посідають перше місце.

Умови деривативів визначаються за згодою сторін.

Згідно з класифікацією Банку міжнародних розрахунків, розрізняються чотири типи базових активів, до кожного з яких може бути прив'язаний дериватив:

- товари (ціна деривативу прив'язується до ціни певного товару або руху індексу на групу товарів);
- акції (ціна деривативу прив'язується до ціни певної акції або руху індексу цін на групу акцій);
- іноземна валюта (ціна деривативу прив'язується до курсу однієї або до декількох валют);
- відсоткова ставка (ціна деривативу прив'язується до фіксованої, плаваючої, комбінованої відсоткової ставки).

До числа основних похідних цінних паперів відносяться опціони і ф'ючерси на товари, цінні папери, валюту, відсоткові ставки і фондові індекси, свопи на відсоткові ставки і валюту та форвардні контракти.

При купівлі і продажу деривативів контрагенти обмінюються не активами, а ризиками, що впливають з цих активів.

Ціна деривативів визначається рухом цін на товари, фінансові інструменти, індекси цін або відмінностями між двома цінами.

Цілі деривативу:

- фіксація майбутньої ціни на будь-який актив уже сьогодні, що досягається укладанням форвардного або ф'ючерського контракту;

- обмін потоками готівки або обмін активами (свопи);
- придбання права, але не зобов'язання на здійснення угоди (контракт типу опціону).

За способом фінансової організації в міжнародній торгівлі деривативами виділяють два основних типи контрактів: контракт типу форвард і контракт типу опціонів.

Міжнародний ринок деривативів характеризується зростанням обсягів операцій з похідними інструментами. Це зумовлено високою нестабільністю котировок та посиленням ризику втрат в

умовах зниження курсів. Останнім часом ринок деривативів поповнився новими учасниками. Крім інституційних інвесторів, в операціях беруть участь управляючі компанії та корпорації. Можливість страхування та мінімізація ризику втрат від знецінення базових фінансових активів на ринку похідних інструментів допомагає уникнути їх ще більшого знецінення та суттєвого зниження обсягів операцій з ними на фондових ринках. Обороти ринку деривативів у 8 разів перевищує світовий ВВП. За оцінкою Банку міжнародних розрахунків, сукупний обсяг міжнародного ринку деривативів у 2005 р. становив 270 трлн дол. [<http://www.dereх.ru>].

Міжнародна торгівля деривативами проводиться на біржах і поза біржею. Це зумовило поділ цих фінансових інструментів на деривативи, що продаються на біржах, і деривативи, що продаються поза біржею.

Характерні риси світового ринку деривативів:

- частка деривативів, що продаються на біржах, скорочується;
- за обсягом торгівлі валютні і відсоткові деривативи абсолютно домінують над товарними деривативами і деривативами на акції;
- більш ніж половина торгівлі деривативами є міжнародною;
- близько половини деривативних контрактів укладаються в доларах.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Що розуміють під валютою і яка існує класифікація валют?
2. У чому сутність валютного курсу та які чинники впливають на валютний курс?
3. Які існують види розрахункових валютних курсів і для чого їх використовують?
4. Як розраховується крос-курс?
5. Які існують режими валютних курсів і від чого залежить їх вибір?
6. Які чинники визначають попит та пропозицію валюти?
7. Як впливає зміна ціни національної валюти на ціну національних та іноземних товарів?
8. Для чого та як здійснюється прогнозування валютного курсу?
9. Що розуміють під валютними відносинами та валютною політикою, якими є особливості валютної політики України?
10. У чому суть та особливості міжнародних розрахунків, які основні їхні форми?
11. Визначте сутність, структуру та чинники що впливають на стан платіжного балансу.

12. Як здійснюється балансування статей платіжного балансу?
13. Що розуміють під конвертованістю валюти та які розрізняють види конвертованості валюти залежно від валютних обмежень, типів міжнародних операцій, відображених у платіжному балансі, та відношення до валюти резидентів і нерезидентів?
14. Що розуміють під світовою валютною системою та які її складові?
15. Охарактеризуйте систему золотого стандарту.
16. Чим золотовалютний стандарт відрізняється від золотого?
17. Які основні принципи Бреттон-Вудської та Ямайської валютної системи?
18. Що розуміють під міжнародними фінансовими потоками та які канали їх руху?
19. Яка структура світового фінансового ринку, які особливості його розвитку та провідні суб'єкти?
20. У чому полягає специфіка євrorинку?
21. Що розуміють під світовою фінансовою системою та в чому сутність фінансової глобалізації?
22. Які існують світові фінансові центри?
23. У чому сутність валютного ринку?
24. Що розуміють під конверсійними операціями та які є види конверсійних операцій?
25. Які особливості ринку спот?
26. У чому полягає специфіка форвардного ринку?
27. Охарактеризуйте операцію своп.
28. Які відмінні риси ф'ючерсного ринку?
29. Охарактеризуйте валютні опціони.
30. У чому полягає суть спекулятивних валютних операцій?
31. Розкрийте зміст арбітражних операцій на валютному ринку.
32. Визначте сутність та основні форми міжнародного кредиту.
33. Як визначається вартість міжнародного кредиту?
34. У чому суть відсоткової ставки і які чинники впливають на зміну її величини?
35. Які особливості притаманні ринку єврокредитів та які основні форми середньо- та довгострокових єврокредитів?
36. У чому полягає та як здійснюється міжнародна офіційна допомога країнам із транзитивною економікою, в тому числі в Україні?
37. У чому сутність міжнародного ринку цінних паперів, які етапи та тенденції його розвитку?
38. Охарактеризуйте міжнародний ринок акцій.
39. Що являє собою міжнародний ринок депозитарних розписок?
40. У чому сутність міжнародного ринку облігацій?
41. Які особливості мають єврооблігації?
42. Визначте сутність та особливості міжнародного ринку фінансових деривативів.

ТЕМИ ДОПОВІДЕЙ І РЕФЕРАТІВ

1. Європейська валютна система: стан та перспективи розвитку.
2. Теорія паритету купівельної спроможності та її значення.
3. Концепція економічної рівноваги платіжного балансу.
4. Валютна політика України: реалії та перспективи.
5. Платіжний баланс України: характеристика сучасного стану.
6. Специфічні риси сучасного світового фінансового ринку.
7. Особливості сучасних світових фінансових центрів.
8. Європейські фінансові центри: Цюрих, Париж, Люксембург, Франкфурт-на-Майні.
9. Класифікація міжнародних фінансових потоків: сучасні ознаки.
10. Суть, причини виникнення та особливості сучасних фінансових криз.
11. Валютна інтеграція України в умовах фінансової глобалізації: реалії та перспективи.
12. Глобалізація міжнародних фінансових ринків: основні риси та тенденції розвитку.
13. Ринок євровалют: актуальні проблеми функціонування та розвитку.
14. Ринок єврокредитів: основні проблеми сьогодення.
15. Глобальний ринок акцій: головні суперечності сучасного розвитку.
16. Основні напрями взаємодії України зі світовими фінансовими ринками.
17. Перспективи входження фінансового ринку України в світову систему торгівлі деривативами.
18. Вплив інтеграційних процесів на функціонування фондового ринку України.
19. Фінансові інновації на міжнародних ринках облігацій.
20. Первинний та вторинний ринки цінних паперів.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. *Поняття «валюта» означає:*

- а) грошову національну одиницю, що лежить в основі грошової системи;
- б) тип грошової системи в даній країні;
- в) іноземну валюту;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

2. *Якщо валютний курс, визначений методом прямого котирування, знижується, то національна валюта:*

- а) дорожчає;
- б) знецінюється;
- в) створює оптимальний валютний простір;
- г) підтримується урядом на валютному ринку.

3. *Класифікація валютних систем ґрунтується:*
- а) на тому, який саме актив визнається резервним;
 - б) на золотому вмісті;
 - в) на виникненні паралельного обігу валют на ринку країни.
4. *Обмінний валютний курс — це:*
- а) кількість одиниць однієї валюти, необхідна для придбання одиниць іншої валюти;
 - б) ринкові ціни однієї валюти, виражені в іншій валюті;
 - в) сукупність цін валют, взаємопов'язаних тристороннім арбітражем;
 - г) усі відповіді правильні;
 - д) усі відповіді неправильні.
5. *Вибір валютної політики залежить від:*
- а) мети економічної політики країни;
 - б) ступеня залежності національної економіки від процесів світового господарства;
 - в) внутрішньої нестабільності країни;
 - г) проблеми оптимального поєднання безробіття та інфляції;
 - д) усі відповіді правильні;
 - е) усі відповіді неправильні.
6. *Перевага фіксованих валютних курсів полягає в тому, що:*
- а) автоматично коригують дефіцити і активи платіжних балансів;
 - б) зменшують ризик і невизначеність міжнародної торговельної, кредитної та інвестиційної діяльності;
 - в) оптимізується попит та пропозиція валюти.
7. *Перевага плаваючих валютних курсів полягає в тому, що:*
- а) автоматично коригують дефіцити і активи платіжних балансів;
 - б) зменшують ризик і невизначеність міжнародної торговельної, кредитної та інвестиційної діяльності;
 - в) сприяють розширенню міжнародної торгівлі.
8. *Ямайська валютна система — це:*
- а) система договірно-фіксованих курсів і паритетів валют, що періодично переглядаються;
 - б) система, яка дозволяє як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант;
 - в) коли всі країни підтримують жорстке співвідношення між своїми запасами золота і кількістю грошей в обігу;
 - г) коли всі національні валюти мають фіксований вміст золота.
9. *Активне сальдо платіжного балансу збільшиться, якщо в країні:*
- а) відбудеться виплата заборгованості за заробітною платою;
 - б) зменшаться реальні відсоткові ставки;
 - в) сповільниться темп економічного зростання.

10. *Рахунок поточних операцій платіжного балансу не охоплює:*
- а) чистих доходів від інвестицій;
 - б) транспортних послуг іноземним державам;
 - в) змін в активах країни за кордоном;
 - г) товарного експорту.
11. *Яке з наведених тверджень неправильне:*
- а) позитивне сальдо рахунка капіталу виникає, якщо обсяг відпливу капіталу менший від іноземних інвестицій у національну економіку;
 - б) рахунок капіталу і рахунок поточних операцій у сумі дорівнюють чистому експорту;
 - в) відповідно до статистики національних рахунків платіжний баланс завжди збалансований;
 - г) сальдо рахунка поточних операцій дорівнює чистому експорту;
 - д) усі твердження правильні.
12. *Фінансовий рахунок платіжного балансу поліпшиться, якщо:*
- а) збільшаться трансфертні перекази в країну;
 - б) іноземці збільшать вкладення в державні облигації;
 - в) резиденти країни збільшать інвестиції за кордон;
 - г) центральний банк збільшить обсяг купівлі іноземної валюти;
 - д) немає правильної відповіді.
13. *Валютні відносини — це:*
- а) міжнародний рух факторів виробництва та товарів і сукупність інструментів;
 - б) закріплена в міжнародних угодах форма організації валютно-фінансових відносин, які функціонують самостійно або обслуговують міжнародний рух товарів та факторів виробництва;
 - в) сукупність грошових відносин, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між суб'єктами світового господарства.
14. *Зростання дефіциту поточного балансу зумовлює:*
- а) падіння курсу національної валюти;
 - б) зростання курсу національної валюти;
 - в) зменшення пропозиції національної валюти за кордоном.
15. *Падіння курсу національної валюти спричинює:*
- а) зниження ціни експорту й імпорту;
 - б) збільшення ціни експорту й імпорту;
 - в) зниження ціни експорту і збільшення ціни імпорту;
 - г) збільшення ціни експорту й зниження ціни імпорту.
16. *Зростання курсу національної валюти спричинює:*
- а) зниження ціни експорту й імпорту;
 - б) збільшення ціни експорту й імпорту;
 - в) зниження ціни експорту і збільшення ціни імпорту;
 - г) збільшення ціни експорту і зменшення ціни імпорту.

17. Конвертованість як економічну категорію можна визначити як:

а) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій у своїй країні;

б) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій як у своїй країні, так і за кордоном;

в) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій за кордоном.

18. Резервні активи включають:

а) монетарне золото, СПЗ, резервну позицію у МВФ, валютні та інші активи;

б) монетарне золото, євро, резервну позицію у МВФ, валютні та інші активи.

19. Рух валютних та фінансових ресурсів відбувається через:

а) валютні операції, валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів і послуг, закордонні інвестиції, операції з цінними паперами;

б) валютні операції, валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів і послуг, операції з цінними паперами;

в) валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів та послуг, закордонні інвестиції, операції з цінними паперами.

20. Ринок валютних деривативів включає такі сегменти:

а) форвардний ринок, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів;

б) ринок спот, форвардний ринок, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів;

в) ринок своп, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів.

21. Міжнародний фінансовий ринок складається з таких, тісно пов'язаних між собою через систему міжнародних розрахунків, сегментів:

а) ринку валют, ринку боргових зобов'язань, ринку титулів власності, ринку фінансових деривативів;

б) ринку валют, ринку боргових зобов'язань, ринку акцій, ринку валютних деривативів;

в) ринку боргових зобов'язань, ринку акцій, ринку валютних та фінансових деривативів.

22. Форварди та ф'ючерси — це:

а) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладення угоди;

б) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;

в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;

г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

23. Свопи — це:

а) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладання угоди;

б) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;

в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;

г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

24. Опціони — це:

а) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;

б) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладання угоди;

в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;

г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

25. Канали, якими може ввозитись іноземна валюта, це:

а) уповноважені банки;

б) туристи і люди, що приїхали у відрядження;

в) шлях зняття готівкової валюти з валютних рахунків підприємствами, організаціями тощо;

г) усі відповіді правильні;

д) немає правильної відповіді.

26. Ф'ючерси — це:

а) стандартизовані форвардні контракти на певну суму валюти, торгівля якими здійснюється на організованих біржах;

б) угоди з обміну двома валютами на основі контрактів, які передбачають розрахунки через більше ніж два робочі дні, та які є структурно близькими до угод спот;

в) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

27. Хеджування — це:

а) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;

б) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав;

в) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс відсоток, який буде отриманий на інвестицію.

28. Спекуляція — це:

а) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс відсоток, який буде отримано на інвестицію;

б) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;

в) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав.

29. Арбітраж — це:

а) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;

б) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс відсоток, який буде отримано на інвестицію;

в) купівля валюти або іншого активу на одному ринку, її негайний продаж на іншому ринку та отримання прибутку завдяки відмінності ціни купівлі та ціни продажу;

г) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав.

30. Функції біржового валютного ринку полягають насамперед у:

а) визначення попиту валюти, встановленні валютних курсів, визначенні довідкових курсів валют, а також у формуванні певної стратегії і тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання;

б) визначенні попиту та пропозиції валюти, встановленні валютних курсів, прогнозі їх динаміки, визначенні довідкових курсів валют, а також у формуванні певної стратегії та тактики центрального банку країни.

ни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання;

в) визначенні попиту та пропозиції валюти, прогнозі їх динаміки, здійсненні валютних операцій, а також у формуванні певної стратегії і тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання.

31. Учасниками міжнародних валютних ринків є:

а) банки, валютні біржі, брокерські фірми, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації;

б) банки, брокерські фірми, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні і фінансові організації, країни (як суб'єкт господарювання);

в) банки, валютні біржі, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації, країна (як суб'єкт господарювання), фізичні особи.

32. Наприкінці ХХ ст. латиноамериканські країни активно брали позики, що призвело до боргової кризи. Водночас країни Південно-Східної Азії активно інвестували свій капітал, що дало їм змогу зробити економічний ривок:

а) реальна відсоткова ставка за міжнародними кредитами буде вищою для країн Латинської Америки, ніж для країн Південно-Східної Азії, оскільки країни Латинської Америки політично та економічно нестабільні;

б) реальна відсоткова ставка за міжнародними кредитами буде нижчою для країн Латинської Америки, ніж для країн Південно-Східної Азії, оскільки країни Латинської Америки орієнтуються на поточне споживання;

в) реальна відсоткова ставка за міжнародними кредитами буде вищою для країн Латинської Америки, ніж для країн Південно-Східної Азії, оскільки країни Латинської Америки вичерпали свій ресурсний потенціал.

33. Міжнародний ринок акцій поділяється на:

а) зрілі ринки; ринки, що розвиваються;

б) ринок титулів власності та ринок депозитарних розписок;

в) ринок державних цінних паперів, ринок приватних цінних паперів, ринок цінних паперів міжнародних організацій.

34. Фінансові деривативи — це:

а) інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив'язані до іншого фінансового або реального активу;

б) інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких змінюються під впливом попиту та пропозиції.

35. Згідно з класифікацією БМР, є такі типи активів, до кожного з яких або до будь-якого їх поєднання може бути прив'язаний дериват:

а) товари, акції, іноземна валюта, відсоткова ставка;

б) товари, акції, іноземна валюта;

в) товари, цінні папери, іноземна валюта.

Розділ V

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Ключові поняття

Інтеграція • глобалізація • регіоналізація • рівні регіоналізації • рівні міжнародної економічної інтеграції • ЄС: основні цілі та етапи формування, протиріччя поширення • ЄАВТ • СНД • ОЧЕС • ГУАМ • ЄврАзЕС • НАФТА • ЛАВТ • КАРАФТА • Андська група • КАРИКОМ • МЕРКОСУР • ЛААІ • АСЕАН • АТЕС • ЕКОВАС • ЮДЕАК • КОМЕСА • САДК • інтеграція України в міжнародну економічну систему: об'єктивні умови, глобальні та регіональні форми, стратегічні напрями

Глава 14

СУТЬ ТА РІВНІ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

14.1. Економічна інтеграція як поняття

Економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного територіального поділу праці. На певному етапі розвитку цього процесу економічні стосунки між країнами світу характеризуються вже не тільки торговельними, а й тісними виробничими, фінансовими зв'язками. Економічна інтеграція — це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони. Національні економіки, спеціалізуючись на певних товарах та послугах, водночас доповнюють одна одну в системі світового господарства. Слово «інтеграція» походить від латинського «*integer*» — цілий; отже, інтеграція веде до утворення цілісної економічної системи.

Сучасна міжнародна економічна інтеграція відбувається під впливом низки факторів світового розвитку, серед яких найсуттєвішими є глобалізація і регіоналізація.

Глобалізація означає тісну взаємодію і переплетення економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовому терені; поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу; формування єдиної (глобальної) для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин. Поняття глобалізації тісно пов'язане з інтернаціоналізацією господарського життя. Глобалізація супроводжується утворенням міжнародних організацій, що є регуляторами цього процесу. В економічній сфері це насамперед економічні підрозділи ООН (ЕКОСОП, ЮНІДО, ЮНКТАД та ін.), Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк, Світова організація торгівлі, міжнародні організації в окремих галузях економіки (промисловість, сільське господарство, транспорт тощо). Глобалізація надає інтеграційним процесам загальносвітовий характер; кожна країна взаємодіє з іншими країнами не тільки безпосередньо (наприклад, через зовнішню торгівлю), а й через механізм опосередкування, — включаючись до світового ринку, світової валютної системи, системи міжнародних організацій глобального типу.

Регіоналізація — це поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі, що зветься регіоном. Регіон характеризується не тільки близьким розташуванням країн одна до одної, а й спільністю природних, історичних, економічних, політичних, культурних умов. Такі умови, наприклад, наявні в Західній Європі, що значно полегшує там процес економічної інтеграції. На регіональному рівні утворюються міждержавні угруповання, які мають характер інтеграційних об'єднань. Економічне згуртування є головною метою і чинником їх утворення, але часто цей процес підсилюється політичними, культурними й іншими умовами. Наприклад, Рада економічної взаємодопомоги (РЕВ) була насамперед політичною організацією. Європейський Союз, навпаки, розпочався в 50-х роках як суто економічна організація, а тепер дедалі більше набуває рис політичного союзу. Регіональні угруповання в Латинській Америці значною мірою ґрунтуються на культурній, мовній, регіональній спільності. Спонукальним чинником африканських об'єднань є спільність історичних умов розвитку.

Хоч на перший погляд глобалізація і регіоналізація є процесами протилежного напрямку, вони не виключають, а доповнюють одна одну. На регіональному рівні конкретизуються, організаційно упорядковуються, моделюються інтеграційні процеси, які на глобальному рівні мають узагальнений характер. Поступово розширюючись, регі-

ональні організації відпрацьовують механізм економічного співробітництва, який стає надбанням світової спільноти на глобальному рівні. Цей факт має відображення, до речі, в системі міжнародних організацій: Організація європейського економічного співробітництва, утворена в 1948 р. як регіональна організація, з 1961 р. перетворилася на глобальну — Організацію економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР), що об'єднує країни всіх континентів.

Найбільш чітко міжнародна інтеграція проявляється на регіональному рівні, тому доцільно розглянути докладніше механізм інтеграції на прикладі регіональних інтеграційних угруповань.

У просторовому відношенні можна виокремити такі рівні регіоналізації:

- макрорегіональний — об'єднання держав великого регіону. Такими регіонами є Західна Європа, Центральна Європа, Східна Європа, Центральна Азія (азіатські країни колишнього СРСР, а також Монголія), Південна Азія, Східна і Південно-Східна Азія, Азіатсько-Тихоокеанський регіон (сполучає кілька регіонів Азії, Австралію, деякі країни Північної й Південної Америки), Північна Америка, Латинська Америка, Близький Схід, Західна і Центральна Африка, Східна Африка, Південна Африка;
- мезорегіональний — співробітництво між прикордонними адміністративно-територіальними утвореннями держав, наприклад єврорегіони;
- мікрорегіональний — спільні спеціальні економічні зони (СЕЗ).

14.2. Рівні міжнародної економічної інтеграції

Інтеграційні процеси відбуваються з неоднаковою глибиною й інтенсивністю в різних регіональних угрупованнях. Це залежить від загального рівня розвитку країн регіону і рівня поглиблення територіального поділу праці між ними. За **ступенем інтегрованості** виокремлюються такі регіональні інтеграційні об'єднання країн: зона преференційної торгівлі, вільний торговельний простір (зона вільної торгівлі), митний союз, спільний ринок, економічний союз.

ЗОНА ПРЕФЕРЕНЦІЙНОЇ ТОРГІВЛІ

Зона преференційної торгівлі — початкова стадія регіонального інтеграційного процесу. Країни такого угруповання лібералізують торговельні відносини між собою, усуваючи перепони в

торгівлі деякими (але не всіма) товарами та послугами. На цій стадії ще не відпрацьовано єдиного механізму оподаткування при перетині товаром кордону, діють різні митні правила тощо. Квоти для імпорту товарів з країн-партнерів можуть бути розширені, але не ліквідуються цілком. Полегшуються умови для руху факторів виробництва (наприклад, для пересування робочої сили), але й тут можуть бути обмеження.

На цій стадії перебуває переважна більшість регіональних інтеграційних угруповань світу, в тому числі СНД.

ВІЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНИЙ ПРОСТІР

У вільному торговельному просторі всі бар'єри на шляху торгівлі усунуті. В ньому не допускаються ніякі дискримінаційні податки, квоти, тарифи, інші торговельні бар'єри. Вільний економічний простір інколи створюється для певного класу товарів і послуг. Наприклад, створюється вільний торговельний простір сільськогосподарських товарів, котрий передбачає відсутність обмежень на торгівлю лише сільськогосподарськими товарами.

Головною рисою вільного торговельного простору є те, що кожна країна продовжує проводити свою власну політику стосовно країн, що не є членами даного вільного торговельного простору. Іншими словами, кожна країна — член вільного торговельного простору — може встановлювати будь-які тарифи або інші обмеження на торгівлю з країнами, які не входять до цього об'єднання.

Найвідомішим вільним торговельним простором є Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ). Вона була створена в 1960 р. угодою 8 європейських країн. ЄАВТ уже втратила колишню важливість у зв'язку з вищим рівнем інтеграції Європейського Союзу. Ще одним прикладом є Північно-Американська асоціація вільної торгівлі між США, Канадою та Мексикою — НАФТА (1994 р.), яка еволюціонує в бік спільного ринку (до 2010 р.).

МИТНИЙ СОЮЗ

Митний союз, як і вільний торговельний простір, усуває бар'єри в торгівлі товарами серед країн-учасниць. Але, крім цього, митний союз передбачає спільну торговельну політику по відношенню до країн, що не входять до митного союзу. Звичайно це проявляється при прийнятті зовнішнього тарифу (мита), за допомогою якого імпорт з країн, що не входять до митного союзу,

обкладається однаковим митом при продажу товарів будь-якій країні—учасниці митного союзу. Доходи від тарифів потім розподіляються між учасниками митного союзу згідно з певними встановленими пропорціями.

«Спільний ринок» ЄЕС — яскравий, але не єдиний приклад економічної ефективності митного союзу. На всіх континентах існують регіональні союзи у формі митних союзів: ЄАВТ, «МЕРКОСУР», Андський пакт, Митний союз Центральної Африки, Асоціація країн Південно-Східної Азії.

СПІЛЬНИЙ РИНОК

Як і митний союз, спільний ринок не має торговельних бар'єрів і характеризується спільною зовнішньоторговельною політикою. Крім того, у спільному ринку мобільними є чинники виробництва між країнами-учасницями. Обмеження на імміграцію, еміграцію та переливання капіталу через кордони усунуті. Чинник мобільності дає можливість ефективніше використовувати працю, капітал і технологію. Таким чином, у спільному ринку починається інтеграція безпосередньо у сфері виробництва, що змушує членів спільного ринку тісно співпрацювати у грошовій, податковій (фіскальній) політиці і в політиці зайнятості.

Але, крім очевидних вигод функціонування спільного ринку, він має і негативні сторони. Йдеться про те, що підвищення продуктивності праці країн — учасниць спільного ринку в цілому не завжди передбачає однакову вигоду для всіх країн, які входять до нього. Через це обставину виникають труднощі у створенні спільного ринку в різних частинах земної кулі. Прикладом успішної політики спільного ринку може бути ЄЕС.

ЕКОНОМІЧНИЙ СОЮЗ

Економічний союз вимагає не лише інтеграції у сфері зовнішньоторговельної і виробничої діяльності, а й інтеграції економічної політики. Країни — учасниці економічного союзу на доповнення до вільного переміщення товарів, послуг, чинників виробництва повинні гармонізувати грошово-кредитну політику, оподаткування та державні витрати. Крім того, учасники економічного союзу повинні використовувати спільну валюту. Фактично останнє може бути реалізоване створенням систем фіксованих валютних курсів. Формування економічного союзу потребує від держав відмови від значної частини їх національного суверен-

нітету. Це — серйозна перешкода на шляху формування економічного союзу. Тим більше, що світова політична система побудована на вищій владі національної держави. Процес формування економічного союзу успішно відбувається лише в Європі. Тільки тут розвивається інтеграційне утворення, що досягло ступеня економічного союзу, це — Європейський Союз.

Серед найвідоміших регіональних об'єднань слід назвати ЄС, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР та СНД. Основні їхні параметри наведено в табл. 14.1.

Таблиця 14.1

**ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ ПОКАЗНИКИ ДЕЯКИХ
РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ УГРУПОВАНЬ**

Регіон	Населення, млн чол. (2005 р.)	ВВП (за ПКС), млрд дол. (2005 р.)	ВВП на душу населення тис. дол.	Експорт то- варів та по- слуг млрд., дол.,(2005 р.)
ЄС (25 країн)	460,7	12180	26,5	4713
СНД (12 країн)	278,7	2307	8,3	295
НАФТА (3 країни)	435,7	14541	33,4	1710
МЕРКОСУР (4 країни)	232,4	2136	9,2	153
АСЕАН (10 країн)	555,5	2653	4,8	637

Джерело: [<http://www.demoscope.ru/weekly/app/world2005>;
www.cia.gov/cia/publications/fastbook; www.wto.org]

Глава 15

РЕГІОНАЛЬНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ УГРУПОВАННЯ

15.1. Європейські інтеграційні процеси

15.1.1. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ СОЮЗ

Історично найбільш рельєфно інтеграційні процеси виявилися в Західній Європі. З самого початку вони були викликані необхідністю відбудови економіки країн цього регіону після Другої світової війни.

Щоб полегшити реалізацію плану Маршалла, 16 європейських країн у 1948 р. створили Організацію європейського економічного співробітництва. Її метою було:

- стабілізувати валюти;
- об'єднати економічний потенціал;
- поліпшити торговельні відносини.

Однак ця організація виявилася слабкою і не змогла забезпечити необхідного економічного зростання.

Пошук нових форм співробітництва відбувався в двох основних напрямках.

Перший напрям передбачав:

- а) усунути перешкоди на шляху просування товарів, капіталу і людей;
- б) гармонізувати політику різних країн у галузі економіки;
- в) створити єдині зовнішні тарифи.

Ці ідеї врешті-решт втілилися в створенні Європейського Союзу.

Другий напрям відкидав ідею повної інтеграції на користь створення зони вільної торгівлі. Він передбачав також:

- 1) зняти обмеження на шляху переміщення промислових товарів між членами зони;
- 2) зберегти структуру зовнішніх тарифів кожної країни. Іншими словами, цей напрям передбачав надати кожній країні—учасниці організації вигоди від вільної торгівлі, що залишало кожній з них можливість дотримуватися власних економічних інтересів у відносинах з іншими країнами.

Ці ідеї втілились у створення Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ).

Шлях до Європейського Союзу був досить тривалим і складним. Розглянемо основні етапи формування цього Союзу.

Перший етап пов'язаний зі створенням, за Паризьким договором (8 квітня 1951 р.) Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), який набрав чинності в серпні 1952 р. Творцями ЄОВС стали Франція, ФРН, Бельгія, Люксембург, Італія, Нідерланди.

Мета ЄОВС — сприяти економічному зближенню між країнами, які увійшли до нього, шляхом створення єдиного ринку вугілля і сталі. В 1953 р. скасовано митні обмеження в торгівлі залізом і брухтом, а дещо пізніше — і сталлю; в 1954 р. — на спеціальні сталі. В 1980 р. введено контингентування¹ виробництва в цих країнах. У 1985 р. скасовано державні субсидії сталеливарній промисловості.

Другий етап пов'язаний з Римським договором (25 березня 1957 р.) про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) та Євратома, котрий набрав чинності 1 січня 1958 р. Творцями ЄЕС і Євратом стали ті ж самі 6 європейських країн.

Мета ЄЕС (Спільного ринку) — забезпечити постійний і збалансований розвиток економік країн-учасниць, підвищити рівень життя населення, забезпечивши свободу переміщення капіталів, товарів і робочої сили.

Мета Євратому — розвивати ядерну енергетику в країнах, що підписали договір. Це співтовариство дало змогу побудувати низку АЕС, проводити спільні дослідження в галузі ядерної енергетики.

Третій етап пов'язаний з об'єднанням в 1967 р. трьох співтовариств (ЄОВС, ЄВРАТОМ, ЄЕС) і створенням Європейського співтовариства (ЄС).

До складу ЄС спочатку увійшли 6 країн: Франція, Бельгія, ФРН, Люксембург, Італія, Нідерланди; в 1973 р. Велика Британія, Данія, Ірландія, в 1981 р. — Греція, в 1986 р. — Іспанія, Португалія.

Мета ЄС — створити єдину Європу шляхом поступового злиття національних економік і розвинути спільні інститути.

Поступове злиття національних економік досяглося за допомогою:

а) формування спільного ринку на основі укладеного в 1968 р. митного союзу і спільної політики, особливо сільськогосподарської;

¹ *Контингентування* — державне обмеження або попередня фіксація рівня зовнішньоторговельних операцій, що допускаються. Розрізняють контингентування імпорту і контингентування експорту. Контингентування імпорту пов'язується з обмеженням імпорту товарів іноземного виробництва для захисту інтересів національної економіки. Контингентування експорту вводиться на товари, що є дефіцитом на внутрішньому ринку.

б) створення Європейської валютної системи (березень 1979 р.) з метою сформування зони валютної стабільності в Європі. Механізм європейської валютної системи (ЄВС) ґрунтувався на екю — складній валютній одиниці (корзині валют), з орієнтацією на єдину європейську валюту (євро);

в) створення єдиного внутрішнього ринку (січень 1993 р.) відповідно до єдиного європейського акту, підписаного в 1986 р.

Розвиток спільних інститутів ЄС реалізувався у створенні і функціонуванні з 1967 р. таких загальних наднаціональних і міждержавних органів:

- а) Рада Міністрів — законодавчий орган;
- б) Комісія Європейських співтовариств — виконавчий орган, що має право подавати на затвердження Раді Міністрів проекти законів;
- в) Європейський парламент — контролюючий орган. Він здійснює контроль за діяльністю Комісії і затверджує загальний бюджет;
- г) Суд Європейських Співтовариств — вищий судовий орган.

Останнім часом дедалі більшого значення набувають ще два органи, непередбачені у початкових договорах. Вони створювались поступово, у зв'язку з практичною необхідністю:

а) Європейська Рада, до складу якої входять голови урядів країн-учасниць;

б) Європейське політичне співробітництво — комітет, у складі якого нараховується 15 міністрів закордонних справ та один член Комісії ЄС.

У своїй роботі Європейська Рада і Комісія Європейських Співтовариств знаходять підтримку ще двох організацій, що діють у рамках «Спільного ринку»:

- а) Економічної та соціальної ради;
- б) Консультативної комісії ЄС з вугілля і сталі.

Четвертий етап пов'язаний з Маастрихтським договором (підписаний 12 країнами ЄС 7 лютого 1992 року і набрав чинності 1 листопада 1993 р. після ратифікації його всіма країнами) про утворення Європейського Союзу.

Нині до складу ЄС входять 27 країн: Ірландія, Греція, Данія, Нідерланди, Італія, Швеція, Португалія, Велика Британія, Люксембург, Франція, Бельгія, Іспанія, Австрія, Фінляндія, ФРН, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Кіпр, Мальта, Румунія, Болгарія.

Основна мета Європейського Союзу:

▪ закріпити результати, досягнуті на попередніх етапах інтеграції країн Європейського співробітництва, включаючи створення єдиного ринку;

- підвищити ефективності механізмів і органів Європейського співробітництва;

- сприяти збалансованому, усталеному розвитку економіки і соціальної сфери в країнах—учасниках Європейського співробітництва в умовах ліквідації внутрішніх кордонів між ними і поглибленню економічного та валютного союзу;

- підвищувати роль Європейського співробітництва на міжнародній арені шляхом проведення єдиної зовнішньої політики і політики безпеки 27 країн, що виступають як єдине ціле;

- посилити захист прав та інтересів громадян країн-учасниць шляхом введення громадянства Європейського Союзу.

Відповідно до Маастрихтського договору, функціонування Європейського Союзу передбачає:

1. Проведення спільної зовнішньої політики і політики безпеки (захист спільних інтересів, у тому числі голосуванням в ООН, ОБСЄ і т. ін.; підтримання миру і міжнародної безпеки; зміцнення демократії; забезпечення прав людини та основних свобод; економічні аспекти безпеки; зв'язки із Західноєвропейським союзом з питань оборони).

2. Співробітництво в галузі правосуддя і внутрішніх справ: вільне пересування і перебування на всій території Європейського Союзу; право громадян країн-учасниць обирати і бути обраними до місцевих органів і в Європарламент незалежно від місця їх перебування в Європейському Союзі; захист громадян Союзу за його межами посольством або консульством будь-якої країни-учасниці; право подання петицій Європейському Парламенту; контроль за зовнішніми кордонами Союзу; митне співробітництво; візова політика; імміграційна політика, боротьба з контрабандою, тероризмом, наркобізнесом; співробітництво в галузі цивільного права; співробітництво національних служб, створення Європолу.

3. Співробітництво в економічній та соціальній сферах (крім Великої Британії), а також інших сферах (умови праці, захист безпеки та здоров'я трудящих; соціальний захист; використання праці іммігрантів; охорона навколишнього середовища; НДДКР; промислова політика; транс'європейські інфраструктури: транспорт, телекомунікації, енергетика, захист споживачів, освіта, підготовка кадрів, охорона здоров'я, культура).

Поглиблення економічного і валютного союзу Європейського Союзу відповідно до Маастрихтського договору включає такі етапи.

Перший етап: до 31 грудня 1993 року.

- Повна лібералізація руху капіталів всередині Європейського Союзу.

- Завершення формування єдиного внутрішнього ринка ЄС.
- Розроблення заходів що зближення («конвергенції») ряду економічних параметрів країн-учасниць з метою їх підготовки до участі в економічному та валютному союзі.

Другий етап: з 1 січня 1994 року.

- Установлення Європейського валютного інституту (ЄВІ) для розробки правил і процедур створення Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ) і введення єдиної валюти — євро.
- Тісна координація економічної політики країн-членів; санкції за недотримання рекомендацій Ради ЄС.
- Створення спеціального фонду сприяння «конвергенції» (15 млрд екю на 1993—1999 рр.) для фінансової підтримки найменш розвинутих країн ЄС — Греції, Ірландії, Португалії та Іспанії.

Третій етап: з 1 січня 1999 року автоматично, незалежно від кількості країн, готових до участі в економічному і валютному союзі:

- Установлення незалежної Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ) на чолі з Європейським центральним банком (ЄЦБ), котрим керують лише представники країн—учасниць економічного та соціального союзу (ЄВІ ліквідується).
- Установлення твердо фіксованого курсу валют країн—членів економічного і валютного союзу між собою і по відношенню до євро.
- Емісія банкнот Євро Європейським центральним банком і національними банками з дозволу Ради управляючих ЄЦБ; заміна національних валют на євро з 2003 року.
- Єдина валюта політика країн—членів економічного і валютного союзу.

Договір про Європейський Союз передбачає істотні обмеження державного суверенітету в економічній галузі (питання валюти, податків, бюджету і т. ін.), у зовнішній політиці, в питаннях оборони та соціального регулювання.

Таке рішення спричинило в багатьох громадян побоювання втратити національну самобутність, свої етнічні, моральні, культурні та державні корені. Відтак для того щоб сумістити подальшу інтеграцію із самостійністю і самобутністю націй з правами людини, було ухвалено рішення впровадити в законодавство ЄС принцип субсидіарності. Суть цього принципу полягає в тому, що рівень влади і управління, на котру ухвалюється рішення, залежить від характеру проблем, що вирішуються: все те, що можна вирішити «вниз», там і вирішується, а те, що неможливо, передається для вирішення «вище».

Такий зважений підхід до вирішення найважливіших проблем ЄС дозволяє реалізувати програми, які націлені на відновлення економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності європейської промисловості і на боротьбу з безробіттям.

За оцінками спеціалістів, економічний ефект від реалізації наміченої програми подальшого розвитку економічної інтеграції в Західній Європі виявиться насамперед від економії на масштабах виробництва, зниження витрат виробництва, прискорення НТП, підвищення темпів економічного зростання, поліпшення умов торгівлі.

Становлення й розвиток західноєвропейської інтеграції відбувається в досить тривалий строк — майже півстоліття. Пояснюється така повільність тим, що поряд із позитивними умовами інтеграції в регіоні є й складні моменти. До них належать досить значний перепад економічних потенціалів країн-членів, неоднаковий рівень економічного розвитку. Про це свідчать дані табл. 14.2.

Таблиця 14.2

**ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ ПРОДУКТ КРАЇН ЄС
(2006 р., млрд дол., за поточним курсом валют)**

Німеччина	2858	Люксембург	34
Франція	2154	Польща	265
Велика Британія	2341	Чехія	119
Італія	1780	Словаччина	47
Іспанія	1081	Угорщина	113
Нідерланди	613	Словенія	38
Бельгія	368	Румунія	79
Швеція	372	Болгарія	28
Австрія	309	Естонія	14
Данія	256	Латвія	16
Фінляндія	196	Літва	26
Греція	223	Кіпр	16
Португалія	177	Мальта	5
Ірландія	203	ЄС	13731

Джерело: [www.cia.gov]

Перша п'ятірка держав, особливо Німеччина, практично вирішує долю економіки Союзу, маючи частку в 74 % від усього економічного потенціалу об'єднання. Незважаючи на послідовну політику вирівнювання економічного розвитку, й досі зберігається розбіжність в економічних показниках у розрахунку на душу населення (табл. 14.3).

Таблиця 14.3

**ВАЛОВИЙ ВНУТРІШНІЙ ПРОДУКТ КРАЇН ЄС В РОЗРАХУНКУ
НА ДУШУ НАСЕЛЕННЯ (2006 р., тис. дол.)**

Люксембург	85,0	Португалія	17,7
Данія	51,2	Польща	6,8
Австрія	38,6	Чехія	11,9
Німеччина	34,4	Словаччина	9,4
Швеція	41,3	Угорщина	11,3
Бельгія	36,8	Словенія	19,0
Нідерланди	38,3	Румунія	3,6
Фінляндія	39,2	Болгарія	3,5
Франція	35,9	Естонія	10,0
Велика Британія	39,0	Латвія	6,7
Італія	30,7	Литва	7,2
Ірландія	50,8	Кіпр	20,0
Іспанія	27,0	Мальта	12,5
Греція	20,3		

Джерело: [www.cia.gov]

З таблиці 14.3 видно, по пересічний перепад у рівнях життя між найбагатшою країною й найбіднішою сягає 24-кратної величини. Проте розрив поступово скорочується.

Інтеграційні процеси в Західній Європі продовжують поглиблення. Завершується утворення єдиної валютної системи. З 1999 р. євро було запроваджено і замінило екю; з 1 січня 2002 р. банкноти євро уведені в обіг, а з 1 липня того самого року замінили собою національні валюти країн ЄС.

Європейський Союз є осередком, що стимулює загальноєвропейський інтеграційний процес. До нього тягнуться країни

Центральної та Східної Європи. З них 12 вже стали членами ЄС. Існують три найбільш загальні ознаки приналежності до Євросоюзу: власне членство в ЄС, членство в Шенгенській зоні, членство в зоні євро. Ці ознаки лише перехрещуються, а не є такими, що вміщують одна одну. Велика Британія та Ірландія підписали Шенгенську угоду на умовах обмеженого членства, однак Велика Британія не вступила до зони євро. Данія та Швеція, згідно з результатами референдумів, також вирішили зберегти національні валюти. Норвегія та Ісландія не є членами ЄС, але входять до Шенгенської зони. До них планує приєднатися Швейцарія. Чорногорія — не член ЄС, але євро є офіційним платіжним засобом у цій країні.

Суттєвим кроком у розвитку євроінтеграційних процесів є Лісабонський договір, відомий також як договір про реформу (офіційна назва — «Лісабонський договір про внесення змін до Договору про Європейський союз та Договір про заснування Європейського співтовариства»), підписаний на саміті ЄС 13 грудня 2007 р. Змінивши собою Конституцію ЄС (яка не вступила в силу), Лісабонський договір покликаний внести зміни до діючої угоди про ЄС у цілях реформування його системи управління. Уже очевидно, що саме від здійснення засад цього договору багато в чому залежатиме, як надалі буде розвиватися Європейський Союз.

Як один з проявів поширення інтеграційних процесів у Європі слід розглядати угоду Європейського Союзу з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) про утворення європейського економічного простору.

ЄВРОПЕЙСЬКА АСОЦІАЦІЯ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

Угода про заснування ЄАВТ була підписана в 1960 р. на принципах дещо інших, ніж в ЄС. Країни, що об'єдналися у ЄАВТ (тоді їх було 7), заперечували ідею повної інтеграції й утворення наднаціональних структур, інтеграція передбачалась тільки у формі вільної торгівлі. Згодом виявилось, що штучна затримка інтеграційного процесу на одній із стадій його розвитку гальмує весь процес і знижує його ефективність. Поступово з ЄАВТ вийшли найголовніші її засновники — Велика Британія, Данія, Швеція, Португалія, Австрія, які приєдналися до Європейського Союзу.

Нині ЄАВТ являє собою організацію з не дуже потужним внутрішнім ринком; до неї входять Швейцарія, Норвегія, Ісландія і Ліх-

тенштейн. Головною метою організації є розвиток торгівлі між країнами-членами на умовах добросовісної конкуренції, сприяння розширенню світової торгівлі, усунення торговельних перепон. Незважаючи на утворення спільної торговельної зони, переважна частина товару кожної з країн ЄАВТ припадає на ринки ЄС.

15.1.2. СПЕЦИФІКА ІНТЕГРАЦІЇ СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

Сучасна (повоєнна) історія східноєвропейської інтеграції безпосередньо пов'язана з утворенням і відносно тривалим функціонуванням Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ).

Рішення про створення РЕВ як інтеграційного угруповання соціалістичних країн було прийнято в Москві в 1949 р. Практична діяльність тривала до червня 1991 р. В різні роки РЕВ об'єднував Албанію, Болгарію, Угорщину, В'єтнам, НДР, Кубу, Монголію, Польщу, Румунію, СРСР, Чехословаччину.

РЕВ функціонував паралельно з ЄС понад 30 років. І хоча РЕВ являла собою форму інтеграції соціалістичних країн, її цілі були ідентичні цілям інтеграції ринкових економік Західної Європи. РЕВ сподівалась отримати вигоди від спеціалізації, економії від масштабу виробництва, вільного переміщення праці, промислового співробітництва та обміну технологіями.

Разом з тим домінуючою передумовою РЕВ був чинник політичний та ідеологічний.

Механізм економічного співробітництва в рамках РЕВ спирався на міждержавні угоди, які виконувалися за допомогою командних методів і були спрямовані на централізований обмін товарами.

Такий механізм зовнішньоекономічних зв'язків повністю відповідав неринковим адміністративно-командним системам управління народним господарством, котрі були притаманні країнам східної блоку. Економічне співробітництво країн—членів РЕВ, яке здійснювалося через посередництво центральних державних органів, не забезпечувало відкритості економік цих країн у взаємовідносинах між ними.

В РЕВ домінувала натуралізація товарообміну, що регулювався на урядовому рівні, коли товари не продавались, а розподілялися держпланамі.

Перевідний карбованець так і не набув якостей колективної валюти (на зразок еку) і виконував функції лише розрахункової одиниці. Якщо не було урядових домовленостей про поставки, то на перевідні карбованці, скільки б їх не було, нічого не можна було купити. Цим

пояснювалась незацікавленість країн—учасниць РЕВ мати позитивне сальдо в перевідних карбованцях. Подібний механізм зовнішньоекономічного співробітництва виключав формування ринкових відносин, підміняючи їх прямим товарообміном, позбавляючи підприємства будь-яких стимулів працювати на зовнішній ринок, сприяв консервації низького технічного рівня виробництва, незадовільної якості продукції і в цілому був гальмом технічного прогресу.

Водночас система товарообміну, що склалася, з усіма її вадами давала змогу учасникам РЕВ задовольняти за рахунок централізованих паливно-енергетичних та сировинних поставок більшу частину своїх зростаючих потреб, розплачуючись один з одним промисловими товарами, які, як правило, не знаходили збуту на світових ринках. В кінцевому підсумку країни—члени РЕВ отримували певні стимули для підтримки співробітництва.

Перехід у двосторонніх відносинах, починаючи з 1991 р., на світові ціни з введенням розрахунків у вільно конвертованій валюті сприяв різкому скороченню товарообігу в рамках східного блоку, оскільки його учасники не мали достатніх резервів ВКВ для ведення такого роду операцій. Внаслідок цього торговельно-економічні зв'язки, що склалися протягом багаторічного існування РЕВ, стали розриватися. Такий розрив в умовах неможливості для колишніх соціалістичних країн широкого виходу на західні ринки завдав відчутного удару по економіці всіх без винятку членів нині вже не існуючого РЕВ. Відтак закономірною стала остаточна ліквідація цієї організації в червні 1991 р.

СПІВДРУЖНІСТЬ НЕЗАЛЕЖНИХ ДЕРЖАВ

Після розпаду СРСР у 1991 р., на його теренах було проголошено утворення нової спільноти — Співдружності Незалежних Держав (СНД). До цієї організації входять Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан, Україна.

Цілями Співдружності в економічній та правовій галузях є:

- формування спільного економічного простору на базі ринкових відносин і вільного переміщення товарів, послуг, капіталів та робочої сили;
- координація соціальної політики, розробка спільних соціальних програм та заходів по зниженню соціальної напруженості у зв'язку з проведенням економічних реформ;
- розвиток системи транспорту і зв'язку, а також енергетичних систем;

- координація кредитно-фінансової політики;
- сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків країн-учасниць;
- заохочення та взаємний захист інвестицій;
- сприяння стандартизації та сертифікації промислової продукції і товарів;
- правовий захист інтелектуальної власності;
- сприяння розвитку спільного інформаційного простору;
- здійснення спільних природоохоронних заходів, надання взаємодопомоги в ліквідації наслідків екологічних катастроф та інших надзвичайних ситуацій;
- здійснення спільних проектів і програм в галузі науки і техніки, освіти, охорони здоров'я, культури і спорту.

Координує співробітництво органів виконавчої влади держав—учасниць СНД в економічній, соціальній та інших сферах загальних інтересів — Рада голів урядів. Згідно зі Статутом СНД, Рада збирається на засідання 4 рази на рік. Позачергові засідання Ради можуть скликатися за ініціативою уряду однієї з держав-учасниць.

Відповідно до Статуту СНД передбачається функціонування Економічного Суду, органів галузевого співробітництва, інших інститутів.

Однак передчасне інституційне об'єднання дій країн СНД в соціально-економічній галузі без формування національних ринкових систем може перетворити Співдружність на штучне утворення.

Лише заходи щодо розвитку приватнопідприємницької інтеграції або інтеграції знизу дозволять призупинити реальний процес дезінтеграції і, в кінцевому підсумку, покласти початок реінтеграції країн СНД. Зрозуміло, що інтеграційні інститути повинні створюватися в разі необхідності в міру розвитку приватнопідприємницької інтеграції.

У 1993 р. держави—члени СНД підписали угоду про створення Економічного Союзу, яке передбачало вільний рух товарів, послуг, капіталів, робочої сили; узгодження валютної і податкової політики; сприяння інвестуванню між країнами Співдружності; підтримку виробничої кооперації й т. ін. Проте реально мало чого з цих цілей було досягнуто. Як уже зазначалося, СНД відповідає рівню зони преференційної торгівлі. Пропозиції уряду України щодо побудови механізму зони вільної торгівлі одержали підтримку в 2003 р. урядами Росії, Білорусі й Казахстану в рамках так званого Єдиного економічного простору (ЄЕП). Але це

рішення поки що не втілюється в життя. В межах СНД утворюються локальні об'єднання з більш тісними зв'язками: Співтовариство Росії і Білорусі, ЄврАзЕС, ГУАМ (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова). Така різновекторність напрямів інтеграції багато в чому пояснюється розбіжностями в орієнтаціях політичних сил у країнах—членах.

ОРГАНІЗАЦІЯ ЧОРНОМОРСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

Україна є членом ще одного регіонального об'єднання — Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). Воно офіційно було засноване в 1998 р., нараховує 12 членів: Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Сербія, Туреччина, Україна. Цілями ОЧЕС є: розвиток багатостороннього й двостороннього співробітництва; поліпшення умов для підприємницької діяльності; співробітництво в провідних галузях економіки, зокрема, утворення спільної транспортної системи; співробітництво щодо запобігання забруднення Чорного моря. В 1994 р. було утворено Чорноморський банк торгівлі й розвитку (ЧБТР), який має сприяти економічному розвитку країн Чорноморського регіону.

Серед інших інтеграційних угруповань Європи слід назвати такі:

▪ **Центральноевропейська угода про вільну торгівлю (ЦЕФТА)** утворена в 1993 р. До її складу входять Болгарія, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Чехія, Угорщина; усі ці країни є членами ЄС;

▪ **Рада держав Балтійського моря (РДБМ)**, утворена в 1992 р.; до неї входять 11 держав: Німеччина, Данія, Ісландія, Латвія, Литва, Норвегія, Польща, Росія, Фінляндія, Швеція, Естонія. Рада є координуючим органом країн Балтійського регіону і покликана сприяти тіснішому регіональному співробітництву в економіці, насамперед у галузях транспорту, зв'язку, туризму, охорони довкілля.

15.1.3. УМОВИ ТА ПЕРЕДУМОВИ ЗАГАЛЬНОЄВРОПЕЙСЬКОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Досягнутий у рамках Європейського Союзу етап розвитку європейської інтеграції знаменує не лише зрілість, але й незворотність цього процесу.

Європейський Союз являє собою те інтеграційне ядро, котре притягає до себе інші європейські країни. Тим самим створюється основа для формування загальноєвропейської економічної інтеграції.

У підготовленій під керівництвом голови Європейської Комісії Жака Делора «Білій книзі» вказується на те, що кордони Європейського економічного простору не обмежуються територіями країн Союзу, а простягаються аж до самого Уралу.

Реальна загальноєвропейська економічна інтеграція відбуватиметься в міру формування політико-правових, економічних та соціальних умов та передумов включення східноєвропейських країн до Європейського Союзу. В Копенгагені глави держав та урядів Європейського Союзу в червні 1993 року затвердили критерії, котрим повинні будуть задовольняти європейські країни перш ніж вони зможуть вступити до Союзу. До них, зокрема, відносяться стабільні інститути, правова держава, гарантії прав людини і поважання меншин, функціонуюча ринкова економіка.

Що ж стосується включення в Європейський Союз Білорусі, Росії та України, то рішення прийматимуться відповідно до реальної зацікавленості західноєвропейського бізнесу, котра, у свою чергу, визначатиметься ступенем глибини і цілеспрямованістю соціально-економічних реформ у цих країнах.

Важливим кроком до загальноєвропейської інтеграції було утворення **Європейського економічного простору (ЄЕП)** між Європейським Союзом і Європейською асоціацією вільної торгівлі. Угода про простір передбачає вільний рух товарів, послуг, капіталів і робочої сили, а також узгодження політики в галузях економіки, наукових досліджень, довкілля, в соціальній сфері.

15.2. Інтеграційні процеси в країнах Північної і Південної Америки, Азії та Африки

15.2.1. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ У ПІВНІЧНІЙ АМЕРИЦІ

Інтенсивно інтеграційні процеси розвиваються в Північній Америці. В зовнішньоекономічному плані США також включились в інтеграційну модель міжнародної економічної взаємодії. Так, вся територія **Північної Америки охоплена Північноамериканською угодою про вільну торгівлю (НАФТА)**, укладеною в 1992 році (набула чинності в 1994 році).

Протягом тривалого часу (1988—1992 рр.) інтеграційні процеси відбувались тут переважно на корпоративному та галузевому рівнях і не були пов'язані з міждержавним (наддержавним) регулюванням.

Про масштаби економічної взаємозалежності цих країн на основі взаємної торгівлі, руху капіталів та виробничого співробітництва можна судити на підставі таких даних: на початку 1990-х років у США реалізувалося близько 80 % канадського експорту (або 20 % ВВП Канади), що трохи менше частки ЄС. Для США канадський ринок також є найбільшим серед іноземних — 70 % імпорту Канади становлять американські товари. Мексика — це величезний потенційний ринок споживчих товарів, тут також найнижчий рівень зарплати. При сукупному населенні цих трьох країн (понад 360 млн чоловік) торговельний обіг між ними становив близько 240 млрд доларів. Торговельний обіг лише між Канадою та США набагато перевищує обсяг будь-якої двосторонньої торгівлі в світі, а в майбутньому він зросте ще більше.

Зона вільної торгівлі за участю трьох названих країн робить їх повністю незалежними від зовнішніх поставок енергоресурсів. Виробники кожної з трьох країн отримують необмежений доступ на ринки двох інших. Сільське господарство і промисловість Канади та Мексики має виявитись у вигаду, використовуючи розроблені в США технологічні процеси. Поширення сучасної технології особливо сприятливе для Мексики, оскільки воно має сприяти зниженню рівня безробіття, котре в ній особливо велике. Винесення ж у Мексику американських виробництв дозволить північноамериканській продукції ефективніше конкурувати з товарами Японії, Західної Європи та Південно-Східної Азії. Експерти пророкують, що найбільші виробництва переселяються в США, а найбільш спеціалізовані — в Канаду. Вільний приплив порівняно нескладних товарів у США з Мексики істотно зачепить матеріаломісткі і трудомісткі галузі промисловості, змушуючи або модернізувати їх, або переключити ресурси на більш складне виробництво. Угодою про вільну торгівлю передбачалося усунення всіх обмежень до 1998 р., полегшення взаємних капіталовкладень. Кожна країна—учасниця угоди встановлює свої зовнішні тарифи.

Процес лібералізації торгівлі в НАФТА відбувається поступово. З 1994 р. знижено митні податки в торгівлі промисловими і продовольчими товарами; в наступні 5 років зниження складало ще 5 %. Остаточні митні податки були усунені в 2003 р.; таким чином, процес усунення всіх обмежень затягнувся на 5 років довші, ніж передбачалося угодою (до 1998 року).

У США розраховують, що створення на континенті спільного ринку приведе до активізації американського бізнесу, значного збільшення робочих місць, підвищення темпів економічного зростання.

На переговорах про вільну торгівлю також розглядалось питання, пов'язане з нанесенням шкоди навколишньому середовищу. Особливо велика забрудненість навколишнього середовища в Мехіко та в мексиканських містах, розташованих неподалік від кордону з США.

Створення північноамериканського спільного ринку відкриває нові горизонти економічної взаємодії США і Канади з країнами Латинської Америки. Спочатку це відбуватиметься через зв'язки Мексики, котра має режим вільної торгівлі з п'ятьма державами Центральної Америки, а потім вибудується нова модель відносин інших латиноамериканських країн з могутніми північними сусідами.

Тристороння угода про вільну торгівлю передбачає також порядок врегулювання торговельних конфліктів, які виникають між його учасниками.

Економічне становище США у світі в наступному десятиріччі в дуже значній мірі визначатиметься характером інтеграційних процесів, до котрих залучаються не лише США, а й усі їхні провідні партнери.

15.2.2. СПЕЦИФІКА ЛАТИНОАМЕРИКАНСЬКИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Завдяки дослідженню Міжамериканського банку розвитку виявлено три моделі інтеграції в Латинській Америці:

- 1) спільний ринок;
- 2) зону вільної торгівлі;
- 3) модель часткових економічних преференцій (преваг, пілг, привілеїв).

Найкращими прикладами зон вільної торгівлі слугували:

▪ **Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛАВТ), котра була створена в 1960 р. і проіснувала до 1980 р.;**

▪ **Карибська асоціація вільної торгівлі (КАРАФТА), що була створена в 1965 р. і проіснувала до 1973 р.**

Однак жодна з цих організацій не реалізувала представлених цілей: поступова ліквідації торговельних бар'єрів; зниження митних стягнень.

Головною причиною їх краху стало те, що країни—учасниці цих угруповань торгували більше зі США, ніж одна з одною. А

відтак усередині цих організацій відсутніми були стимули, котрі працювали в ЄС.

Прикладом спільного ринку є **Андська група** (Андський пакт, або Картахекська угода), яка створена в 1969 р. деякими колишніми членами ЛАВТ (Болівія, Перу, Еквадор, Венесуела). Вони вважали, що потрібно щось більше, ніж лише вільна торгівля. А відтак Андська група передбачає:

- єдині зовнішні тарифи;
- обмеження припливу іноземних інвестицій;
- інтеграційну політику в економічній та соціальній сферах.

Ці самі цілі ставлять перед собою такі угруповання:

▪ **Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР)**, створений у 1960 р., який включив п'ять країн (Коста-Рику, Сальвадор, Гватемалу, Гондурас, Нікарагуа);

▪ **Співтовариство і спільний ринок Карибського басейну (КАРИКОМ)**, створений у 1973 р.; включає 14 країн (Антигуа і Барбуда, Багамські Острови, Барбадос, Беліз, Домініка, Гренада, Гайана, Монтсеррат, Сент-Крістофер і Невіс, Сент-Кірс і Гренадіни, Сент-Люсія, Суринам, Тринідад і Тобаго, Ямайка).

▪ **Спільний ринок країн Південного Конуса (МЕРКОСУР)**, створений у березні 1991 р.; включає чотири країни (Аргентину, Бразилію, Парагвай, Уругвай).

Ці угруповання також не ґрунтуються на стабільних загальних стимулах, притаманних ЄС.

Андська група вирішила розвивати промисловість у своєму субрегіоні і розміщувати підприємства в країнах-учасниках, що повинно було сприяти їх подальшому розвитку, але регіональні політичні і економічні проблеми завадили групі повною мірою скористатися перевагами інтеграції, оскільки менше ніж 5 % сукупного торговельного обігу країн-учасниць припадало на їхню торгівлю одна з одною. В 1987 р. група послабила обмеження на іноземні інвестиції, сподіваючись залучити додатковий капітал. Крім того, вихідна мета створення регіональної промисловості перетворилась на практику надання допомоги дрібним та середнім підприємствам регіону. До кінця 1960 р. ЦАСР вдалось усунути приблизно 80 % торговельних обмежень серед країн-учасниць. Серйозною причиною труднощів є те, що вигоди від інтеграції непропорційно переливали до більш багатих і розвинутих країн-учасниць. Більше того, політичні проблеми в зоні асоціації перешкождали подальшому прогресу.

14 членів **Карибського співробітництва (КАРИКОМ)** розширили співробітництво, поставивши за мету досягнення повної

економічної інтеграції. Планом передбачалося вільне переміщення в регіоні товарів і капіталу, вироблення єдиних зовнішніх тарифів, перегляд правил визначення походження товарів, гармонізацію інвестиційних стимулів, координацію політики розвитку торгівлі і бізнесу, а також фінансову політику, створення до 1995 р. кредитно-грошового союзу. Швидкість змін у Європі та високі темпи зростання економіки ряду країн в Азії спонукали членів КАРИКОМ усвідомити, що їм залишається або швидко просуватися, або виявитись далеко позаду.

Країни—учасниці **МЕРКОСУР** прагнуть підійти ближче, ніж усі країни, що розвиваються, до формування субрегіонального торговельного блоку завдяки активізації та розширенню взаємної торгівлі, зняття митних тарифів між країнами-учасницями (до 1996 р.), підвищення якості і конкурентоспроможності їхніх товарів, широкого залучення іноземних інвестицій, створення координуючого органа — Ради спільного ринку.

Однак у цієї субрегіональної організації виникли труднощі, які пов'язані з величезними зовнішніми боргами її учасників, високим рівнем інфляції та «закритістю» економік. Аргентина і Бразилія, а також Уругвай мають більш відкриту економіку, тоді як у Парагваї ринкова економіка знаходиться на початковій стадії розвитку. Двом останнім країнам знадобиться чимало часу, щоб збалансувати господарські структури і модернізувати промисловість, сьогодні поки що не в змозі конкурувати з партнерами по МЕРКОСУР. Існує також небезпека, що цей розрив в економічному розвитку країн може поставити Уругвай і Парагвай у залежність від Аргентини та Бразилії.

Модель часткових економічних преференцій найкраще ілюструє Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛААІ), утворена в 1980 р., яка і включає одинадцять країн (Аргентину, Болівію, Бразилію, Чилі, Колумбію, Еквадор, Мексику, Перу, Уругвай, Венесуелу, Парагвай).

До 1980 р. стало зрозуміло, що ЛАВТ, яка була її попередницею, не працює: лише 14 % річного торговельного обігу країн-учасниць можна було приписати перевагам, забезпеченим цією організацією, але й ці переваги використали головним чином Мексика, Бразилія та Аргентина. Основна мета ЛАВТ полягала в знищенні всіх тарифних і нетарифних бар'єрів у торгівлі між країнами-членами і в поступовому просуванні організації до спільного ринку. Але на практиці з'ясувалося, що ця програма надто жорстка і амбіційна. На протигагу їй і було створена ЛААІ — набагато менш амбіційну і більш гнучку організацію, котра надає своїм членам можливість

установлювати двосторонні угоди з включенням до них (за бажанням зацікавлених сторін) інших країн. Це дозволяє країнам зі спеціальними інтересами розвиватися швидше, ніж у випадку, коли роз'єднані країни-члени змушені шукати компроміси, знижуючи тим самим ефективність угод. Проте до 1998 р. лише 10,7 % торговельного обігу членів ЛААІ припадало на торгівлю всередині організації. Замість скасування прикордонних тарифів ЛААІ розробила гнучкішу систему регіональних пільгових митних зборів та інші форми економічного співробітництва, але не запропонували графіка переходу до справжнього спільного ринку.

Більш амбіційна програма регіональної економічної інтеграції — проект «Підприємництво для обох Америк», у якому планувалося створення зони вільної торгівлі для всіх держав Північної та Південної Америки. До кінця 1994 р. Бразилія, Аргентина, Парагвай та Уругвай сподівались усунути всі тарифні бар'єри і створити географічно обмежену зону вільної торгівлі. Тарифи належало знизити на 20 % на рік до повної відмови від них. Чотири країни сподіваються також на скасування винятків із загального правила і більше розповсюдження у світі ідеї зниження тарифів. Є підстави сподіватися, що ці проміжні кроки полегшать шлях до ширшого співробітництва.

Проект «Підприємництво для обох Америк» — це проект створення союзу на підставі розширення зони вільної торгівлі. Можливість створення такого союзу підкріплена двома чинниками: по-перше, встановленням демократичної форми правління майже в усіх американських країнах і, по-друге, просуванням заміни державного протекціонізму на політику лібералізації імпорту та приватизації ресурсів.

15.2.3. ВІДМІТНІ РИСИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В АЗІЇ

Основними інтеграційними утвореннями в Азії є **Асоціація Південно-Східної Азії (АСЕАН)**, створена в 1967 р., яка включає десять країн (Бруней, Малайзія, М'янма, Індонезія, Таїланд, Сінгапур, В'єтнам, Камбоджа, Лаос та Філіппіни) та **Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС)**, засноване в 1989 р.

АСЕАН — це одне із субрегіональних вогнищ інтеграції, націлене на послідовне проходження п'яти етапів інтеграції:

- 1) відкрита економічна асоціація;
- 2) зона вільної торгівлі з відміною тарифів та інших обмежень;
- 3) митний союз зі встановленням єдиних тарифів у торгівлі і в просуванні капіталу і праці;

4) економічний союз без будь-якої дискримінації з погодженням економічної політики країн-учасниць;

5) повна інтеграція з єдиною економічною політикою, спільною валютою та органами наднаціонального регулювання.

Згідно з наведеною класифікацією, зону вільної торгівлі в системі АСЕАН відносять до першого етапу економічної інтеграції. Країни АСЕАН ще не дійшли до створення зони вільної торгівлі, проте вони співробітничать у справі її створення, зокрема в галузі зниження тарифів. У 1992 р. її учасники поставили перед собою завдання протягом п'ятнадцяти років створити в її всередині зону регіональної вільної торгівлі шляхом поетапного зниження тарифів. Що ж стосується господарського зближення країн АСЕАН, взаємодоповнюваності їх економік, то ці процеси ще не набули широкого розвитку.

Кожна з країн АСЕАН тісно пов'язана з економікою Японії, США та з новими індустріальними державами Азії (Гонконгом, Південною Кореєю, Тайванем). Значна частина їх зовнішньої торгівлі припадає на торгівлю між місцевими філіями японських, американських, канадських, а також тайванських і південнокорейських корпорацій.

Модель інтеграції АСЕАН відрізняється від моделей північноамериканської та західноєвропейської тим, що інтегрування там йшло від створення єдиного ринку до економічного, валютного та політичного союзів, що супроводжувалося формуванням та зміцненням наднаціональних структур. В АСЕАН же інтеграційні процеси найбільш міцно охоплюють мікрорівень на основі діяльності ТНК. Так, у всіх країнах АСЕАН на компанії з участю японського капіталу припадає 40—70 % виробництва радіоапаратури. З 1994 р. тут спостерігається різкий стрибок імпорту Японією напівпровідників та утворення спільних підприємств, збудованих у країнах АСЕАН. Японія, яка не є учасницею АСЕАН, досягла надто великого успіху, вкладаючи кошти в економіку країн—учасниць асоціації, використовуючи їхню сировину для виробництва готових товарів, котрі реекспортуються в ці самі країни. Це стало приводом для серйозних суперечностей всередині АСЕАН.

Країни АСЕАН намагаються співробітничати в багатьох сферах, включаючи промисловість і торгівлю. В галузі промисловості робиться наголос на реалізацію спільних проектів і створення в різних країнах-учасницях середніх за розмірами галузей. В таких галузях 60 % власності контролюється країною-господаркою, а 40 % — рештою членів АСЕАН. Так, були реалізовані проекти будівництва заводів по виробництву добрив в Індонезії, Малайзії та ін. До

1983 р. в АСЕАН було створено 15 спільних підприємств, на котрих 40 % власності належить приватним компаніям з двох і більше країн—учасниць асоціації. На експорт продукції СП в країни АСЕАН розповсюджуються пільгові митні збори. Базовий договір про торговельні преференції всередині асоціації був схвалений ГАТТ і привів до деякої лібералізації взаємної торгівлі.

Країни АСЕАН докладають зусиль щодо залучення іноземних інвестицій до регіону. Розроблено план Асеанівської інвестиційної зони, який передбачає усунення до 2010 р. внутрішніх перешкод для інвестицій. Інші країни будуть користуватися пільговим режимом з 2020р. Головна мета — створити єдиний ринок капіталу в АСЕАН. Усі інвестори з країн-організацій одержують однаковий статус із національними компаніями.

За час свого існування АСЕАН успішно сприяла формуванню субрегіону вільної торгівлі. Однак у цілому процес оформлення економічних організацій у цьому регіоні істотно відставав від розвитку подій у Європі та Америці, хоча він і перетворюється на величезного імпортера капіталу.

Найбільшим у світі за територією й населенням інтеграційним угрупованням є **Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС)**. До нього входять 22 держави: Австралія, Бруней, Канада, Китай, Кірибаті, Малайзія, Маршаллові острови, Мексика, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея, Республіка Корея, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, В'єтнам, Індонезія, Перу, Чилі, Японія, а також Росія (з 1997 р.). Частка країн АТЕС у світовому ВВП становить 60 %, у світовій торгівлі — 40 %, у золотовалютних резервах — 80 % [24, с. 424].

АТЕС являє собою міждержавний форум, що має консультативний характер. Головною метою організації є узгодження політики в галузі торгівлі та інвестицій, співробітництво в таких галузях, як енергетика, транспорт і телекомунікації, туризм, охорона довкілля. В 1993 р. в межах АТЕС утворено Комітет з торгівлі й інвестицій. Регулюванням підприємницької діяльності відає Тихоокеанський діловий форум і робочі групи. Передбачається створення зони вільної торгівлі до 2020 р.

Останнім часом виокремлюють ще одне регіональне об'єднання — **Шанхайську організацію співробітництва (ШОС)**.

Шанхайська організація співробітництва є міжурядовою міжнародною організацією, про створення якої було проголошено 15 червня 2001 р. в Шанхаї Республікою Казахстан, КНР, Киргизською Республікою, Російською Федерацією, Республікою Таджикистан, Республікою Узбекистан.

До основних цілей ШОС належать:

- посилення взаємної довіри та добросусідських відносин між країнами-учасницями;
- сприяння ефективній співпраці в політичній, торговельно-економічній, науково-технічній та культурній сферах;
- спільна підтримка миру, безпеки, стабільності в регіоні;
- рух до створення демократичного, справедливого, раціонального «нового» міжнародного політичного та економічного порядку.

Вищим органом щодо прийняття рішень в ШОС є Рада голів країн-членів. Вона збирається один раз на рік і приймає рішення за всіма важливим питаннями організації. Рада голів урядів країн — членів ШОС збирається один раз на рік для обговорення стратегії багатостороннього співробітництва і пріоритетних напрямів розвитку в межах організації, рішення принципів питань економічного співробітництва, а також затверджує щорічний бюджет організації. В межах ШОС діє також механізм щорічних зустрічей на рівні керівників парламентів, секретарів рад безпеки, міністрів закордонних справ та інших посадових осіб.

ШОС має два органи, що постійно діють, — Секретаріат у Пекіні та виконавчий комітет Регіональної антитерористичної структури в Ташкенті.

ШОС привертає до себе увагу завдяки глобальній фінансовій кризі й тенденції міжнародного руху капіталу до країн Азії (через їхню відносну захищеність від світових фінансових коливань). На думку деяких експертів, інтеграційні утворення такого виду можуть відіграти значну роль у побудові «нового економічного порядку» [61, 62, 66].

Серед інших інтеграційних об'єднань Азії й Азіатсько-Тихоокеанського регіону слід назвати:

- «План Коломбо» із спільного економічного й соціального розвитку в Азії й Тихому океані, утворений у 1951 р.; об'єднує 24 держави Південної, Південно-Східної, Східної Азії, а також США, Австралію;

- Асоціацію регіонального співробітництва Південної Азії (СААРК), утворену в 1985 р.; об'єднує 7 країн регіону (Бангладеш, Бутан, Індія, Мальдиви, Непал, Пакистан, Шрі-Ланку).

15.2.4. ОСНОВНІ ЕКОНОМІЧНІ УГРУПОВАННЯ В АФРИЦІ

Регіональні інтеграційні процеси розвиваються і на Африканському континенті, котрий має свої географічні, демографічні, економічні, екологічні та соціальні особливості (специфіку). Справа в тому, що Африка — це регіон, який економічно швидко

розвивається, де розташовано понад 50 держав з населенням понад 500 млн чоловік, і знаходиться в безпосередній близькості до Близького Сходу. Більшість молодих африканських держав володіють значним, у своїй більшості не освоєним економічним потенціалом. Це багаті запаси сировини, сприятливі, як правило, природнокліматичні умови для ведення сільського господарства, значні трудові ресурси. Проте цей потенціал розподілений між африканськими країнами вкрай нерівномірно. Так, основні запаси нафти знаходяться на північному (Єгипет, Лівія, Туніс, Алжир) та західному (Нігерія, Камерун, Конго, Ангола) узбережжях. Густота населення на континенті — 19 чол. на 1 кв. км — одна з найнижчих у світі. Усе це створює істотні відмінності між країнами Африки щодо темпів економічного зростання, рівня розвитку економіки, її структури та зовнішньої торгівлі.

Процес економічного розвитку країн Африки в цілому характеризується суперечливими тенденціями. Після здобуття незалежності в регіоні загострилася суперечність між накопиченням і споживанням: максимізація накопичення і недостатній рівень споживання. Вузькість внутрішніх ринків, зростання соціальної напруженості, дефіцит власних кваліфікованих кадрів, низькі виробнича культура та дисципліна праці — усі ці проблеми, пов'язані з незадовільним станом споживання, стали негативно позначатися на загальній динаміці капітальних вкладень, на їх структурі. Уповільнився приплив до ключових галузей капіталів, посилилась диспропорціональність розвитку. Це позначалося на зниженні темпів економічного зростання.

Особлива роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону належить гірничовидобувній промисловості. Розвиток виробництва в державах регіону пов'язаний із витратами значних фінансових ресурсів, що визначає зростаючий попит цих країн на капітал. У зв'язку з цим економічний розвиток країн Африки дедалі більше залежить від надання іноземних позик, а також безоплатної міжнародної допомоги.

Через орієнтованість економік країн Африки на іноземні ринки виключно важлива роль у забезпеченні їх економічного розвитку належить зовнішньоторговельним зв'язкам, а значить — вирішенню питань спільного ринку та ефективному розвитку їхньої зовнішньоекономічної діяльності.

Найбільшою з африканських інтеграційних груп країн є ЕКОВАС (Економічне співтовариство країн Західної Африки). До складу ЕКОВАС входять 16 країн Африки: Бенін, Гамбія, Гана, Гвінея, Ліберія, Малі, Мавританія, Нігерія, Буркіна-Фасо, Кот-д'Івуар, Кабо-

Верде, Гвінея-Бісау, Нігер, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того з населенням понад 180 млн чол. і ВВП понад 63 млрд дол. США при 345,4 дол. США на душу населення і 0,6 % частки світового експорту.

У складі ЕКОВАС діє 4 комісії:

1. З торгівлі, мита, імміграції, кредитно-грошової системи та платежів.

2. З транспорту, телекомунікацій та енергетики.

3. З промисловості, сільського господарства та природних ресурсів.

4. З соціальних та культурних проблем.

Основні зусилля співтовариства спрямовані на ліквідацію внутрішніх тарифів та встановлення єдиного зовнішнього тарифу, що повинно перетворити ЕКОВАС на митний союз на зразок ЄС. Проте надто проблематичним є вихід ЕКОВАС на подібні до ЄС форми інтеграції, оскільки в регіоні існують і інші види міждержавного співробітництва, а також у зв'язку з тим, що у країн—учасниць цієї організації немає зацікавленості в успішній її діяльності.

В Африці існують і інші інтеграційні угруповання:

- Митний і економічний союз Центральної Африки (ЮДЕ-АК); об'єднує 6 країн: Габон, Камерун, Конго, Центральноафриканську Республіку, Чад, Екваторіальну Гвінею;

- Спільний ринок Східної і Південної Африки (КОМЕСА); об'єднує 20 країн регіону;

- Південноафриканське співтовариство розвитку (САДК); об'єднує 11 країн регіону.

Інтереси багатьох груп постійно стикаються один з одним. Майже всі групи прагнуть до співробітництва, створюючи ті чи інші форми інтеграції, яка здебільшого найчастіше відбувається на низькому рівні. Африканські країни настільки бідні, а їх економічна активність настільки низька, що бази для їхнього співробітництва поки що практично немає. Майже всі африканські країни сподіваються насамперед на сільське господарство та природні ресурси як основні джерела доходу і прибутку від експорту. А відтак відсутні серйозні підстави для зниження бар'єрів на шляху просування первинних ресурсів. Промисловість у переважній більшості країн знаходиться на дуже низькому рівні розвитку, а тому скоріше потребує захисту, ніж відкриття ринків для вільної конкуренції, що суттєво утруднює створення зон вільної торгівлі. Здебільшого існуючі групи намагаються співробітничати в інших сферах, наприклад, у наданні транспортних послуг і розвитку інфраструктури, реалізації дрібних промислових проектів тощо.

Глава 16

ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ В СУЧАСНУ МІЖНАРОДНУ ЕКОНОМІЧНУ СИСТЕМУ

16.1. Об'єктивна необхідність інтеграції України в сучасну міжнародну економічну систему

Геополітичне та гео економічне положення України, історичні, економічні, культурні, етнопонаціональні зв'язки і традиції — з одного боку, та розвиток інтеграційних, глобалізаційних процесів у сучасному світі — з іншого, зумовлюють необхідність визначення ролі й місця нашої країни в світовому господарстві в цілому та у взаємовідносинах із сусідніми регіональними економічними угрупованнями.

Україна має об'єктивні умови для того, щоб стати повноправним суб'єктом міжнародних економічних відносин. Вона володіє значними природними ресурсами і досить великим потенціалом кваліфікованих і освічених трудових ресурсів. За розмірами території Україна посідає друге місце в Європі, а за чисельністю населення — шосте. Наша країна має розгалужену систему народного господарства, зберігає потужний науково-технічний потенціал. Проте місце України в світовій економіці й у міжнародних економічних відносинах поки ще не відповідає її можливостям і сподіванням.

Частка України в світовому населенні становить 0,7 %, у світовому валовому продукті — 0,2 %, у світовому експорті — 0,3 %. Розмір ВВП на душу населення в 2007 р. становив у нас 6 900 дол., тоді як середньосвітовий показник — 10 тис. дол. [22, с. 335]. Таким чином, економічний потенціал України задіяно ще далеко не повністю. Проте, починаючи з 2000 р., українська економіка показує прискорені темпи зростання, що дає підстави очікувати на здобуття нашою країною достойного місця в світовій економіці в найближчій перспективі. Досягнення цієї мети можливе за рахунок зваженої, ефективної економічної політики, в тому числі в зовнішньоекономічній сфері. Ця політика передбачає такі основні напрями:

- системна інтеграція в світове господарство із забезпеченням реальної міжнародної конкурентоспроможності;

- ефективна міжнародна спеціалізація, скоординована із внутрішньою структурною модернізацією та орієнтована на доступні прогресуючі сегменти світового ринку;

- міжнародна диверсифікація, спрямована на ліквідацію монопольної чи моносонної залежності від окремих зарубіжних ринків;

- становлення власних транснаціональних економічних структур;
- забезпечення належного рівня економічної безпеки з діловими механізмами захисту від несприятливих змін міжнародної кон'юнктури та фінансових криз [16, с. 75].

Системна інтеграція в світове господарство визначається пріоритетним напрямом стратегічної політики України. В 2001 р. було розроблено «Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002—2011 роки». В цьому документі зазначалося, що метою стратегії є інтегрування країни у світовий економічний простір як країни з конкурентоспроможною економікою, здатною вирішувати найскладніші завдання свого розвитку.

Інтеграція в світове господарство означає активізацію зовнішніх зв'язків країни в усіх сферах економіки. В попередніх розділах вже говорилося про участь України в міжнародній торгівлі, міжнародному русі капіталу, міжнародних валютно-фінансових відносинах. Важливим напрямом інтеграції в сучасну світову економічну систему є участь у міжнародних економічних організаціях.

Просторова економічна інтеграція може здійснюватися на таких рівнях:

- ◆ глобальному (участь країни в організаціях глобального типу);
- ◆ регіональному (локальні угруповання країн);
- ◆ транскордонному (наприклад, євро регіони).

Ці три рівні інтеграції можна ще визначити як макрорівень, мезорівень і мікрорівень.

Україна співробітничала в більшості найважливіших, найавторитетніших **глобальних організацій**. Насамперед, це Організація Об'єднаних Націй та її структурні підрозділи. Україна була серед членів—засновників ООН у 1945 р. В Генеральній Асамблеї організації наша країна має рівні права з усіма членами ООН, декілька разів обиралася непостійним членом Ради Безпеки. Вона бере активну участь у роботі головного економічного органа ООН — Економічній і соціальній раді (ЕКОСОП), а також в ЮНІДО, ЮНКТАД та інших органах, пов'язаних з економікою. Після здобуття незалежності Україна вступила до таких могутніх і впливових з точки зору ролі в світовій економіці організацій, як Міжнародний валютний фонд та Всесвітній банк.

МВФ є найбільшим серед міжнародних організацій кредитором України. Кредити МВФ спрямовані на економічну трансформацію в Україні, на покриття дефіцитів платіжного балансу й погашення внутрішнього боргу. Кредити фонду почали надходити в Україну в той час, коли її економіка знаходилася в критичному стані. Завдяки ним удалося приборкати гіперінфляцію та ввести в обіг нову грошову одиницю — гривню. Стабілізація гривні в 2000—2001 рр. і наступний підйом економіки відбувалися також не без допомоги МВФ. Хоча квота України в МВФ становить усього лише 0,7 %, її членство в цій організації дуже важливе, причому не тільки через можливість безпосередньо одержати від неї кредити. Готовність МВФ надати Україні кошти створює «демонстративний ефект», який сприяє готовності міжнародних комерційних банків кредитувати економіку нашої країни.

До Всесвітнього банку Україна вступила водночас зі вступом до МВФ (1992 р.). Вона є членом усіх його структур. Серед міжнародних кредитно-фінансових організацій МБРР є другим, після МВФ, кредитором України. Кошти, що надходять із Всесвітнього банку, на відміну від коштів МВФ, використовуються різноманітніше. Вони спрямовані на реалізацію довгострокових інвестиційних проєктів, підтримку українських підприємств, страхування імпорту тощо. Позики Всесвітнього банку для України вигідніші, ніж позики з інших джерел, оскільки умови надання кредиту більш сприятливі. За класифікацією Всесвітнього банку Україна належить до III категорії країн (рівень доходів нижчий від середнього), тому термін погашення кредитів продовжується до 20 років з пільговим періодом 5 років. У структурі позик Всесвітнього банку значне місце посідають позики на структурну перебудову й розвиток паливно-енергетичної галузі, реструктуризацію сільського господарства, впровадження ринкових відносин в агропромисловому комплексі. Пріоритетним напрямом співробітництва України зі Всесвітнім банком є залучення коштів на інвестиційні проєкти.

Третьою за обсягом кредитів Україні організацією є Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР). Позики ЄБРР безпосередньо йдуть на розвиток виробництва, причому значна їх частка спрямовується на підтримку приватних малих і середніх підприємств. ЄБРР працює на комерційній основі, кредити надаються на умовах ринкових ставок. До співробітництва з ЄБРР підключені найсолідніші комерційні банки України. В галузевому розрізі ЄБРР інвестує переважно харчову промисловість, видобуток нафти й газу, агробізнес, телекомунікації, портове господарство, а також вкладає кошти у фінансову сферу.

Однією з найвпливовіших організацій у міжнародних економічних відносинах є Світова організація торгівлі (СОТ). Україна прагнула стати її членом одразу ж із набуттям незалежності. У грудні 1993 р. уряд України подав до секретаріату ГАТТ офіційну заяву про намір вступити до цієї організації. За встановленою процедурою, в 1994 р. було подано Меморандум про зовнішньоторговельний режим України на розгляд Робочої комісії ГАТТ з питання розгляду заяви України. З 1997 р. розпочався процес двосторонніх переговорів уряду нашої країни майже з 30 країнами СОТ про позитивну рекомендацію України щодо вступу до СОТ. У 1999 р. було видано указ Президента «Про Міжвідомчу комісію з питань вступу України до Світової організації торгівлі».

Які ж сподівання має наша країна щодо позитивних наслідків членства у СОТ? У «Програмі заходів щодо завершення вступу України до Світової організації торгівлі» (затверджена в 2002 р.) висловлювалися такі міркування:

- поліпшення доступу українських виробників та експортерів на основні міжнародні ринки;
- збільшення іноземних інвестицій в економіку держави;
- лібералізація режиму торгівлі між Україною та ЄС;
- зменшення тарифних і нетарифних обмежень на експорт до ЄС українських товарів — металургійної, текстильної та швейної продукції;
- отримання можливості захисту національного виробника в антидемпінгових, спеціальних розслідуваннях у рамках процедури розгляду торговельних спорів СОТ;
- створення ефективної системи захисту національного товаровиробника від недобросовісного імпорту.

Вже в 2006 р. Україна практично виконала всі вимоги СОТ, тому не було перешкод до набуття членства в цій організації. Нарешті, в 2008 р. керівництво СОТ дало згоду на вступ України, а український парламент ратифікував угоду про членство нашої країни в СОТ.

16.2. Україна в регіональних економічних процесах

У зв'язку з поширенням процесу регіоналізації в світі Україна підтримує відносини на регіональному рівні з країнами-сусідами. Україна є членом таких інтеграційних об'єднань, що сполучають країни Східної й Центральної Європи та Азії. Це СНД, ОЧЕС та ГУАМ.

Співдружність незалежних держав (СНД) — організація, яка була створена за безпосередньою участю України. Договір про заснування СНД передбачав співробітництво в таких сферах, як зовнішня політика, економічна та фінансова політика, політика в галузі безпеки й оборони. Проте інтеграційні процеси в СНД йдуть важко та суперечливо через неоднакове осмислення цілей організації різними країнами-членами. Так, Україна не бере участі в оборонних структурах СНД.

В економічному плані основні розходження містяться навколо форми інтеграції, за якою СНД має будувати спільний економічний простір. Росія виступає за впровадження вже зараз митного чи навіть економічного союзу. Економічний союз задекларовано, проте це поки що суто формальний акт, не підкріплений реальними економічними відносинами. Україна, до речі, вирішила стати лише асоційованим членом Економічного союзу в разі, якщо він дійсно запрацює. Зі свого боку, Україна пропонує розпочати інтеграційний процес зі створення зони вільної торгівлі, що більше відповідає сьогоденним реаліям.

Об'єктивно участь України в СНД відповідає нашим інтересам. Україна є другою в організації за економічним потенціалом, після Росії. Це видно табл. 16.1.

Таблиця 16.1

ВВП (ЗА ПКС) КРАЇН СНД, МЛРД ДОЛ. США (2007 р.)

Країна	ВВП	Частка в спільному ВВП, %	ВВП на душу населення, тис. дол.
СНД	2922	100,0	10,4
Україна	321	11,0	6,9
Росія	2076	71,0	14,6
Білорусь	105	3,6	10,2
Молдова	10	0,3	2,2
Грузія	20	0,7	4,2
Вірменія	17	0,6	5,7
Азербайджан	72	2,5	9,0
Казахстан	170	5,8	11,1
Узбекистан	62	2,1	2,2
Киргизстан	10	0,3	2,0
Туркменістан	47	1,6	9,2
Таджикистан	12	0,4	1,6

Джерело: [www.cia.gov.ua]

Значна частка зовнішньої торгівлі України орієнтується на ринки СНД. На них припадає 38 % (2007 р.) українського експорту та 42 % імпорту, тоді як на європейські країни відповідно 30 та 38 %. Частка Росії в нашому експорті становить 26, в імпорті — 28 %. Росія також є лідером в українському експорті послуг — 38 %. У СНД Україна постачає метали, продукцію хімічної промисловості, агропромислового комплексу, устаткування. Звідти ми одержуємо переважну кількість імпортних енергоносіїв, кольорові метали, деревину, продукцію легкої промисловості. Отже, втрачати такі ринки було б недоречно. Утворення зони вільної торгівлі на теренах СНД сприяло б оптимізації зовнішніх зв'язків між країнами організації, оскільки б зняло перешкоди, що ще існують. Для України особливо важливою була б нормалізація поставок газу і нафти з Росії та Туркменістану, усунення обмежувальних квот на експорт наших чорних металів. Але вже й на рівні преференційного режиму Україна має певні пільги в торгівлі, в тому числі й відносно імпорту енергоносіїв. Збереглося чимало виробничих зв'язків між підприємствами України і колишніх радянських республік. Російські транснаціональні корпорації («Лукойл», «ТНК», «Газпром») все ширше розгортають свою діяльність на економічному просторі України. В «Концептуальних засадах стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002—2011 роки» зазначається, що наші економічні відносини з Росією органічно узгоджуються з євроінтеграційним курсом нашої держави. Наголошується, що ці стратегічні стосунки мають ґрунтуватися на принципах добросусідства, партнерства, рівності та взаємної вигоди.

Проте очевидно, що СНД потребує серйозного реформування. Ті цілі, які ставилися в момент її заснування, не в усьому відповідають сьогоднішнім реаліям. Ще більше це стосується механізму функціонування організації. Головна мета реформування — перетворити СНД з переважно політичної організації, якою вона, за суттю, є, на організацію, яка активно працювала б у напрямі поглиблення економічної інтеграції між країнами-членами. В такому разі участь України в СНД була б доцільною та ефективною.

Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) була також заснована за безпосередньою участю України в 1992 р. Вона нараховує 12 держав-членів. Серед цілей ОЧЕС — багатостороннє співробітництво чорноморських держав у різних галузях економіки, насамперед у промисловості, сільському господарстві, на транспорті, в торгівлі, розвитку туризму, телекомунікацій. Однією зі сфер співробітництва визначено еко-

логію Чорного моря. Механізм інтеграції в межах ОЧЕС передбачає безподаткову торгівлю, вільний рух капіталів та послуг, створення вільних економічних зон, обмін економічною інформацією.

Організація Чорноморського економічного співробітництва знаходиться поки що на початковій стадії інтеграційного процесу. Незважаючи на це, учасники ОЧЕС вбачають реальні перспективи для плідного співробітництва. Вже зараз воно здійснюється в таких галузях, як енергетика, транспорт, зв'язок, екологія. Найперспективнішими напрямками інтеграції є: об'єднання електромереж у єдину систему Чорноморського кільця; утворення регіональних транспортних коридорів; прокладення ліній оптиковолоконного зв'язку; програми з охорони Чорного моря. Важливою подією стало заснування в 1999 р. Чорноморського банку торгівлі та розвитку (ЧБТР). Його функціями є кредитування зовнішньоторговельних операцій та підтримка фінансових систем країн-членів. Квота України в ЧБТР становить 13,5 %.

Україна зацікавлена в реалізації в рамках Організації Чорноморського економічного співробітництва проектів щодо модернізації нафтопереробних заводів, створення нових потужностей, зокрема терміналів на березі Чорного моря для прийняття нафти й газу, здійснення наукових досліджень спільно з іноземними фірмами щодо використання нетрадиційних джерел енергії.

Україна є також серед засновників інтеграційного об'єднання ГУАМ (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова). На цю організацію ми покладаємо сподівання у вирішенні проблем транспортування нафти й газу із середньої Азії й Закавказзя через нашу територію. Україна в ГУАМ є державою з найбільшим економічним потенціалом.

Основним завданням організації є вирішення проблеми розбудови транскавказького коридору; нафта Азербайджану, як планувалося, має піти через Грузію, Чорним морем до України, а далі нафтопроводом Одеса — Броди до Центральної та Західної Європи. Поки що цей проект повністю не реалізовано; азербайджанська нафта пішла переважно через Грузію до середземноморського порту Туреччини (Джейхан).

У листопаді 2002 р. Верховна рада України ратифікувала Угоду про створення зони вільної торгівлі між державами—учасницями ГУАМ. Угодою передбачається відмова від сплати мита, податків та зборів, кількісних обмежень у торгівлі; співробітництво в проведенні економічної політики в галузі промисловості, сільського господарства, транспорту, фінансів, інвестицій, соціальної сфери.

У 2006 р. на зустрічі президентів країн ГУАМ було ще раз підтверджено прагнення сприяти піднесенню ефективності функціонування ГУАМ як інтеграційного угруповання; особливо наголошено на тому, що головною метою організації є сприяння демократичній перебудові в регіоні.

Однією з характерних рис сучасних світових інтеграційних процесів є зростання конкуренції між регіонами світу, з чим пов'язаний розвиток нових форм включення країни в світовий економічний простір: євро регіони, вільні або спеціальні економічні зони, морські економічні райони міжнародного співробітництва, спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку, міжнародні транспортні коридори, промислові кластери.

Найпоширенішою формою реалізації інтеграційних прагнень окремих регіонів є утворення і функціонування **євро регіонів**. Євро регіон — це форма транскордонного співробітництва між територіальними громадами або місцевими органами влади прикордонних регіонів двох або більше держав, що мають спільний кордон. Це співробітництво спрямоване на координацію взаємних зусиль і здійснення ними узгоджених заходів у різних сферах життєдіяльності відповідно до національних законодавств і норм міжнародного права для вирішення спільних проблем і в інтересах людей, що населяють його територію по різні сторони державного кордону.

Україна бере участь у створенні євро регіонів із середини 90-х років. На даний час таких євро регіонів, що включають окремі адміністративно-територіальні одиниці нашої країни, вже шість: «Карпатський» (1993 р.), «Буг» (1995 р.), «Нижній Дунай» (1998 р.), «Верхній Прут» (2000 р.), «Дніпро» (2003 р.), «Слобожанщина» (2003 р.). Ведеться робота по створенню євро регіонів «Донбас» та «Ярославна».

Участь України в євро регіонах сприяє розширенню взаємовигідного торговельно-економічного співробітництва, дозволяє прикордонним адміністративним одиницям самостійно виходити на європейські структури для отримання технічної та фінансової допомоги для реалізації проектів транскордонного співробітництва, сприяє міжнародній інтеграції нашої держави.

З урахуванням пріоритетної мети України (зближення стосунків з ЄС та подальший вступ до економічного союзу), конче важливим елементом економічної інтеграції є подальша конвергенція її регіональної політики з метою чіткої ідентифікації місця та ролі вітчизняних регіонів у європейській мегаконтинентальній моделі «Європа регіонів», що передбачає:

- адміністративно-територіальну реформу, що дасть можливість виділити рівні NUTS-2 та NUTS-3 і тим самим визначити тотожність їх європейській регіональній ієрархії;
- імплементацію європейських механізмів та інструментів регіонального розвитку (інвестиційний грант, субсидії, пов'язані з використанням робочої сили, субсидіювання відсоткових ставок);
- розвиток єврорегіонального співробітництва;
- активне використання переваг, які надає Україні статус сусідства з Євросоюзом, виходячи з основних напрямів співробітництва, що випливають з концепції «Ширша Європа — сусідство» (2003 р.);
- створення належних умов для інноваційного розвитку регіонів;
- співробітництво України та ЄС у межах сьомої рамкової угоди [www.niss.gov.ua/book/DOPOVID07].

У цьому контексті важливим є розвиток міжрегіонального співробітництва. В умовах нової геополітичної ситуації влада має запропонувати регіонам нову місію в державі. Після вступу 1 січня 2006 р. до Європейського Союзу Болгарії та Румунії створюються нові можливості для розвитку АПК, Одеської, Миколаївської та Херсонської областей. Безпосереднє сусідство з країнами ЄС — суходолом чи через море — відкриває зазначеним областям не лише доступ до ринків та фондів ЄС, а й дає можливість перебрати на себе роль «південного вектора» інтеграції України до Євросоюзу. У зв'язку з цим, варто розглянути можливості для створення на території одного (або кількох) цих регіонів зони з європейським економічним правовим режимом, що не лише сприятиме підготовці до вступу в Європейський Союз, а й уможливить завчасне виявлення проблемних аспектів, пов'язаних з адаптацією вітчизняного законодавства до законодавства ЄС.

Наразі зміна інституційних форм **транскордонної співпраці** здійснюється в руслі появи виважених концептуальних стратегій та концепцій розвитку прикордонних регіонів, які з'явилися в процесі адаптації вітчизняних механізмів до практики регіональної політики ЄС. ЄС запропоновано чотири Програми сусідства, в яких бере участь Україна, а також такі інституційні форми співробітництва, як «Інтеррегіо», «Нірєдгазька Ініціатива», «Концепція спільного розвитку прикордонних територій України і Угорщини» і особливо «Стратегія транскордонного співробітництва «Карпати 2004—2011». Завдяки цим програмам створюється можливість синхронізації регіональних пріоритетів розвитку із загальнонаціональними та загальноєвропейськими. Вже сьогодні зазначені програми реалізуються в прикордонні і є

важливими кроками практичного втілення принципів та механізмів транскордонної політики ЄС.

Процес транскордонного співробітництва перебуває лише на початковому етапі, але вже сьогодні можна спостерігати реальні успіхи і уроки практичної співпраці прикордонних регіонів, особливо в Закарпатській області, яка в 2004 р. фактично отримала статус «зовнішнього регіону ЄС» і є базовим регіоном України, в якому виконуються три з перерахованих вище Програм сусідства ЄС.

Новою формою і одночасно новим інструментом транскордонного співробітництва в 2005–2006 рр. стало **білатеральне співробітництво** України з країнами-сусідами — членами ЄС. Зокрема йдеться про допомогу Словаччини, уряд якої запропонував програму, спрямовану на надання підтримки розвитку співпраці з тими країнами і регіонами, які визнані пріоритетами зовнішньої політики Словаччини поза межами ЄС. Чільне місце серед цих країн відводиться Україні. Про це свідчить План допомоги Словаччини Україні при виконанні цілей Плану дій «Україна — ЄС», прийнятий урядом Словацької Республіки в жовтні 2005 р.

Нині транскордонне співробітництво є не лише способом розвитку контактів між прилеглими територіями сусідніх країн, а й формою та засобом поживлення загальноєвропейських інтеграційних тенденцій. Саме тому політика щодо поглиблення транскордонного співробітництва та набуття ним нової якості передбачає два напрями дій:

1) використання можливостей реальної інтенсифікації процесу інтеграції з ЄС на мезорівні ієрархії управління за допомогою транскордонного і транснаціонального міжнародного співробітництва;

2) усунення передумов негативних суспільно-політичних та соціально-економічних явищ, які виникають під час транскордонного співробітництва чи за умов його відсутності між прикордонними регіонами.

Відповідно до Європейської політики сусідства (ENP), починаючи з 2007 р. Європейська Комісія змінює підходи до надання технічної допомоги. Замість програми TASIC допомога сусіднім країнам, зокрема Україні, надаватиметься в рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства (ENPI). Запропоновано також такі заходи: розробка Стратегії з прикордонного співробітництва на 2007—2013 рр.; прийняття Регламенту для ENPI та правил впровадження; розробка нових спільних програм сусідства.

Транскордонне співробітництво спрямовуватиметься на досягнення цілей сприяння економічному та соціальному розвитку,

вирішення спільних проблем, формування ефективних та безпечних кордонів, сприяння співробітництву між людьми («людина до людини»). Україна братиме участь у таких програмах: Польща — Білорусь — Україна; Угорщина — Словаччина — Румунія — Україна; Румунія — Молдова — Україна; Чорне море (включаючи також басейн Азовського моря). Відповідно до такого бачення європейських перспектив, доцільно формувати державну політику розвитку транскордонного співробітництва [[/www.niss.gov.ua/book/DOPOVID07](http://www.niss.gov.ua/book/DOPOVID07)].

До нових форм включення в світовий економічний простір належать також **вільні економічні зони й транспортні коридори**.

На території України вперше було запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності із застосуванням пільгового оподаткування для суб'єктів Північнокримської експериментальної економічної зони «Сиваш».

У цілому з 1999 по 2004 р. створено 11 спеціальних (вільних) економічних зон (СЕЗ) і в 9 регіонах впроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності (території пріоритетного розвитку — ТПР).

На півдні України було утворено: спеціальні (вільні) економічні зони «Порто-франко», «Порт Крим», експериментальна економічна зона «Сиваш»; спеціальний режим інвестиційної діяльності в Автономній Республіці Крим; єврорегіон «Нижній Дунай». Півднем України проходять міжнародні транспортні коридори № 9 (Критський) Гельсінкі — Москва — Одеса — Кишинів — Бухарест — Александрополіс; №7 — Дунайський; відбувається становлення транспортних коридорів Гданськ — Одеса та «Європа — Кавказ — Азія».

У східному регіоні України утворено спеціальні економічні зони «Донецьк» і «Азов» (у м. Маріуполі). Спеціальний режим інвестицій було встановлено в Донецькій та Луганській областях, а також у містах Харкові та Шостці. Крім того, у м. Харкові засновано технологічний парк «Інститут монокристалів».

У північному регіоні України утворено СЕЗ «Славутич», запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Чернігівській та Житомирській областях; в Києві засновано технологічні парки «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» та «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона». Тут проходять міжнародні транспортні коридори №3 (Критський) Берлін — Дрезден — Вроцлав — Львів — Київ; а також вищезазначений № 9 (Критський) залізничним транспортом — державний кордон з

Білоруссю — Чернігів — Київ — Жмеринка — Роздільна — Курчуган — державний кордон з Молдовою.

Нарешті, в західному регіоні України: СЕЗ «Закарпаття», «Яворів», «Інтерпорт Ковель», курортно-рекреаційна СЕЗ» Курортнополіс Трускавець»; встановлено спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку в Закарпатській, Львівській та Волинській областях; тут проходять міжнародні транспортні коридори — вищеназваний № 3, а також № 5 (Критський) — Трієст — Любляна — Братислава — Ужгород — Львів. Тут функціонують єврорегіони: «Карпатський», «Буг» та «Верхній Прут».

За час функціонування ВЕЗ і ТПР було залучено інвестицій на суму 2,1 млрд дол. (зокрема в 2004 р. — 660,5 млн дол.), з них 599 млн дол. — іноземних; реалізовано продукції на 45,4 млн грн (в 2004 р. — 20,2 млрд грн), зокрема на експорт — 15,8 млрд грн.

Після початку функціонування зон зі спеціальним режимом діяльності до 1 січня 2005 р. було затверджено 768 інвестиційних проєктів, зокрема на територіях пріоритетного розвитку — 556, у спеціальних економічних зонах — 212. Загальна кошторисна вартість усіх затверджених проєктів становить 6,67 млрд дол. До бюджетів усіх рівнів у грудні 2004 р. за рахунок реалізації інвестиційних проєктів було перераховано 266,5 млн грн [www.ukrbusiness.com.u].

Вирішення питань з функціонуванням ВЕЗ та ТПР на території України, розвиток міжрегіонального та транскордонного співробітництва, чітке визначення інтеграційних пріоритетів сприятимуть:

- залученню іноземних інвестицій для прискореного соціально-економічного розвитку окремих регіонів;
- залученню передових технологій, ноу-хау;
- створенню нових робочих місць;
- розвитку взаємовигідного товарообміну;
- створенню наукових впроваджувальних центрів;
- вдосконаленню системи підготовки кадрів;
- взаємному обміну фахівцями з різних галузей знань;
- вирішенню екологічних проблем.

16.3. Стратегічні напрями міжнародної інтеграції України

Стратегічним пріоритетом України в міжнародних економічних відносинах визначено вступ до Європейського Союзу на рівноправних засадах. Вже в «**Концептуальних засадах**» головною

метою економічного розвитку України передбачалося створення передумов для набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі. Прогнозувалося, що до кінця 2007 р. Україна зможе претендувати на набуття асоційованого статусу в ЄС, а до 2011 р. — створити реальні внутрішні передумови для вступу в цю організацію.

Згідно з «Концептуальними засадами» соціально-економічні перетворення в Україні мали здійснитися у два етапи:

Перший етап — 2002—2004 р. Його основна мета — зміцнити конкурентоспроможність вітчизняної економіки, створити сприятливі умови для накопичення інвестиційних ресурсів, істотно розширити внутрішній попит та утверджувати на цій основі надійну стабілізацію і стале зростання.

Другий етап — 2005—2011 рр. Передбачалося комплексна модернізація підприємств, утвердження принципів і механізмів структурно-інноваційної моделі розвитку та формування базових засад соціально орієнтованого ринкового господарства.

Аналіз виконання завдань Концепції на першому етапі виявив, що вона потребує коригування з огляду на реалії соціально-економічного розвитку України та її зовнішньополітичного оточення. Тому було прийнято новий документ — **«Стратегія економічного й соціального розвитку України (2004—2015 роки). Шляхом європейської інтеграції»**.

У «Стратегії» визначається, що основою стратегічного курсу України є утвердження її як високотехнологічної держави. Кінцевою метою євроінтеграційного курсу України є набуття нашою державою повноправного членства в Європейському Союзі.

На шляху євроінтеграції Україна пройшла вже довгий шлях економічних перетворень і реалізації угод з Європейським Союзом. У 1998 р. набула чинності після ратифікації Верховною Радою України **«Угода про партнерство та співробітництво між Україною та Європейським Союзом»**, яка була підписана ще в 1994 р. У 1998 та 2000 роках Указом Президента України затверджено Стратегію і Програму інтеграції України в ЄС. В 1999 р. Європейська Рада схвалила **«Спільну стратегію ЄС щодо України»**. Спільна стратегія передбачає підтримку процесу демократичних та економічних перетворень в Україні, вирішення спільних проблем щодо підтримання стабільності та безпеки на Європейському континенті. В 2001 р. відбувся Паризький саміт «Україна-ЄС», який засвідчив європейську перспективу України, стратегічний курс на інтеграцію України до ЄС.

У 2001р. в Копенгагені відбувся черговий самміт «Україна-ЄС», на якому було визнано прогрес України у виконанні вимог і стандартів ОБСЄ і Ради Європи, у запровадженні економічних реформ, позитивні зрушення в українській економіці. Була підкреслена необхідність розвивати й надалі стратегічне партнерство між Україною та ЄС.

У зв'язку з розширенням у 2004 р. складу ЄС Україна стала безпосередньо контактувати з ним кордонами, що надало нового аспекту у взаємозв'язках нашої країни з Європейським Союзом. Врахування цієї ситуації знайшло вираження у документі «**Європейська політика сусідства**», який прийнято в рамках Угоди «**План дій Україна-Європейський Союз**». Цей план був розрахований на три роки. Він передбачав інтенсифікацію політичних, безпекових, економічних та культурних відносин між сторонами. Згідно з Планом, інтеграція України в Європейський Союз буде здійснена в оглядовому періоді у формі **зони вільної торгівлі ЄС—Україна** після вступу України до СОТ. Відзначається, що Європейський Союз визнає європейські прагнення України та вітає її європейський вибір.

Європейська політика сусідства відкриває нові перспективи для партнерства, економічної інтеграції та співробітництва. Ці перспективи виражаються в таких напрямках:

- підвищується рівень інтеграції, включно участі України у внутрішньому ринку ЄС;
- розширюється політичне співробітництво;
- збільшується фінансова підтримка України з боку ЄС; через Європейський інвестиційний банк надаватиметься підтримка проектам, що потребують інвестиції в інфраструктуру;
- розширюються можливості для участі України в певних програмах ЄС, що сприяє розвитку культурних, освітніх, технічних, наукових зв'язків, а також співробітництву у сфері охорони довкілля;
- надається підтримка в адаптації законодавства України до норм і стандартів ЄС;
- поглиблюються торговельні та економічні відносини між Україною та ЄС.

Після того як Україна стала членом СОТ (2008 р.), перспективи інтеграції нашої країни в ЄС значно поліпшуються. Стає реальністю утворення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС і в найближчі часи — набуття Україною асоційованого членства в Європейському Союзі.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. Визначте сутність економічної інтеграції.
2. У чому полягає сутність поняття «глобалізація»?
3. Що таке регіоналізація?
4. Які існують рівні міжнародної економічної інтеграції?
5. Визначте основні етапи формування Європейського Союзу.
6. Якими є основні цілі та напрями функціонування ЄС?
7. Що являє собою Європейська асоціація вільної торгівлі?
8. У чому полягають особливості інтеграції східноєвропейських країн?
9. Визначте цілі та функції НАФТА.
10. Які основні моделі інтеграції існують у Латинській Америці?
11. Визначте цілі та функції АСЕАН.
12. У чому полягають особливості АТЕС?
13. Визначте специфічні риси африканських інтеграційних процесів
14. У чому полягають об'єктивні умови інтеграції України в сучасну систему світогосподарських зв'язків?
15. Яке місце займає Україна в регіональних інтеграційних процесів?
16. У чому полягають стратегічні напрями інтеграції української економіки?
17. Назвіть нові форми залучення України в міжнародну економічну систему.
18. Яку позицію займає Україна щодо розвитку інтеграційних процесів у межах СНД?
19. Які етапи реформування пройшла Україна в напрямі руху до ЄС?

ТЕМИ ДОПОВІДЕЙ І РЕФЕРАТІВ

1. Стратегії розвитку національних економік за поглиблення міжнародних інтеграційних процесів.
2. Дезінтеграційні процеси в сучасному світі: причини масштаби, наслідки.
3. Глобалізація сучасного економічного розвитку: сутність та рушійні сили.
4. Міжнародна регіональна інтеграція: динаміка та чинники розвитку.
5. Просторовий розвиток ЄС: сучасні протиріччя та перспективи вирішення.
6. Характер інтеграційних процесів у СНД.
7. НАФТА і розвиток економічної інтеграції в Північній Америці.
8. Закономірності розгортання інтеграційних процесів у Латинській Америці, Азії та Африці.
9. Вектори інтеграції України у світове господарство.
10. Україна і ЄС: проблеми сьогодення.
11. Новітні форми інтеграції України в систему світогосподарських зв'язків.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Глобалізація означає:

- а) галузь економічної науки, яка займається ключовими планетарними проблемами сучасної і майбутньої людської цивілізації;
- б) тісну взаємодію і сплетення економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовому терені;
- в) поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу;
- г) формування єдиної для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин;
- д) великої сили рух всесвітнього капіталу (без національних та ідеологічних відмінностей) за максимальні прибутки у мінімальні строки;
- е) систему або спосіб організації взаємозалежного виробництва;
- є) усі відповіді правильні;
- ж) правильної відповіді немає.

2. До основних факторів глобального розвитку відносяться:

- а) новий міжнародний поділ праці;
- б) підйом НІК як рівноцінних конкурентів промислово розвинутих країн у виробництві високотехнологічної продукції;
- в) розподіл праці, заснований на розвиткові й використанні високого рівня технологій;
- г) усі відповіді правильні;
- д) правильної відповіді немає.

3. До основних тенденцій розвитку світогосподарських зв'язків та інтеграційних процесів у глобалізованому світі відносяться:

- а) долучення до процесу інтернаціоналізації виробництва все більшої кількості країн; консолідація економічних інтересів усе більшого числа держав;
- б) посилення «дематеріалізації» світової економіки; наростання структурних зсувів у світовій економіці; посилення монополізації світової економіки; формування глобального фінансового ринку;
- в) поглиблення міжнародної спеціалізації виробництва; розширення міжнародного кооперування у виробництві; лібералізація зовнішньоекономічної політики; технічний прогрес; корпоративні стратегії.

4. Вставте пропущене слово:

... — це процес зближення національних економік, шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони.

5. Вставте пропущене слово:

... — це поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі, що зветься регіоном.

6. *Країни—члени ЄС вважають відносно серйозною економічною проблемою Співтовариства:*

- а) високий рівень інфляції;
- б) високі відсоткові ставки;
- в) високий рівень безробіття;
- г) низький рівень споживання.

7. *Наслідком якого процесу є міжнародна економічна інтеграція:*

- а) розвиток міжнародної торгівлі;
- б) утворення ТНК;
- в) міжнародний поділ праці;
- г) утворення міжнародних політичних угруповань;
- д) науково-технічна революція?

8. *Які форми міжнародних інтеграційних об'єднань ви знаєте:*

- а) зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, зона преференційної торгівлі;
- б) міжнародний ринок, митний союз, спільний ринок, політичний союз, зона преференційної торгівлі;
- в) світовий ринок, зона вільної торгівлі, митний союз, валютний союз, політичний союз;
- г) спільний ринок, міжнародний ринок, митний союз, зона вільної торгівлі, економічний союз?

9. *Які риси характерні для митного союзу:*

- а) усунення внутрішніх тарифів;
- б) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф;
- в) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф, вільний рух чинників виробництва;
- г) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф, вільний рух чинників виробництва, єдина валютна система?

10. *Інтеграційне об'єднання має такі риси: усунуто внутрішні тарифи, створено спільний зовнішній тариф, здійснено вільний рух капіталу і робочої сили. Визначте природу цього об'єднання:*

- а) зона вільної торгівлі;
- б) митний союз;
- в) спільний ринок;
- г) економічний союз.

11. *Визначте міждержавні організації регіонального типу:*

- а) ОЕСР, ЄС, НАФТА, ОАС, СНД;
- б) ОЕСР, ЄС, АСЕАН, ЮНКТАД, СНД;
- в) ЄАВТ, ЄС, НАФТА, СНД, АСЕАН;
- г) ЄС, ЮНІДО, СНД, НАФТА, АТЕС.

12. *Визначте міжнародні організації глобального типу:*

- а) ООН, ОЕСР, МВФ, СОТ, ЮНЕСКО;
- б) ООН, НАТО, МВФ, СОТ, АТЕС;

- в) ООН, МВФ, ЮНЕСКО, СОТ, ОАС;
- г) ООН, ОАС, СНД, СОТ, МБРР.

13. Для якої з наведених нижче організацій головною метою є здійснення досліджень з екологічних проблем:

- а) Паризький клуб;
- б) Римський клуб;
- в) Лондонський клуб?

14. В якому році утворено Європейський Союз:

- а) 1951 р.;
- б) 1957 р.;
- в) 1992 р.;
- г) 1999 р.

15. Які країни є засновниками Шанхайської організації співробітництва (ШОС):

- а) Монголія;
- б) Казахстан;
- в) Китай;
- г) Киргистан;
- д) Росія;
- е) Республіка Корея;
- є) Таджикистан;
- ж) Узбекистан.

16. Україна стала членом ООН в:

- а) 1945 р.;
- б) 1960 р.;
- в) 1991 р.;
- г) 1994 р.

17. Україна приєдналася до СНД в:

- а) 1991 р.;
- б) 1994 р.;
- в) 2001 р.;
- г) 2003 р.

18. Договір про утворення Єдиного економічного простору підписали країни:

- а) Росія, Казахстан, Узбекистан, Киргизстан;
- б) Росія, Білорусь, Казахстан, Узбекистан;
- в) Росія, Білорусь, Україна, Казахстан;
- г) Росія, Україна, Білорусь, Молдова.

19. Членами ГУАМ є:

- а) Грузія, Узбекистан, Азербайджан, Молдова;
- б) Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова;
- в) Греція, Україна, Албанія, Македонія.

20. Організація Чорноморського економічного співробітництва складається з:

- а) 4-х держав;
- б) 8-ми держав;
- в) 11-ти держав;
- г) 12-ти держав.

21. Документ, на основі якого почалося співробітництво України та ЄС, має назву:

- а) Угода про партнерство та співробітництво між ЄС та Україною;
- б) Спільна стратегія Європейського Союзу щодо України;
- в) Стратегія інтеграції України в ЄС;
- г) План дій Україна — ЄС.

22. Визначте новітні форми залучення України до міжнародної економічної системи?

- а) кластери;
- б) вільні (спеціальні) економічні зони;
- в) євро регіони;
- г) технопарки;
- д) міжнародні транспортні коридори;
- є) морські економічні райони міжнародного співробітництва;
- ж) території пріоритетного розвитку.

Розділ VI

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС

Ключові поняття

Міжнародний бізнес • міжнародні бізнесові операції • міжнародна фірма • регулювання міжнародного бізнесу • офшорні центри • офшорне підприємництво • міжнародне податкове планування • «брудні» гроші • ТНК: критерії транснаціоналізації, організаційна структура • чинники внутрішнього середовища • міжнародний менеджмент, менеджмент ТНК • стратегія міжнародної фірми • виробничий менеджмент міжнародної фірми • менеджмент міжнародного маркетингу • міжнародний фінансовий менеджмент

Глава 17

СУТЬ, ВИДИ ТА ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

17.1 Суть і мотивація міжнародного бізнесу

Міжнародний бізнес характеризується сукупністю угод, укладених і здійснюваних через національні кордони для реалізації цілей окремих індивідумів, організацій, фірм.

Міжнародний бізнес відрізняється від національного тим, що він пов'язаний з переміщенням ресурсів (сировина, капітал, технологія, люди в т. ч. технічні спеціалісти і менеджери), товарів (готові компоненти, продукти, напівфабрикати), послуг (бухгалтерський облік, юридична і банківська діяльність та ін.) з однієї країни в іншу, а не лише всередині однієї країни.

Міжнародний бізнес розвивається в різних галузях підприємницької діяльності. Його галузева спеціалізація визначається співвідношенням між потребами окремих країн у тій чи іншій продукції та послугах і можливостями їх задоволення за рахунок власного виробництва, яке певною мірою залежить від наявності в країні відповідних сировинних ресурсів.

Завдяки такому становищу сформувалася міжнародна спеціалізація промислово розвинутих країн світу, яка проявляється в міжнародній діяльності найбільших компаній. При цьому виділяються такі основні напрями галузевої спеціалізації: енергетика, електротехніка і електроніка, чорна і кольорова металургія, виробництво будівельних матеріалів, хімічна і фармацевтична, авіаційна, харчова промисловість, автомобілебудування.

Відмітною рисою міжнародного бізнесу є й те, що на цю діяльність безпосередньо впливає численність обставин, зокрема відмінності в мові, відстані, валютні курси, тарифні бар'єри, політичні проблеми тощо.

Вплив цих обставин звичайно вимірюється за п'ятибальною шкалою Лінкерта: 5 — дуже важливо, 1 — погано (табл. 17.1).

Таблиця 17.1

Місце (ранг)	Обставини	Значення
1	Комунікація (зв'язок)	3,52
2	Ціноутворення	3,35
3	Іноземна урядова бюрократія	3,13
4	Коливання валютних курсів	3,13
5	Податкові закони	3,09
6	Політична невизначеність	2,96
7	Інфляція	2,87
8	Достовірність іноземних даних	2,83
9	Переказ фондів (коштів)	2,74
10	Недостатня підтримка уряду	2,70
11	Міжнародна документація	2,65
12	Набір (наймання) управлінського персонала	2,57
13	Підтримка банківськими послугами	2,57
14	Канали розподілу	2,52
15	Відмінності в стандартах товарів	2,52
16	Недостатнє знання іноземних законів	2,48
17	Нестача кваліфікованих робітників	2,44
18	Паблік рілейшнз (зв'язок із громадськістю)	2,44

Таблиця 17.1

Місце (ранг)	Обставини	Значення
19	Підготовленість персонала	2,44
20	Іноземні обмеження на рівну участь	2,39
21	Обмеження на розподіл прибутку (заохочення)	2,39
22	Відмінності в культурі	2,35
23	Придбання (добування) фондів (коштів)	2,35
24	Управління товарно-матеріальними запасами	2,30
25	Вплив профспілок	2,30
26	Капітальне бюджетування	2,27
27	Нестача транспортної структури	2,26
28	Відмінності в темпах регулювання	2,26
29	Організаційна структура	2,23
30	Координація розподілу	2,17
31	Складування	2,00
32	Здирство	1,70
33	Імпортні обмеження	1,39

[Джерело: 59, р.338]

У своєму сучасному вигляді міжнародний бізнес склався після Другої світової війни в процесі транснаціоналізації виробництва і створення глобального ринку.

Чому ж сьогодні бізнес переходить національні кордони?

1. Основним мотивом і передумовою виходу бізнеса за національні кордони є вузькі рамки національного ринку і відносний «надлишок» капіталу, коли з метою прибуткового інвестування він спрямовується за кордон. Прагнення окремих індивідумів, організацій, фірм забезпечити собі кошти, необхідні для відтворення національного капіталу, здійснюється через посередництво:

- а) міжнародної торгівлі;
- б) прямого володіння або акціонерної участі у видобутку природних багатств за кордоном;
- в) отримання права на повну або часткову власність виробничих потужностей, підприємств сфери послуг, фінансово-кредитної сфери тощо.

2. Перехід бізнесом національних кордонів безпосередньо мотивований двома групами чинників: вартісними і маркетинговими.

а) в міру загострення конкуренції на глобальному рівні і краху торговельних бар'єрів дедалі гострішою для кожної фірми стає потреба в максимальному зниженні витрат виробництва за рахунок доступу до дешевшої робочої сили, сировини, землі, а також наближення до джерел постачання та клієнтів. Міжфірмова кооперація в рамках транснаціонального капіталу використовується як засіб зниження витрат виробництва. Наприклад, у 1983 р. фірми «Дженерал Моторс» і «Тойота» підписали угоду про створення спільного підприємства для виробництва автомобілів в районі Сан-Франциско. Згідно з угодою, «Тойота» оплачує інженерно-проектувальні роботи, забезпечуючи тим самим фірмі «Дженерал Моторс» економію приблизно в 1 млрд дол., котрі вона повинна була б, в іншому разі, вкласти в дослідження і розробки. У свою чергу, «Тойота» економить 1,25 млрд дол., оскільки їй не потрібно купувати землю в США і будувати там свій власний завод. У США виготовляються кузови, сидіння, інтер'єр і оздоблення; решту, включаючи двигун, виготовляє Японія. До ради директорів входить однакова кількість представників фірм «Дженерал Моторс» і «Тойота», хоча президент призначається від «Тойоти»;

б) внутрішній ринок делалі більше ставить кордон зростанню корпорацій, особливо в тих країнах, де діють антимонопольні закони. Так, у США антитрестівські закони обмежують максимальну частку ринку, яку може мати компанія. В результаті найбільші корпорації концентрують свою увагу на міжнародному секторі ринку. Бізнес шукає по всьому світу ринки (і формує їх для себе), а також середовище зі сприятливим податковим та інвестиційним кліматом.

3. Неабияку роль у переміщенні бізнесу за кордон відіграють ділові зв'язки між фірмами. Часто слідом за міжнародною фірмою просуються пов'язані з нею кооперацією фірми та обслуговуючі організації типу банків, бухгалтерсько-ревізорських фірм.

4. Сильним стимулом переміщення частини виробничих потужностей за кордон є й екологічні чинники. Промислово розвинуті країни прагнуть переміщувати в країни, що розвиваються, такі виробничі потужності, котрі значною мірою призводять до забруднення навколишнього середовища.

У цілому ж сектор міжнародної економіки надає бізнесу ширші можливості для отримання вигод, хоч і приховує в собі більше ризику.

17.2. Види міжнародного бізнесу

До найпоширеніших видів міжнародного бізнесу звичайно відносять:

- експорт;
- ліцензування;
- франчайзинг;
- контракти на управління;
- проекти «під ключ»;
- прямі іноземні інвестиції (ПІІ).

Справжній досвідчений учасник міжнародного бізнесу звичайно використовує одночасно набір різних видів, вибираючи і комбінуючи їх залежно від напряму та умов діяльності в тій чи іншій країні.

Експорт продукції — найпростіший шлях проникнення на міжнародні ринки. Фірма може створити для координації експорту або експортний відділ, або незалежну торговельну компанію, або посередницьку службу, котра має займатися укладанням угод з іноземними покупцями.

Ліцензування — це надання іншим фірмам певних прав, наприклад, на використання патентів, авторських прав, програм, процедур, торговельних марок або ноу-хау за певну плату. Це спосіб організації виробництва за кордоном, котрий зводить до мінімуму капітальні витрати, забезпечує одержання в обмін на ліцензію активів інших фірм або доходів з деяких ринків, недоступних для експорту або інвестицій. Ліцензування також використовується фірмою, якщо вона хоче одержати прибуток від виробів, що не відповідають стратегічним пріоритетам фірми. Наприклад, фірма «Дженерал Електрик» продала іншим фірмам метод знищення розлитого мастила за допомогою спеціальних мікроорганізмів, оскільки ця розробка не вписувалась в основні напрями її діяльності. Поширеним є перехресне ліцензування, яке забезпечує здешевлення технології порівняно з витратами на розробку аналогічної технології власними силами.

Франчайзинг — спосіб діяльності, згідно з яким франчайзер (продавець) передає франчайзі (покупцеві) право на використання своєї торговельної марки, яка є для бізнесу покупець найважливішим активом і за допомогою якої продавець надає постійну допомогу покупцеві в його бізнесі. В цьому відмінність франчайзинга від ліцензування.

Слід відзначити, що ТНК розглядає свої технології і торговельні марки як важливі складові частини базових активів. У США

1/3 обігу роздрібно́ї торгівлі — це франчайзинг. Близько 3/4 таких продаж припадає на дилерів, що займаються збутом легкових та вантажних автомобілів, бензоколонок, та розливанням у пляшки безалкогольних напоїв.

Найбільш розповсюджений спосіб (60 %) проникнення франчайзера в іншу країну — це вибір головної франчайзі і передача цієї організації (звичайно місцевій) прав у країні або регіоні. Потім основний покупець відкриває власну торгівлю або торгівлю через субфранчайзі. За такою схемою працюють японські підприємства «Мак-Дональдс».

Приблизно у 20 % випадків франчайзери (продавці) проникають на іноземні ринки, укладаючи угоди безпосередньо з франчайзами за кордоном.

Контракти на управління. Один из найважливіших активів фірми — це талановиті менеджери. Незважаючи на великі капіталовкладення і прогресивні технології, багато державних підприємств слаборозвинутих країн відчувають труднощі через погано підготовлених керівників. Передача мистецтва управління на міжнародному рівні залежить насамперед від іноземних інвестицій, які забезпечують направлення в інші країни менеджерів та фахівців.

Контракти на управління є засобом, за допомогою якого фірми можуть надіслати частину свого управлінського персоналу для надання підтримки фірмі в іншій країні або виконання спеціалізованих управлінських функцій протягом певного періоду за встановлену плату.

Контракти на управління використовуються, насамперед, коли:

- підприємство фірми в іншій країні експропрійоване;
- фірма починає управління новим підприємством;
- фірма береться за управління підприємством, що бідує.

Проекти «під ключ» — це вид міжнародного бізнесу, який передбачає укладення контракту на будівництво підприємств, які передаються за встановлену плату власникові, коли досягнута повна їхня готовність на початок експлуатації. Фірми, що реалізують проекти «під ключ», найчастіше є виробниками промислового устаткування: вони ж постачають частину устаткування за проектом. Особливо часто такими проектами займаються будівельні фірми. Інколи в такій ролі виступають консалтингові фірми або виробники устаткування, якщо вони не знаходять в країні підходящого об'єкта для інвестування.

Замовником часто виступає державна установа, котра вирішила виготовляти певний вид продукції на місці під своїм покровительством.

До найважливіших умов контракту «під ключ» звичайно відносять:

- ціну контракту;
- фінансування експорту;
- якість технології та управління;
- досвід та репутацію фірми.

Ліцензування, франчайзинг, управлінські контракти, проекти «під ключ» тощо. створюють можливість організації однієї країни отримати доступ до технології виробництва або управління, розробленою в іншій, і тим самим підвищити свою конкурентоспроможність на внутрішньому та світовому ринках.

Фірми, вибираючи ці види міжнародного бізнесу, керуються не лише економічними, а й політичними та правовими мотивами.

1. Вони використовуються найчастіше за наявності торговельних обмежень або обмежень на придбання іноземцями власності в країні.

2. Їх використовують як проміжні можливості ті фірми, котрі не бажають зразу ж переходити від експорту до створення власної філії та спільного підприємства.

Привабливість цих видів міжнародного бізнесу в тому, що вони здатні захистити активи фірми.

Проте вони породжують ряд проблем. По-перше, фірма до певної (і навіть дуже значної) міри втрачає контроль. По-друге, можливе неадекватне використання ліцензій та ін. По-третє, ці види можуть породжувати майбутніх конкурентів.

Наприклад, американські фірми останнім часом з усього набору можливостей обмежують свою участь високотехнологічними проектами, оскільки фірми з таких країн, як Індія, Південна Корея і Туреччина виявились більш конкурентоспроможними у звичайних будівельних проектах, для реалізації яких вимагається передусім дешева робоча сила. В міру накопичення досвіду міжнародних операцій фірми збільшують свою безпосередню участь у них у формі ПІІ (матеріальні активи).

Досвід діяльності міжнародних концернів показує, що завоювання нового ринку звичайно проходить три етапи.

Перший етап — це вивчення ринку шляхом проведення детальних і глибоких аналізів.

Другий етап — експорт, спочатку через місцевого представника, а потім через власні комерційні організації.

Експорт та імпорт товарів звичайно є:

- ключовими статтями в міжнародних угодах будь-якої країни;
- першими з міжнародних операцій будь-якої компанії;

• операціями, які продовжуються у випадку диверсифікації компанією своїх методів ведення міжнародного бізнесу.

Третій етап — створення власної філії (ПП).

Якщо фірма дійшла до висновку, що в даній країні необхідно створити свою філію, то для неї дуже важливо вирішити питання: або створити повністю власну філію, або знайти партнера і разом з ним заснувати підприємство. Щоб прийняти раціональне рішення відносно участі у власності, фірма повинна оцінити оптимальну з точки зору міжнародного маркетингу частку контролю для досягнення успіху.

Повна власність буває необхідною саме тоді, коли існують тісні зв'язки всередині корпорації, жорстка залежність філій від рішень, що приймаються штаб-квартирою корпорації. Вона доцільна і в тому випадку, якщо корпорація орієнтується лише на внутрішній ринок приймаючої країни. В цілому ж сучасні умови функціонування світового ринку в зростаючому ступені не сприяють повній власності ТНК. Дедалі більше чинників діє на користь створення спільних підприємств.

Спільне підприємство — це володіння на пайових засадах, коли акціонерний капітал належить не численності дрібних акціонерів, а декільком співвласникам, кожен з яких має певну частку власності і поділяє ризик.

Стимулом до заснування СП може бути:

1. Законодавча заборона створення філій іноземних компаній без участі в них місцевих партнерів і дискримінаційні дії уряду приймаючої країни.

2. Можливість отримати певні пільги з боку місцевої влади або використати наявні переваги місцевого партнера (ресурси, в тому числі дешева робоча сила).

3. У тих випадках, коли здійснення капіталовкладень у конкретній країні пов'язане з певними економічними або політичними ризиками, доцільніше залучати до цієї справи місцевого партнера.

4. Істотним спонукальним мотивом спільного підприємництва є зростання витрат, пов'язаних з розвитком підприємництва і з загостренням конкуренції на світовому ринку. Об'єднуючи ресурси, фірми підвищують свої шанси в боротьбі з потужними конкурентами. Так, 20 % пакет акцій фірми «Вольво» в компанії «Рено» і 25 % пакет акцій «Рено» в філії «Вольво» сприяють спільним розробкам і виробництву технічно більш вдосконалих компонентів за менших витрат, що дозволяє обом фірмам успішно конкурувати з такими автомобільними велетнями, як «Джене-

рал Моторс» і «Фольксваген». Поєднувати можна активи практично всіх типів (виробничі потужності, розподільчі мережі, наукові дослідження), які доповнюють один одного.

У міру глобалізації бізнесу та глобалізації конкуренції фірми дедалі охочіше створюють спільні підприємства, що відомі як стратегічні альянси. Їх найрозвинутіша форма — міжнародні злиття та придбання корпорацій. Створюються науково-дослідні об'єднання на зразок тих, які існують у сферах високої технології. Прикладом може бути міжнародний консорціум, створений у 1983 р. з капіталом в 1 млрд дол. щодо розвитку нового реактивного двигуна. Юнайтед Текнолоджіс Пратт енд Уїтней Дивіжн (США) та британська Роллс-Ройс мають по 30 % у цьому об'єднанні, до якого входять представники 5 країн. Моторен-унд-Турбінен Юніон (ФРН), ФІАТ (Італія), Аеро Енджін (Японія) поділяють решту 40 %. Конкурентоспроможність компанії дедалі більше залежить не від неї самої, а від якості альянсів, котрі вона може створити.

Переваги спільних підприємств:

- СП є єдиним способом функціонування на ринках країн, в яких заборонена або опосередковано обмежена діяльність іноземних фірм без участі місцевого партнера¹.

- СП має перевагу в тому випадку, коли об'єднання дає більший ефект, ніж у випадку організації індивідуальної діяльності.

- СП дозволяє підтримувати добрі відносини з місцевими урядом та іншими організаціями, такими як профспілки. Якщо місцевим партнером виступає уряд або цей партнер політично впливовий та підприємству можуть бути встановлені податкові пільги, субсидії та урядова підтримка.

- Добре знання місцевої культури та навколишнього середовища місцевого партнера можуть дозволити спільному підприємству отримати вигоду від кращого розуміння зміни ринкових умов і потреб.

- У багатьох країнах економічні та політичні умови різко змінюються. СП дозволяють мінімізувати ризик від довгострокових інвестицій і одночасно максимізувати віддачу від вкладеного капіталу.

Недоліки спільних підприємств:

- Зіткнення інтересів партнерів. Причиною суперечностей можуть бути питання накопичення і розподіл прибутку, а також такі аспекти ведення справ, як загальна стратегія фірми, науково-

¹ Величина ставок податків, величина коштів, що репатріюються, та ін.

дослідна діяльність, стиль управління, облік і контроль, маркетингова політика і стратегія, особовий склад фірми.

- Спільне підприємство означає поєднання двох і більше корпоративних культур (ліній поведження; методів ведення справ тощо), котрі часто можуть бути досить різними. Якщо не вдається подолати ці відмінності, добитися взаєморозуміння і довіри, якщо один з них або обидва партнери наполягають на голосуванні з вирішальних питань, то підприємство приречене на провал.

Це основні чинники, які негативно впливають на діяльність СП, але можуть бути і інші. Наприклад, американські партнери часто виражають невдоволення з приводу того, що їхні японські колеги посилають до спільних підприємств не найкращий персонал. Японці ж, завдяки практиці довічного найму, звільняються таким чином від менш компетентних менеджерів, посилаючи їх до спільних підприємств.

Спільне підприємство функціонує в динамічній діловій сфері і тому повинно пристосовуватись до змін ринкових умов. Угода між партнерами повинна сприяти змінам у концепції діяльності так, щоб підприємство могло процвітати і зростати. Мистецтво полягає в тому, щоб заздалегідь визначити можливі ризики і зрозуміти, як від них устерегтися, щоб досягти загальної мети. Відтак перша вимога при створенні СП — правильний вибір партнера. Партнери повинні мати спільність орієнтацій і цілей і приносити взаємну та своєчасну вигоду один одному.

Під час переговорів про створення СП необхідно дбайливо враховувати інтереси сторін і провести всебічне дослідження всіх напрямів взаємовідносин і взаємодії партнерів.

Підіб'ємо підсумки у вигляді таблиці, що розкриває цілі, основні види міжнародного бізнесу і вплив на нього чинників, які визначають вибір того чи іншого виду (табл. 17.1).

Таблиця 17.1

**ОСНОВНІ ВИДИ МІЖНАРОДНИХ ОПЕРАЦІЙ І ЧИННИКИ,
ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА НИХ**

Ділові операції	Чинники, що впливають
Цілі	Чинники загального зовнішнього середовища
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Розширення збуту ▪ Придбання ресурсів ▪ Диверсифікація 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Географічні ▪ Історичні ▪ Політичні ▪ Правові ▪ Економічні ▪ Культурні

Засоби досягнення цілей		Конкурентні чинники із зовнішнього середовища
Операційні	Функціональні	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Швидкість зміни параметрів продукції ▪ Оптимальний розмір виробництва ▪ Кількість покупців ▪ Обсяг закупок кожним з покупців ▪ Співвідношення місцевих конкурентів ▪ Витрати на переміщення продукції ▪ Унікальні здібності конкурентів
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Імпорт ▪ Експорт ▪ Транспорт ▪ Ліцензування ▪ Франчайзинг ▪ Управлінський контракт ▪ Контракт «під ключ» ▪ Прямі інвестиції ▪ Портфельні інвестиції 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Виробництво ▪ Маркетинг ▪ Бухгалтерський облік ▪ Фінанси ▪ Кадрова робота 	

[Джерело: 59, р.243]

Свобода вибору форми міжнародних операцій тим вища, чим нижча ймовірність конкуренції.

При виборі способу ведення міжнародного бізнесу фірма враховує: 1) правові аспекти; 2) величину витрат; 3) наявність досвіду; 4) рівень конкуренції та ризику; 5) розподіл контролю та характер активів; 6) часто при виборі в міжнародному бізнесі на перше місце ставиться ймовірність політичних та економічних змін, які можуть знизити захищеність доходів і активів фірми.

Один із способів розподілу і зниження ризику від конфіскації, введення валютного контролю і коливання валютних курсів, скорочення збуту, річних коливань доходів та ін. — використання різних видів бізнесу і розміщення міжнародних операцій у різних країнах.

17.3. Основні суб'єкти міжнародного бізнесу

Суб'єктами міжнародних економічних відносин на світовому, регіональному, міждержавному та міжфірмовому рівнях є: міжнародні економічні організації, інтеграційні об'єднання, держава, фірми. Головним суб'єктом міжнародного бізнесу на всіх рівнях є міжнародна фірма — господарське, промислове підприємство або окремий бізнесмен, який користується правами юридичної особи. Фірма може бути іменною («Форд»), предметною, назва

якої містить вказівку на вид діяльності («Дженерал Моторс», ВАТ «Стальканат»), а також фірмою змішаного типу («Омрон Татеісі Електронікс Ко»).

Залежно від правової форми найменування фірми необхідно вміщувати додаток (відзначення): «акціонерне товариство», «товариство або спілка», «спілка або товариство з обмеженою відповідальністю», «з необмеженою відповідальністю» або «з відповідальністю в розмірі пайової участі в підприємстві».

Класифікація фірм здійснюється залежно від видів та сфер діяльності, форм власності і правового статусу, належності капіталу та контролю.

За видами діяльності фірми можна згрупувати так:

1. **Фірми послуг.** Вони надають послуги за плату. В цю групу входять фірми, що надають транспортні, банківські, страхові, біржові, посередницькі, інформаційні послуги, послуги зв'язку, технічне обслуговування, туризм та ін.

2. **Торговельні компанії.** Вони купують готові товари для наступного продажу їх клієнтам.

3. **Виробничі компанії.** Вони купують сировину, перероблюють її на готові товари, а потім продають іншим компаніям або споживачам.

Ареною діяльності міжнародних фірм може бути науково-технічна, виробничо-інвестиційна, торговельна, валютно-фінансова та кредитна сфери. Міжнародні корпорації глобальної орієнтації звичайно охоплюють усі види і сфери діяльності.

За формою власності і правовим становищем фірми можуть бути:

1. З індивідуальною власністю на капітал. Це так звані одноосібна фірма.

2. З корпоративною власністю. Корпорація — об'єднання власників приватних капіталів, що є юридичною особою.

3. Фірма державна.

Одноосібне володіння — це виробництво, що належить одній особі і кероване найчастіше цією самою особою. При одноосібному володінні власник повністю контролює і відповідає за зобов'язаннями свого підприємства.

Спільна (об'єднана) власність володарів приватних капіталів може мати правову форму: а) товариства; б) товариства з обмеженою відповідальністю; в) акціонерного товариства (корпорації).

Товариство визначається як «асоціація» двох або більше осіб, які беруть участь у бізнесі як співвласники для одержання дохо-

дів. Така асоціація діє на основі партнерської угоди (договору про партнерство).

Договір товариства повинен чітко визначати рід діяльності, внески та зобов'язання кожного учасника, права кожного з них на випадок ліквідації товариства, пропорції розподілу прибутків і збитків. Відмітними рисами товариства є: добровільне партнерство (кожний партнер є власником і бере участь в управлінні, має рівний голос у прийнятті рішень); взаємодія учасників (кожний партнер зобов'язаний діяти в інтересах всього товариства і не переслідувати своїх особистих цілей при участі в його справах); обмежена тривалість існування; необмежена відповідальність (кожний партнер відповідає за всіма боргами товариства, кредитори можуть задовольнити свої вимоги шляхом вилучення частини особистого капіталу партнерів).

Кожна особа, яка вступає в товариство через договір, повинна звернути найсерйознішу увагу на таку його рису, як необмежена відповідальність.

Основна перевага товариства (порівняно з корпорацією) — це те, що воно не є суб'єктом окремого оподаткування. Кожний партнер оголошує свою частку в прибутку товариства і оподатковується індивідуально. Основний недолік — принцип необмеженої відповідальності.

Командитне товариство усуває цей недолік. Члени такого товариства поділяються на дві категорії: 1) комплементарії, які несуть необмежену відповідальність усім своїм майном і 2) командисти, які несуть відповідальність лише в межах свого внеску і відсторонені від участі в контролі¹. З податкових міркувань, комплементарієм в командитне товариство може бути прийнято товариство з обмеженою відповідальністю. З точки зору оподаткування таке утворення є товариством, а з точки зору цивільного права дає можливість перенести необмежену відповідальність на товариство з обмеженою відповідальністю, яке стає єдиним носієм необмеженої відповідальності і, як правило, володіє лише незначним капіталом.

Товариство з обмеженою відповідальністю². В цих товариствах здебільшого існують тісні зв'язки між компаньйонами і товариствами. З цієї причини воно найбільше підходить для сімейних підприємств. Товариство з обмеженою відповідальністю за певну заборгованість відповідає всім своїм капіталом, а відпові-

¹ Таке обмеження існує у випадку, коли цю умову внесено до торговельного реєстру.

² Ця форма мирою розповсюджена у ФРН та Австрії.

дальність його членів обмежується їх часткою в основному капіталі. Крім цього, член товариства не несе ніякої відповідальності. Членам товариства дозволяється залишати за собою узгоджуване право на укладання певних угод.

Акціонерне товариство — основна організаційна і правова форма великої фірми (підприємства). Корпоративна власність у формі акціонерного товариства є провідною формою міжнародного бізнесу. В рамках міжнародних корпорацій зосереджується більшість зайнятих, вироблювальної продукції, утримуваних доходів. У статуті товариства фіксуються його мета, розмір капіталу, порядок управління, структура керівних органів та ін. Вищим органом АТ є загальні збори акціонерів, які скликаються, як правило, один раз на рік. Поточними справами АТ керує правління, спостережна рада, рада директорів.

Капітал АТ створюється шляхом об'єднання багатьох індивідуальних капіталів і грошових доходів за допомогою випуску акцій та облігацій, а потім збільшується за рахунок прибутку АТ та випуску нових акцій. Складається з капіталу власного та позичкового.

Власний капітал включає кошти, отримані від випуску та реалізації акцій (власне акціонерний капітал) і резервний капітал, який створюється за рахунок відрахувань від прибутку. Позичковий капітал створюється за рахунок коштів банківського кредиту і коштів від випуску акцій.

Акціонерний капітал — основний капітал акціонерного товариства, що утворюється за рахунок емісії акцій. Розрізняють: статутний капітал; передплатний (мобілізований шляхом передплати); оплачений (внесений в момент передплачування). Звичайно засновники випускають акції на суму, яка значно перевищує реальну вартість активів компанії, проводячи так зване розводження капіталу. Перевищення складає засновницький прибуток, який утворює додатковий капітал фірми.

Акціонерні товариства бувають двох видів: **закриті**, акції яких розподіляються між акціонерами і не надходять у відкритий продаж, та **відкриті** (прилюдні), акції яких вільно продаються і купуються.

Тримачами акцій корпорацій можуть бути десятки, тисячі, сотні тисяч і навіть мільйони людей. Акції купуються з двох основних причин. По-перше, акціонери очікують зростання ринкової вартості акцій. По-друге, вони одержують дивіденди за користування вкладеними коштами. Курс акцій (ринкова ціна) — це капіталізований дивіденд; він дорівнює сумі грошового капіталу,

яка, будучи вкладена в банк або віддана в позику, дає доход, який дорівнює дивіденду, отримуваному по акції. Окрім величини дивіденду і норми позичкового відсотка, на курсову ціну акції впливає попит і пропозиція на фондовій біржі.

Облігація, на відміну від акції, є борговим зобов'язанням, по якому гарантується виплата заздалегідь фіксованого доходу. Її володар не є членом акціонерного товариства і не має права голосу.

Акціонерна форма капіталу (підприємства) приводить до зростання значення контролю. Відповідно до юридичних норм, що регулюють діяльність акціонерних товариств, контролюючі функції формально належать акціонерам, але реальні важелі контролю знаходяться в руках володарів контрольного пакета акцій¹. Оскільки в акціонерне товариство об'єднуються не особи, а капітали, то при прийнятті рішень на загальних зборах голосують не особи, а акції. В ТНК контроль здійснюється не шляхом володіння індивідуальним пакетом акцій, а шляхом об'єднання великих пакетів голосуючих акцій, які належать декільком акціонерам, в тому числі фінансовим інститутам. У великій фірмі можна виявити ряд центрів контролю². Наприклад, контроль над американською корпорацією «Крайслер» поділяє коаліція фінансових груп у складі Морганів, Рокфеллерів, Ліменів, Лазарів, Хемфрі-Ханів, Ділонів та їх партнерів.

За належністю капіталу і за контролем ТНК можуть бути національними, іноземними та змішаними (СП, в тому числі за участю держави, багатонаціональні компанії).

Характерною рисою акціонерної форми організації бізнесу є обмежена відповідальність і професіональне управління. Тримачі акцій особисто не несуть відповідальності по боргах корпорації. Максимальна сума, яку вони можуть втратити, дорівнює величи-

¹ Теоретично контрольний пакет акцій дорівнює 51 % акцій. Скорочення величини контрольного пакета досягається шляхом широкого розпорошення акцій серед тримачів; шляхом особливої системи надання голосів окремим категоріям акцій (акції без права голосу, багато-голосові і т. ін.); шляхом передачі голосуючих акцій благодійним фондам, заснованим і керованим магнатами капіталу. Прикладом може слугувати контроль родини Фордів над компанією «Форд Мотор». Безпосередньо вони володіють лише 10 % акцій корпорації, але, згідно зі статутом фірми, цей пакет забезпечує їм 40 % голосів. Решта акцій, які розміщені більше ніж серед 380 тис. володарів, становить 60 % голосів. Окрім того, частина акцій компанії перебуває в розпорядженні Фонду Форда. Ці акції не беруть участі в голосуванні доти, поки не будуть продані. На випадок можливого перехоплення контролю над фірмою використовується заздалегідь передбачений варіант: викуповуються акції у свого фонду, які тим самим стають голосуючими. Збільшення загальної кількості акцій з правом голосу зменшує численність проданих голосів з 60 % до 32 %. А до 40 % голосів Фордів додається ще 28 % — за рахунок придбаних акцій у Фонда.

² Така форма контролю отримала різні назви: «квасисімейний контроль», «кондомініум», «сузір'я інтересів», «олігархічний контроль» тощо.

ні вкладу кожного акціонера. Відповідно до юридичних нормами акціонери не є колективними володарями засобів виробництва. Власність на засоби виробництва закріплена за корпорацією і розпоряджатися нею може лише правління фірми. Акціонери володіють лише титулами на доход, а також правом голосу на загальних зборах акціонерів. Більшість акціонерів корпорації не бере участі в щоденних операціях та управлінні. Для цього звичайно наймаються професіонали. Така правова та організаційна структура (незважаючи на такі недоліки як подвійне оподаткування¹, державне регулювання, обмежена можливість залучення позичкового капіталу²) робить акціонерне товариство найбільш адекватною формою транснаціонального, глобального бізнесу.

Насамперед ця форма дає змогу в широких масштабах здійснювати ПІІ, розширювати до світових масштабів виробничі, науково-дослідні і комерційні можливості фірми, пришвидшувати процес інтернаціоналізації виробництва. Через систему участі і цілого ряду багатоступеневого підпорядкування одних фірм іншим шляхом участі в їхньому акціонерному капіталі, транснаціональні корпорації можуть здійснювати контроль над великою кількістю юридично самостійних фірм, які виступають їхніми філіями або дочірніми компаніями в усіх країнах та регіонах світу. Існування такої системи відкриває можливості для основного підприємства розпоряджатися доходами і виробничим потенціалом залежних фірм і реалізувати транснаціональні прибутки.

Материнська компанія може бути виробничою одиницею і здійснювати господарську діяльність. Прикладом можуть слугувати французька компанія «Сен-Гобен», німецькі «Сіменс», «Басф», «Фольксваген», італійські «ФІАТ» і «Монтедісон», шведський «АСЕА» та ін. Материнська компанія може функціонувати лише у формі холдингу (тримача контрольних пакетів акцій фірм). Прикладом таких компаній можуть бути англо-голландські корпорації «Ройял-датч-Шелл», «Юнілевер», голландська «Філіпс», англо-італійська компанія «Данлоп-Пірееллі».

Акціонерна організація фірми є адекватною формою концентрації виробництва на основі його комбінації і диверсифікації, бо за наявності фінансових зв'язків концентрація може здійснюватись навіть у відсутності технологічної єдності між підприємствами, що входять до складу корпорації. В умовах глобальної кон-

¹ Оскільки корпорація є окремою юридичною особою, її прибуток піддається оподаткуванню двічі: корпорація сплачує податок з прибутку, тримачі акцій — з дивідендів.

² Оскільки кредитори не можуть погасити борги корпорації за рахунок особистих коштів акціонерів.

куренції на світовому ринку конгломерати — багатогалузеві об'єднання є засобом зміцнення стійкості міжнародної фірми в конкурентній боротьбі, розширення можливості для впровадження новинок у виробництво, скорочення проміжних ланок у просуванні продукту від виробника до споживача, забезпечення стабільності у русі норми прибутку.

Розвиток комбінації і диверсифікації виробництва в рамках корпорацій приводить до змін у просуванні товарів, послуг і переливанні капіталів. Вони здійснюються шляхом внутрішньокорпоративного обміну¹, тобто «торгівлі» між підприємствами однієї й тієї самої ТНК, розташованими в різних частинах світу, і перерозподілу грошових ресурсів від одного підприємства до іншого. Тим самим міжгалузева конкуренція частково починає перетворюватись на внутрішньокорпоративну. А це призводить до зміни методів конкуренції. Переливання здійснюється у формі злиття і поглинань, котрі багато в чому полегшуються акціонерною організацією фірм. У цих умовах конкуренція зсувається від цінової до боротьби за придбання, обмін та емісію цінних паперів.

Розвиток акціонерного капіталу приводить до утворення фондового ринку (вторинного ринку цінних паперів), за допомогою якого відбувається переливання капіталу, перетворення фіктивного капіталу в реальні гроші і створюється можливість для інвестора вкладати свої гроші зразу ж в декілька фірм і тим самим скоротити ризик інвестування.

Нарешті, акціонерна власність пом'якшує суперечності між працею і капіталом, а також між соціальними групами акціонерного товариства (засновники, середні та дрібні акціонери, менеджери, кредитори, іноземні інвестори, фінансові інститути та ін.), що мають як спільний, так і свій особистий інтерес.

17.4. Рівні правового регулювання міжнародного бізнесу

Регулювання міжнародного бізнесу має три рівні: національний, регіональний та глобальний (світовий).

Основою правового регулювання міжнародного бізнесу в окремих країнах є конституційне право, яке визначає, хто уповноважений створювати і скасовувати закони та інші законодавчі акти, яким чином закон повинен діяти і які основні права надані людині.

¹ Внутрішньокорпоративний обмін досягає 1/3 міжнародного товарообігу.

Безпосередньо регулює бізнес «господарське право», що включає в себе норми як цивільного, так і кримінального права, які визначають типові економічні данності (наприклад, кооперативне право) і повсякденну господарську діяльність (зокрема, договори про поставки, прострочення, гарантії та забезпечення їх проведення в життя шляхом примушування з боку держави). Так, головними елементами австрійського господарського права є «Австрійський цивільний кодекс», «Торговельний кодекс», «Вексельний статут», «Закон про товариства з обмеженою відповідальністю», «Закон про кооперативні товариства», «Промисловий статут».

Підприємницьке право, яке регулює діяльність окремих підприємців та осіб, об'єднаних у товариства, є дуже важливою частиною господарського права.

Особливе значення для міжнародного бізнесу має податкове право, яке великою мірою визначає сучасне економічне життя. Без знання основних характеристик оподаткування і податкових систем міжнародний менеджмент не може обійтись при розробці стратегічних планів корпорацій.

Основою більшості податкових систем у країнах найвищих податків (західні ПРК) є прибуткове оподаткування:

- прибутковий податок (оподаткування фізичних осіб);
- податок на корпорації (оподаткування юридичних осіб);
- промисловий податок (оподаткування промислових підприємств, тобто фізичних та юридичних осіб).

На регіональному рівні (наприклад, ЄС) діяльність міжнародного бізнесу регулюється:

◆ установчими документами Союзу (що включають, зокрема картельне право, яке забороняє (за винятком сільського господарства) діяльність усіх видів картелів з установами дозволу їхньої діяльності в особливих умовах; субвенційне право, яке захищає інтереси національного господарства від іноземної конкуренції);

◆ постановами, що мають силу законів, які вищі від законів країн—учасниць регіональних союзів у галузі:

- 1) зовнішньоторговельної політики;
- 2) аграрної політики;
- 3) торговельного та цивільного права (свобода конкуренції, монополії і картелі);
- 4) податкового права (зближення систем податків на прибуток, встановлення рівня податку з обігу і прямих внески в бюджет ЄС).

На міжнародному (глобальному) рівні бізнес регулюється відповідними нормами, які зафіксовані в статутах міжнародних економічних організацій, а також правилами, які закріплені в міжнародних угодах. Так, норми, яким підпорядкована зовнішня торгівля, закріплені СОТ. Міжнародні валютно-фінансові взаємовідносини регулюються МВФ. Міжнародні кредитні операції регулюються МБРР. В системі ООН такі комітети і міжнародні організації як ЕКОСОП, ЮНКТАД, ЮНІДО займаються проблемами міжнародної економіки.

Глава 18

ОФШОРНІ ЦЕНТРИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

18.1. Сутність та класифікація офшорних центрів

Офшорним центром, або податковою гаванню (tax haven), називають територію, в межах якої існуюче законодавство надає власникам іноземних підприємств можливість знижувати податкові зобов'язання в країнах їхнього походження. Іншими словами, офшорні центри дають змогу юридичним і фізичним особам значно полегшувати податковий тягар шляхом повного або часткового звільнення від сплати податків у своїй рідній країні.*

Характерною рисою офшорного центра є те, що депонований у ньому капітал не лежить без руху, а призначається для інвестування у високоприбуткові галузі з низьким оподаткуванням.

Офшорні центри зобов'язані себе узаконити — і в загальному плані і, особливо, у відносинах з іншими державами, отримавши їхню згоду на низьке оподаткування. Це важлива, але не єдина їхня риса. До основних слід віднести:

- політичну й економічну стабільність у країні;
- гарантію суворої фінансової і банківської таємниці;
- відсутність валютних обмежень;
- наявність сучасних засобів зв'язку і добре облаштованої мережі комунікації;
- зручну правову систему;
- виконання індивідуальних потреб інвесторів.

До інших особливих вимог клієнтів офшорних центрів зазвичай відносять: відносно низькі адміністративні витрати, які необхідні для поточної діяльності, добре мовне обслуговування збоку перекладачів, послуги професіональних радників, сприятливі

* Не слід змішувати поняття «офшорний центр» і «вільна економічна зона». Хоча з точки зору формально логічного смислу офшорні центри можна розглядати як різновидність «вільної економічної зони» (оскільки у них спільною є «родова» ознака — низькі податки або їх повна відсутність), але водночас між цими поняттями існує істотна відмінність. Вільні економічні зони орієнтовані на залучення продуктивного капіталу, який приносить доходи як власникам цього капіталу, так і засновникам офшорних центрів. Джерела ж цих капіталів знаходяться за межами офшорних центрів.

умови збирання податків, можливість придбання статусу іноземця, можливість купівлі нерухомості, а також низький рівень цін на товари, необхідні для життя персонала та членів їхніх сімей.

Розглянемо перераховані риси.

Це, насамперед, економічна й політична стабільність. Вона є головною умовою, котрої повинні дотримуватись офшорні центри. Цілком зрозуміло, що ніхто і ніколи не стане вкладати капітал у ті країни, в яких може бути проведена націоналізація власності, фінансів або яким загрожує крах. Те ж саме стосується політичних змін, особливо за яких верх беруть лівоорієнтовані чи радикальні елементи. Однаковою мірою військова дестабілізація або збройні конфлікти ставлять хрест на існуванні офшорних центрів.

Політичний ризик має вирішальне значення при прийнятті рішень про переміщення майнових цінностей за кордон. Багато країн, в яких легко можна здійснити військовий переворот, вважаються більш небезпечними, ніж колишні колонії, що пов'язані численними ниточками з метрополією. Разом з тим такі колонії, як підтверджує приклад колишніх британських володінь, менше піддаються небезпеці збоку більш сильних сусідів. Відтак Бермуди вважаються більш безпечними, ніж Багамські Острови, хоча в обох цих країнах не можна виключити расових заворушень.

Наступною за значенням і за важливістю особливістю офшорного центру (після політичної й економічної стабільності) є зобов'язання зберігати й гарантувати сувору банківську таємницю. Це загальна риса таких центрів. Завдяки ліберальному законодавству по відношенню до банківської діяльності створюється легкість і доступність банківських рахунків — з одного боку, а з іншого — поряд з безумовним зобов'язанням збереження таємниці гарантується максимум безпеки їхньої діяльності в проведенні банківських операцій.

За цими ознаками офшорні центри поділяються на два основних типи.

Перший — це власне офшорні території, які офіційно визнані у світі, і юрисдикції, що відносяться до «податкових гаваней». Це переважно країни з нечисленним населенням і малою територією. За термінологією ООН, вони називаються міні-державами. Для них характерна відсутність податку на прибуток для іноземних «пільгових» компаній. Але це здебільшого знецінюється в очах клієнтів через такий серйозний недолік, як відсутність податкових угод з іншими державами і особливо договорів про уникнення подвійного оподаткування. До цього типу юрисдикцій належить велика кількість офшорних центрів світу, наприклад, острів Мен, Гібралтар, Багамські Острови, Теркс і Кайкос та ін.

До другого типу відносяться юрисдикції з «помірним» рівнем оподаткування. Такі держави не вважаються типовими офшорними територіями, хоча деякі з них в окремих випадках включені до «чорних списків» податкових гаваней. Тут найчастіше збирається «помірний» (а інколи і досить значний) податок на прибуток. Але такий «недолік» (з точки зору бажаючих мінімізувати свої податкові зобов'язання) цілком компенсується тим, що такі юрисдикції пов'язані численними податковими угодами з іншими державами. Крім того, тут надаються значні пільги для компаній певного роду діяльності, насамперед, холдингових, фінансових, ліцензійних. Як буде показано далі, такі компанії використовуються як проміжні пункти для переказу доходів і капіталів з однієї країни в іншу. При цьому кінцевим пунктом такого переказу виступають офшорні компанії, які зареєстровані в загальновідомих податкових гаванях.

Зонами «помірного» оподаткування зазвичай вважаються цілком «респектабельні» держави Західної Європи — Швейцарія, Голландія, Австрія, Ірландія, Бельгія.

Існує і ряд «комбінованих» юрисдикцій, в яких поєднуються ознаки двох згаданих типів. До них можна віднести такі «оптимальні» юрисдикції, як Кіпр та Ірландію.

Проте не всі офшорні центри першого типу «відлучені» повністю від можливості укладення податкових угод. Деякі з них мають договори про уникнення подвійного оподаткування з окремими країнами (до таких офшорних юрисдикцій відносяться Мадейра, Нідерландські Антильські Острови, Маврикій, Британські Віргінські Острови). Все це створює ще одну зручну «лазівку» для приховування від податків доходів і капіталу.

Що ж до законодавчого регулювання правостосунків з усіма типами офшорних юрисдикцій в Україні, то, як відомо, 1 березня 2000 року нарешті було прийнято довгоочікуване розпорядження Кабінету Міністрів України № 106-р, де викладено повний перелік країн, які визнані українським законодавством як офшорні юрисдикції. Зрозуміло, що законодавства інших країн можуть відрізнятися по віднесенню тієї чи іншої країни до офшорної території. Деколи це призводить до ускладнень стосунків між країнами, тому для універсалізації та приблизно однакового ставлення різних країн до офшорних центрів розроблений спеціальний перелік ознак, за якими та чи інша юрисдикція може бути віднесена до офшорної. Цей перелік включає основні та додаткові характеристики.

Основні:

- 1) відмова від надання фінансової інформації іншим країнам;

2) наявність «поличних» компаній, тобто вже зареєстрованих і навіть таких, які вже працювали і мають добру кредитну історію;

3) наявність законів про нерозповсюдження корпоративної інформації;

4) наявність налагодженої системи електронних комунікацій;

5) суворі закони про збереження банківської таємниці;

6) великий обсяг туристів, які значною мірою поповнюють готівковий обіг;

7) вільне використання «світових» валют, переважно долара США, як місцевої валюти;

8) наявність значною мірою незалежного від зовнішнього тиску уряду;

9) велика залежність від сектора фінансових послуг;

10) вигідне географічне розташування.

Додаткові:

1) сприятливий часовий пояс;

2) наявність вільних економічних зон;

3) наявність «зручного» судового реєстра.

Якщо ж розглядати офшорні центри лише з точки зору ситуації фіскальної, тобто з боку специфіки різноманітних вигод і переваг для різних категорій платників податків, то такі центри поділяються на декілька груп.

Це країни і території:

- які не обкладають своїх резидентів ніякими податками (Андорра чи Багамські Острови);

- які обкладають податками лише доход, отримуваний в даній країні, але звільнюють від податків доходи, що надходять із-за кордону (Коста-Ріка, Гонконг);

- в деяких країнах отримуваний там доход не обкладається податком, але обкладається доход, отримуваний з-за кордону (Монако);

- території, де обкладається податком доход, отримуваний за кордоном, однак, податкові ставки надто низькі — нижче 1% (острови Гернсі, Джерсі або Шарп);

- в яких обкладаються податками накопичені багатства (матеріальні цінності), а не поточний доход (Уругвай);

- у яких дозволяється застосовувати різні комбінації з пільгових податкових правил, що створюють особливо вигідні умови для фізичних осіб.

Їх доходи тут зовсім звільнені від податків або окремі види доходів користуються податковими привілеями. В Європі такими центрами є Андорра, Ірландія, Монако, Кампійоне де Італія, за

межами Європи — Багамські, Бермудські, Кайманові острови, Французька Полінезія або острови Святого Варфоломея.

18.2. Види офшорного підприємництва

В економічній науці, в правознавстві і в повсякденній практиці виокремлюють три різновиди використання офшорних центрів. Вони включають як цілком легальні способи з точки зору податкового законодавства, так і адміністративно заборонені і навіть злочинні.

По-перше, вони використовуються без будь-яких мотивацій фіскального характеру, коли мова йде про операції, які не впливають на виплату національних податків. Прикладом може слугувати функціонування в офшорному центрі американського банку (або його відділення), котрий цілком залишається платником податків в казну США. Зрозуміло, що таке використання офшорного центру повністю вкладається в рамки закону.

По-друге, можливе використання офшорних центрів з вигодою для платника і в той же час відповідає закону. Прикладом може слугувати звільнення від податків, яке надається в офшорних центрах компаніям на певний період з метою інвестування ними в промислове виробництво економічно відсталих країн, в яких найчастіше й функціонують ці центри.

По-третє, можна вести мову про використання таких центрів у процесі реалізації міжнародного податкового планування (*international tax planning*), що застосовується з метою пошуку оптимальних рішень у сфері оподаткування для корпорацій, фінансових груп або індивідуальних осіб. Такі дії спираються на використання прогалин у податковому або адміністративному законодавстві або здійснюються в розрахунку на труднощі передавання владою різних країн податкової інформації, а також на запутаність та тяганину при проведенні такої процедури.

По-четверте, особливою категорією використання офшорних центрів визнається шахрайство, яке є злочинним діянням. Цей факт, за допомогою якого платник податку незаконним шляхом прагне ухилитись від накладеного на нього зобов'язання сплатування податків, наприклад, шляхом недекларування доходів. Такі дії переслідуються законом.

Вищевикладене відноситься до класифікації використання офшорних центрів з юридичної й моральної (аксіологічної) точок зору.

З організаційно-правового та фінансово-економічного боку, а також з практико-юридичної точки зору зазвичай виділяються три основні способи використання офшорних центрів:

1) трансферт прибутку шляхом заниження або завищення цін закупівлі і продажу товарів і послуг, а також витрат на утримання персонала;

2) маніпулювання міжнародними угодами;

3) використання ротаційних компаній.

Одним з найпоширеніших способів використання офшорних центрів є трансферт прибутку за допомогою заниження або завищення цін. Механізм переказу прибутку полягає в штучному маніпулюванні цими цінами. Так само можна маніпулювати витратами на утримання персоналу, фіктивно занижуючи або підвищуючи їх. Іншими словами, витрати в процесі обігу товарів і послуг, а також витрати на утримання персоналу можуть бути диференційовані для певних контрагентів, об'єднаних міжнародними діловими зв'язками. Ступінь взаємозв'язку суб'єктів, що перебувають в офшорних центрах, залежить від організаційно-юридичної форми таких суб'єктів. Розглянемо основні з них.

Торговельна компанія. Сама її назва не повинна заводити в оману. У дійсності ця фірма може займатися чим завгодно. Вона може видавати газету, займатися фотознімками для реклами, проводити семінари, бути посередником у продажу нерухомості, брати участь у продажу страхових полісів, виготовляти автомобілі чи імпортувати банани — все це можна робити за посередництвом торговельної компанії. Цілі мережі компаній такого типу зареєстровані в Андоррі, Ліберії, на Кіпрі, в Гонконзі та в інших офшорних центрах. Усі вони користуються привілеями, наданими там торговельним компаніям. Проте ці компанії не лише виступають як посередники, а й займаються виробництвом товарів і послуг.

Холдингова компанія. Ці компанії пов'язані з володінням акціями, цінними паперами або нерухомістю. Вони також використовуються для ведення торговельної діяльності або пасивного управління грошовими вкладками. В офшорних центрах органи влади не звертають уваги на те, чи відповідає діяльність або організаційна форма компанії її назві. Холдингові компанії користуються в офшорних центрах, особливо в нетипових, значно більшими привілеями, ніж торговельні фірми.

Довірчий фонд. Ці фонди створюються з метою отримання прибутку шляхом скуповування і розпорядження цінними паперами, торгівлі нерухомістю, використовуючи для цих операцій

гроші вкладників. Клієнтами цих фондів, як правило, є іноземці. Враховуючи гіркий досвід минулого, ряд європейських країн, а також США запровадили спеціальні правила і застереження, які захищають своїх громадян від потенційних втрат, що виникають внаслідок вкладання грошей в сумнівні довірчі фонди.

Дочірна страхова компанія. Нерідко фірми, що мають багато страхових зобов'язань, зіштовхуються зі складною проблемою. Якщо вони пробують зекономити на страхових внесках, створюючи власні резерви на покриття витрат, то такі резерви обкладаються великими податками. Якщо ж вони застраховують себе на 100 % можливого ризику в інших страхових компаніях, то витрати на ці цілі будуть величезними. Крім того, ризик буває такого розміру, що важко взагалі знайти страхову контору, яка його застрахувала б, наприклад, такий, як відповідальність видавців газет за розміщувани в них тексти. В той же час вирішення даної проблеми зазвичай вбачають у тому, що замість пошуку стороннього страхувальщика створюють свою власну компанію в офшорному центрі, в якій страхова діяльність обкладається низькими податками.

Суднохідна компанія. Власники суден були першими серед тих, хто поклав початок офшорному бізнесу. Це сталося ще тоді, коли британські моряки для прориву морських блокад, ембарго і заборон піднімали на своїх караблях прапори інших країн, щоб безперешкодно увійти в порти призначення. Тим самим вони переставали бути підданими британській короні. Вигоди зміни прапора були успішно використані в часи «сухого закону» в США і незліченних обмежень у мореплаванні в період між Першою і Другою світовими війнами. Першою серед країн зручного прапора ввела пільговий режим приписки суден і оподаткування фрахтових операцій Панама (1925 р.). Нині загальновізнаними гаванями зручного прапора є Кіпр, Гібралтар, Ліберія, Антигуа, Багами, Бермуди, Каймани, Мальта, Нідерландські Антили, Шрі-Ланка та інші держави й території. Елементи режиму зручного прапора застосовуються у відкритих суднових реєстрах Норвегії, Данії, Німеччини, острова Мен, Люксембургу, Канарських островів (Іспанія), Мадейри (Португалія), Кергелену (Франція), Гонконгу, Сінгапуру та Філіппін. Більшість країн зручного прапора є також офшорними центрами.

Судноплавна компанія, яка зареєстрована в офшорному центрі або в країні зручного прапора, отримує численні й досить істотні пільги. Судновласникам гарантується швидка і спрощена реєстрація іноземних суден як у самій країні зручного прапора, так і в

ї зарубіжних консульствах на тимчасовій та постійній основі. Судновласникам-нерезидентам надається, до того ж, можливість швидкої та безперешкодної перереєстрації в морському реєстрі іншої країни, а також можливість паралельної реєстрації суден. Судноплавній компанії дозволено тут вільне наймання членів екіпажу з нерезидентів країни приписки суден, але деякі переваги при найманні віддаються громадянам країни приписки судна. Від судноплавної компанії тут не вимагають неухильного дотримання всіх норм міжнародного регулювання мореплавства. Місцеві органи влади зазвичай охороняють анонімність директорів та інших посадових осіб судноплавних компаній і гарантують охорону конфіденціальності їхніх комерційних операцій. Головною є перевага зареєстрованих тут судноплавних компаній — вони звільняються від усіх місцевих податків на доходи, отримані за межами країни реєстрації. Замість податків вони сплачують досить помірний реєстраційний та річний збори залежно від водотоннажності і призначення суден.

Авіалінії. Такий самий, як і у випадку з морськими суднами, діє в офшорних центрах порядок реєстрації авіаліній. Інколи під назвою авіалінії власник реєструє власний літак. В окремих же випадках така авіалінія взагалі не має жодного літального апарата, а фіктивна авіалінія реєструється лише для того, щоб її власник через зобов'язуючі міжнародні розпорядження міг користуватися скидками для себе та своєї родини в придбанні квитків для польотів літаками інших авіаліній.

Офшорний банк. На міжнародному рівні існує правило, відповідно до якого отримання згоди на заснування банку потребує дотримуватися таких вимог:

- 1) володіння капіталом;
- 2) підтвердження законним шляхом наявності необхідної професійної кваліфікації;
- 3) бездоганна репутація.

Офшорні центри в таких випадках не докучають засновникам банків такими скрупульозними вимогами. Адміністрація центрів не вбачає нездоланих перешкод ні у відсутності бездоганної репутації, ні в надто низьких фінансових резервах майбутнього банку. Тут спостерігались і такі випадки, на щастя нечисленні, коли надавалась можливість заснувати банк, взагалі не вкладаючи в нього капіталу. Іншими словами, тут ми маємо справу з торжеством принципу, котрий сформулював персонаж Бертольда Брехта в «Тригрошовій опері»: «...пограбування банків слід залишити любителям, професіонали ж повинні засновувати банки і керува-

ти ними». До офшорних центрів, які створюють особливо благодатне середовище для такого роду «банків», відносяться Англія, Гренада, Монсеррат і Сент-Вінсент.

Траст. Це правовідношення, через яке одна особа (засновник) передає у власність іншій особі (довірчому власнику, трасту) яке-небудь майно або право з покладанням на нього зобов'язань по управлінню такою власністю від свого власного імені як незалежного власника для одержання вигоди на користь третіх осіб (вигодоотримувачів, бенефіціарів).

Якщо з яких-небудь причин одна особа отримує майно або права будь-якого роду для вилучення вигоди на користь власника або третьої особи, не будучи спеціально призначеним довірчим власником, то такі відносини називаються передбачуваним трастом.

Характерною ситуацією, яка ілюструє механізм заснування траста, може бути така. Хитромудрий мільярдер приймає рішення про те, що не залишить свого майна законним спадкоємцем, оскільки це призвело б до необхідності сплати податка на спадщину, який у багатьох країнах досить високий. Замість цього мільярдер створює в офшорному центрі фонд, у який переказує гроші. Одного зі своїх друзів призначає керівником цього фонду. Інститут траста сформувався в Англії й набув широкого розповсюдження в США. Меншою мірою ідея створення таких трастів користується популярністю на європейському континенті, тому що тут глибоко укорінились побоювання відносно того, що неможливо повністю виключити труднощі повернення коштів, переказаних в офшорні центри.

Офшорний університет. Все, що було сказане стосовно перерахованих форм підприємницької діяльності в офшорних центрах, можна також віднести і до університету. Його можна створити тут без дотримання обов'язкових у більшості країн спеціальних умов і вимог, дешево і без сплати податків. Важко спеціально виділити, який з цих центрів особливо придатний для таких починань. Водночас немає й застережень, які забороняли б створення в офшорних центрах компаній, які мають назву «університет». Проте навіть у такій респектабельній країні, як Швейцарія, в кантонах, які не мають спеціальних розпоряджень відносно вищих навчальних закладів, можливо створити університет на дуже вигідних для його засновників умовах.

Розмаїтість форм підприємницької діяльності, дозволених в офшорних центрах, полегшує їх взаємне поєднання і цілеспрямовану взаємозалежність. Усе це дозволяє на основі аналізу внутрішніх і світових цін маніпулювати ними, домагаючись отриман-

ня вигоди за рахунок несплати податків. Переказ (трансферт) прибутку може бути здійснений шляхом продажу товарів і послуг компанією, яка має резиденції в країні з прогресивним оподаткуванням, своїй філії, що знаходиться в офшорному центрі, за цінами, нижчими від фактичної вартості. Філії здійснюють подальший перепродаж цих товарів за вищими цінами. Механізм дії такого трансферту ілюструє рис. 18.1.

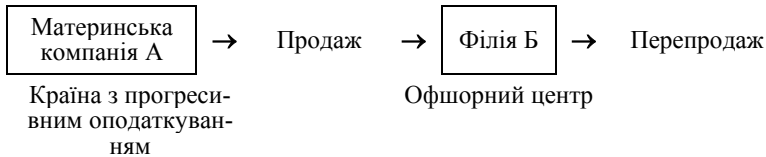


Рис. 18.1. Схема механізму трансферту

Для ілюстрації наведеної на схемі ситуації може слугувати такий приклад. Материнська компанія **А** продає товар вартістю 1000 дол. своїй дочірній фірмі **Б** за заниженою ціною — всього за 500 дол. Робить це вона тому, що її філія — фірма **Б** зареєстрована в офшорному центрі, де товари взагалі не обкладаються податком. У подальшому фірма **Б** перепродає цей товар за його реальною ціною — 1000 дол. Яка вигода від такої махінації? Припустимо, що компанія **А**, яка розташована в країні з високим оподаткуванням, повинна сплатити податок розміром в 50%. Продаж товару фірмі **Б** і його подальший перепродаж дозволяють отримати сукупний вигаш, що дорівнює 750 дол. «Економія» внаслідок втечі від податку за допомогою використання офшорного центру дала 250 дол., отриманих дочірньою фірмою **Б**. Якби така махінація проводилась, минаючи офшорний центр, то вигаш при оподаткуванні в 50% становив би лише 500 дол.

Маніпулювання витратами товарообігу може відбуватися шляхом переказу до філії, розташованої в офшорному центрі, складових частин певного продукту (наприклад, комплектуючих деталей якого-небудь механізму) за ціною, нижчою від ціни складеного з них товару, після чого філія компанії продає цей товар за вищою ціною. Трансферт прибутку можна здійснити також шляхом штучного зниження або підвищення витрат на утримання самої компанії. Основними витратами на її утримання є: витрати на обслуговування підприємств, відсотки за позиками, інші платежі, наприклад, за ліцензії, за використання патентів тощо. Витрати обслуговування — це різного роду платежі — заробітна

плата, допомоги, відшкодування збитків, оплата приміщень, витрати на дослідження, всякого роду винагороди, витрати на транспорт та рекламу.

Переказ прибутку до філії, розташованої в офшорному центрі, здійснюється в такий спосіб, що компанія з резиденцією в країні з прогресивним оподаткуванням надає своїй філії послуги за цінами, які значно перевищують ринкові ціни. Так само придбання патентів, ліцензій, товарних знаків тощо відбувається за цінами, які перевищують загально визнані ціни. Так здійснюється переказ прибутку до компанії з резиденцією в офшорному центрі.

Виділення позик також може бути використане для підвищення витрат компанії, розташованої в країні з високим рівнем податків. При наданні позик, здійсненому в загально визнаних нормах міжнародного бізнесу, материнською компанією найчастіше виступає та, яка бере в позику капітал у своїх філій, розташованих в офшорних центрах. Обслуговування боргу може бути зручним приводом для переказу прибутку від материнської компанії її філіям залежно від того, сплачує боржник високі відсотки по позиках порівняно з ринковими чи низькі.

Трансфер прибутку відбувається тоді, коли компанія з резиденцією в країні з високим прогресивним оподаткуванням виплачує значні відсотки філіям, розташованим в офшорних центрах. Така операція призводить не лише до трансферу відсотків по позиках в офшорні центри, а й до зменшення прибутку материнської компанії, яка підлягає оподаткуванню за високими ставками. Іноді переказ прибутку від материнської компанії до філії, розташованої в офшорному центрі, здійснюється таким чином, що перша здійснює оплату товарів і послуг, закуплених другою. Нарешті, трансфер прибутку здійснюється і в такий спосіб, коли материнська компанія оплачує послуги, які взагалі не були надані її філією з резиденцією в офшорному центрі, а були лише сфабриковані документи, що підтверджують роботу з надання цих послуг.

РОТАЦІЙНА КОМПАНІЯ

Ще однією різновидністю підприємницької діяльності в податковій гавані є ротаційна компанія. Виникнення і саме існування цього виду бізнесу нерозривно пов'язані зі специфікою існування офшорних центрів. Тільки юрисдикція таких центрів може забезпечити умови й гарантії функціонування ротаційних компаній.

Функція цих компаній, більшість яких існує на папері, тобто фіктивно, полягає в «перекиданні» грошових коштів або цінних паперів з країни в країну, причому часто все це супроводжується створенням ілюзії, нібито відбувається зміна власників грошових сум або цінних паперів.

Такі фіктивні компанії нерідко привласнюють собі досить елегантні назви. В Ліхтенштейні вони іменуються «головними резидентами», в Ліберії — «нерезидентськими корпораціями», в карибських міні-державках — «міжнародними компаніями», що повинно означати, що їх діяльність відбувається не на місцевому рівні, а в міжнародному масштабі. По відношенню до них також використовується термін «поштова скринька» як дослівний переклад з німецького Briefkasten, який можна почути в англосаксонських країнах. Але багатьом бізнесменам, які використовують офшорні центри, ця назва не подобається, оскільки вона їм здається «нереспектабельною», і вони віддають перевагу іншим термінам. А відтак для означення ротаційної компанії застосовується назва «звільнена компанія», тобто фірма, яка не обтяжена прибутковим податком. Така назва набула популярності в Гібралтарі. А на Філіппінах і в країнах Південно-Східної Азії найпопулярнішим визначенням фіктивних компаній став термін «компанія-резиденція». Нарешті, найчастіше вживаним терміном стає «ротаційна» (або передаточна) компанія.

Її використання індивідуальними платниками податків, як і фірмами, стало однією з розповсюджених форм втечі від податків у міжнародному бізнесі. Розглядаючи її в цілому, можна відзначити, що ця компанія засновується фізичною або юридичною особою, яка залишається в країні з високим рівнем оподаткування. Вона характеризується такими рисами:

1. Засновник ротаційної компанії — незалежно від того, чи є він фізичною або юридичною особою, володіє в ній усім пакетом акцій або більшою їхньою частиною, завдяки чому здійснює над нею повний контроль.

2. Ротаційна компанія повинна бути розміщена лише в офшорному центрі, оскільки її створення дозволяється лише місцевим законодавством. Її податкова незалежність повинна бути повною, це означає, що всі можливі податки або інші збори вона повинна сплачувати тільки в офшорному центрі. Ця компанія набуває в загальних рисах юридичної форми фінансової компанії і підпадає під мінімальні формальні обмеження.

3. Виключно важливе значення надається джерелам, з яких ведуть своє походження її доходи, а також цілі, яким вона слугує.

Доходи компанії можуть виникати в країні ініціатора її створення, в країні її головного акціонера або в третій країні.

4. У певних випадках вона повинна бути іноземною компанією, яка не займається діяльністю в офшорному центрі і отримує доходи за межами центру, оскільки лише в описаній ситуації вона може скористатися податковими привілеями.

Головною метою ротаційної компанії є зведення до мінімуму тієї частини прибутку, яка підлягає оподаткуванню. Головним методом проведення такої операції залишається спрямування доходів, отримуваних за межами офшорного центру, на рахунки ротаційної компанії, зареєстрованої в цьому центрі. Ця процедура найчастіше включає надання ротаційній компанії послуг як у матеріальній сфері, так і шляхом маніпулювання цінними паперами, ліцензійними правами та об'єктами інтелектуальної власності. Тут часто йдеться про операції, які недоступні для контролю з боку податкових відомств, оскільки в ряді випадків податковим службам буває дуже важко встановити, чи справді такі операції були компанією проведені. Компанії цього типу використовуються також в операціях купівлі-продажу.

У згаданих випадках отримана вигода дорівнює різниці між рівнем оподаткування в країні розташування ротаційної компанії і рівнем оподаткування, якому міг бути підданий прибуток у країні джерела доходу.



Рис. 18.2. Схема функціонування ротаційної компанії

Одна із сфер, у якій найчастіше використовуються ротаційні компанії, — це надання послуг. Діяльність компанії полягає тут у розпорядженні правами, зокрема: використання або продаж ліцензій, нової технології (ноу-хау), авторських прав або товарних знаків. У формі ротаційних компаній також виступають різноманітні консалтингові компанії. Провідні компанії такого роду діяльності користуються допомогою адвоката, юридичного радника або створюють власні бюро, що займаються лише адміністративною діяльністю.

Щоб уникнути податків і одночасно позбутися турбот з податковими службами, ротаційні компанії не можуть повністю займатися виключно фіктивною діяльністю. Адже насамкінець мо-

жна пересвідчити і докопатися, чи оплачені послуги реальні чи фіктивні і чи обґрунтовані отримані компанією доходи. А відтак компанія змушена демонструвати реальну господарську діяльність, доводити, що вона справжня, а не уявна, і тим самим її функції не обмежуються лише однією роллю «поштової скриньки».

Ротаційна компанія може бути також надто зручною і корисною в угодах купівлі-продажу, коли вона є однією з ланок у добре продуманому ланцюгу фінансових або торговельних угод. Вона може виступати посередником у купівлі якого-небудь товару за дорученням материнської компанії і в подальшому перепродажу його філіям, залишаючи частину прибутку в офшорному центрі. У більшості випадків через ці центри проходять лише одні накладні та інші документи, що є «підтвердженням» діяльності ротаційної компанії. Серед компаній, які використовують таку форму втечі від податків, нині спостерігається тенденція надавати своїй діяльності більш достовірного характеру шляхом передачі ротаційним компаніям зобов'язання проводити який-небудь мінімальний обсяг реальної діяльності (наприклад, упаковки, наклеювання етикеток або складування товарів). У сфері суто фінансової діяльності ротаційні компанії зазвичай набувають форми холдингу. Принципи його зв'язку з ротаційними компаніями показано на рис. 18.3.

Ротаційна компанія Д, яка зареєстрована в офшорному центрі, повністю, на 100 %, є власністю материнської компанії і є її філією.

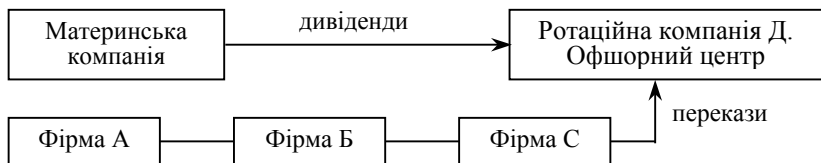


Рис. 18.3. Схема зв'язку холдингу з ротаційними компаніями

Материнська компанія отримує оплату філій А, В, С за надані їй концесії на належні їй товарні знаки, патенти тощо. Але оплата ця здійснюється не прямо, а через посередництво ротаційної компанії Д, котра зареєстрована в офшорному центрі. Ротаційна компанія перераховує цю платню вже у формі дивідендів, які в країні резидентства материнської компанії обкладаються податками за надто низькими ставками, наприклад, вони становлять у Франції всього 5 % їхньої вартості. Разом з тим, якщо ці виплати були перераховані безпосередньо материнській компанії не у формі дивідендів, а як плата за концесію, тобто у формі доходу, то вони підлягали б опо-

даткуванню на загальних підставах. Починаючи з цього моменту, коли за допомогою певних заходів було досягнуто зміни «природи» доходу з метою зниження його рівня оподаткування, діяльність учасників афери вже кваліфікується як податкове шахрайство.

Використання ротатійної компанії слугує також приховуванню справжніх прізвищ інвесторів в офшорних центрах, що утруднює їхню ідентифікацію. За допомогою цих компаній відбуваються злочини, які пов'язані з порушеннями правил відносно поведінки на фондових біржах. Прикладом може бути справа двох американських громадян, які злочинним шляхом роздобули інформацію щодо компаній, зареєстрованих на Нью-Йоркській біржі. Цю інформацію вони продали біржевому маклеру, а той перепродав її іноземцям. Маклер і його спільники використали ротатійні компанії з резиденціями на Багамських та Бермудських островах, у Люксембурзі та Швейцарії, щоб скуповувати акції тієї компанії, про яку вони незаконно отримали інформацію.

«Втікачам від податків» нерідко уявляється зручною і надійною справою переказ грошових сум до банків обраного ними офшорного центру за допомогою ротатійних компаній не прямо зі своєї країни, а «транзитом» через інші офшорні центри, наприклад, з Франції в Ліхтенштейн за посередництвом ротатійних компаній на Багамських Островах і в Люксембурзі. Власник прихованого від податку капіталу вибирає «проміжні» офшорні центри при переказі грошей, керуючись гарантіями зберігання в цих центрах комерційних та фінансових таємниць. Чим більше проміжних ланок, тим важче встановити учасників багатогодової операції.

Поряд з такою діяльністю багато ротатійних компаній використовують посередників у пошуках нових іноземних ринків збуту. При цьому за важливі реальні маркетингові послуги вони стягують цілком помірну плату.

18.3. Податкове планування як засіб використання офшорних центрів

Податкове планування або мінімізація податкових відрахувань давно вже стало істотною складовою частиною міжнародного бізнесу. Його метою є, насамперед, уникнути подвійного оподаткування. Воно виникає з причини збирання податків з того самого об'єкта в один і той самий час як у своїй країні, так і за її межами. Тим часом більшість держав підписала двосторонні і багатосторонні договори про скасування подвійного оподаткування.

В основу їх покладено «Модель договору про уникнення подвійного оподаткування доходів від праці і капіталів», яка ухвалена Фінансовим Комітетом ОЕСР у 1977 р. В ній проголошено принцип резидентства, відповідно до якого країна походження доходу поступається значною частиною податку з цього доходу на користь країни—резидента компанії, що отримує доход.

Для повернення (репатріації) прибутку у вигляді відсотка, дивідендів і роялті ця модель передбачає низькі ставки податку, або його повне скасування в країні такого прибутку, і доход в основному підлягає оподаткуванню в країні резидентства податку.

Міжнародні договори про усунення подвійного оподаткування є елементами міжнародного права і тому (що дуже важливо) мають пріоритет над національним законодавством. А це означає, що якщо стосовно доходу від зовнішньоекономічної діяльності прийняті відповідні пункти чи положення міжнародного податкового договору, в яких передбачені вищі або нижчі податкові ставки, ніж прийняті в країні, то перевагу слід віддати ставці податкової угоди.

Договори про уникнення подвійного оподаткування постійно вдосконалюються і доповнюються новими пунктами і положеннями, спрямованими, з одного боку, на те, щоб виключити будь-яку можливість повторного обкладання податком, а з іншого боку — створити перешкоди на шляху бажаючих приховати від податкових служб свої доходи і ухилитись від плати податків. Проте корпорації докладають зусиль до того, щоб використати переваги податкових угод у своїх маніпуляціях щодо уникнення від податків.

До таких дій належить «шопінг податкових угод» (tax treaty shopping). Зміст цього терміна дослівно перекладається з англійської як «отримання вигоди від податкових договорів».

Одна з цілей договору уникнення подвійного оподаткування полягає в тому, щоб позбавити резидентів третіх країн можливості отримати вигоди, що випливають із змісту договору. Парадоксом, однак, є те, що саме ці договори дозволяють бізнесменам з третіх країн обминати податкове законодавство, приховуючи від оподаткування величезні суми грошей за допомогою системи фінансових махінацій під назвою (tax treaty shopping). Сенс цієї системи полягає в тому, що інвестори з інших країн, які залишилися за рамками укладеного договору, створюють у цих країнах посередницькі компанії і з їх допомогою направляють інвестиції в одну з держав, яка стала учасником двостороннього договору про подвійне оподаткування. Завдяки вмілому використанню переваг цього договору бізнесмени отримують такі вигоди:

- 1) зниження податків у країні, що підписала договір;

2) низьку або нульову ставку оподаткування в країні отримання прибутку;

3) низьку або нульову ставку оподаткування в країні перебування особи, яка фактично отримує доход.

Перша з перерахованих ситуацій виникає тоді, коли зміст договору про уникнення подвійного оподаткування передбачає низькі податки або повну відсутність податків з певного виду доходів (наприклад, дивіденди) в країні їх походження.

Друга ситуація створюється в юрисдикції офшорного центру, де всі доходи обкладаються низькими податками або пропонуються вигідні умови оподаткування окремих видів діяльності, зокрема холдингових компаній. Нарешті, третя пов'язана з тим фактом, що офшорні центри не стягують податків з доходу коло джерела його отримання, тобто на місці створення прибутку.

Механізм дії *treaty shopping* виглядає таким чином. Країна **А** підписала податкові угоди з офшорним центром **Б**. Платник податку з третьої країни — **В** зможе скоротити свої податкові виплати завдяки *treaty shopping*, не отримуючи своїх доходів безпосередньо з країни **А**, а використовуючи податкову угоду між **А** і **Б** (рис. 18.4).

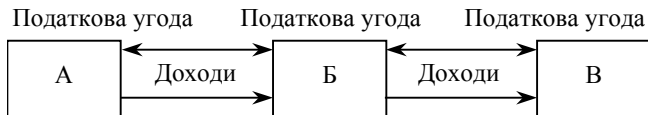


Рис. 18.4. Механізм дії «шопінгу податкових угод»

Формула «шопінг податкових угод» може бути використана також у випадку іноземної позики, коли позичальник з країни з високим рівнем оподаткування й іноземний позикодавець створюють компанію в офшорному центрі, в якому ставка оподаткування відсотків з позики дуже низька. Наведемо такий приклад.

Припустимо, що бізнесмен **А**, який мешкає на Багамських островах, отримує відсоток на капітал, вкладений у США. Сума таких відсоткових відрахувань, яка дорівнює в нашому прикладі 1000 доларам, за американським законодавством обкладається податком у 30 %, тобто в розмірі 300 доларів. Таким чином, бізнесмен **А** після сплати податку повинен отримати доход в сумі 700 дол. Однак, використовуючи договір про уникнення подвійного оподаткування між США і Гондурасом, бізнесмен успішно ухиляється від сплати податка. Оскільки Гондурас, як і Багами, є офшорним центром, то для процедури «шопінгу податкових угод» у Гондурасі створюється посередницька компанія **В**. На

рахунок цієї компанії зі США переказуються відрахування, які, згідно з договором про уникнення подвійного оподаткування, перерахуються в Гондурас цілком, без податкових вирахувань, тобто в сумі 1000 дол. Компанія **В** переказує ту саму суму, 1000 дол., знов-таки без будь-яких вирахувань хитроумному бізнесмену, який перебуває на Багамських островах (рис. 18.5) [64, р. 168].

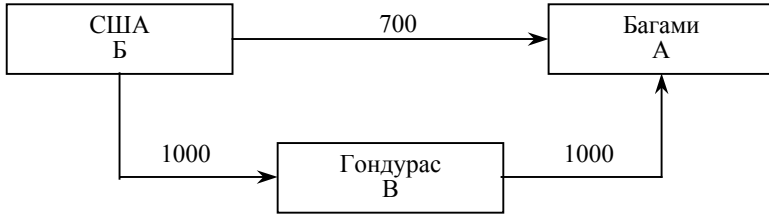


Рис. 18.5. Механізм дії «шопінгу податкових угод» у випадку іноземної позики

Щоб постійно (або багаторазово) уникати від податку коло джерела доходу, як це було у випадку з американськими позичальниками, створюються фінансові компанії. Творцями їх найчастіше виступають багатонаціональні корпорації. Створені ними фінансові компанії відкривають свої філії в офшорних центрах, улюбленим місцем для чого є Нідерландські Антили. Філії фінансових компаній залучають у вигляді позик величезні грошові суми в третіх країнах (часто вони це роблять на ринках євродоларів), а позичені гроші переказують у вигляді позик своїм материнським компаніям у США.

Американська компанія не підлягає оподаткуванню при виплаті відсотків за позиками своїм філіям, розташованим на Антильських островах, тому що між США і Нідерландськими Антилами укладено договір про уникнення подвійного оподаткування. Водночас відсотки, що виплачуються тими філіями третім країнам, також не підлягають оподаткуванню коло джерел доходу, оскільки в офшорному центрі на Антилах такого податку не існує. В результаті учасникам процедури «шопінг податкових угод» доводиться сплачувати єдиний податок — це податок на суму, яка становить різницю відсоткових ставок між позикою, отриманою антильською філією, і наданою в кредит тією самою сумою грошей своїй материнській фірмі. Ставка такого податку, який стягується офшорним центром на Антилах, надзвичайно низька.

Аналогічно ухиляються від податку коло джерела доходу фірми, які займаються наданням патентів, ліцензій і товарних знаків і

отримують за це різні види доходів. Ті самі виплати, які перераховуються компаніями безпосередньо мешканцям інших країн (що володіють правами на надані в користування патентами, ліцензії тощо), підлягають оподаткуванню за досить високими податковими ставками (близько 30 % прибутку). Сплачування таких податків американські фірми можуть уникнути, заснувавши холдингову компанію в Нідерландах. Ця компанія наділяється правами власника патентів, ліцензій, товарних знаків тощо і можливістю надання права користування ними в США. Доходи, які надходять зі США за це, завдяки укладеному між США і Нідерландами договору про уникнення подвійного оподаткування, підлягають оподаткуванню лише в Нідерландах. Разом з тим у цій країні холдингові компанії сплачують мінімальні податки.

Крім того, інвестиції в США можуть бути здійснені за посередництвом холдингової компанії, створеної в тих же Нідерландах будь-якою неамериканською корпорацією. Така холдингова компанія без особливих труднощів може заснувати свою філію в США. На підставі договору між США і Нідерландами дивіденди, що виплачуються американською філією на користь материнської холдингової компанії, оподатковуватимуться податком кола джерела доходу в розмірі 5 % замість 30 %, які виплачують фірми відповідно до внутрішнього законодавства США.

У тому випадку, коли нідерландська компанія відкриває свою філію на Антилах, вона отримує можливість виплачувати їй дивіденди без обкладання їх податком коло джерела доходу відповідно до умов податкової угоди, укладеної між двома державами (Нідерландами та Антильськими островами). Описана стратегія проілюстрована на рис. 18.6 [25, с. 408].

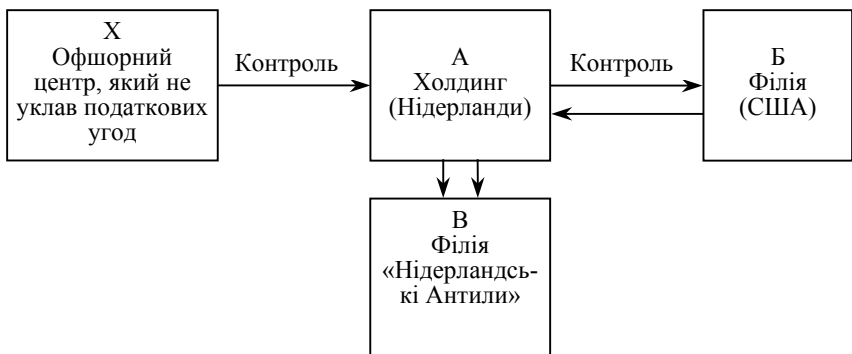


Рис. 18.6. Схема стратегії ухилення від сплати податків

Проблема боротьби зі зловживаннями, пов'язаними із системою «шопінгу податкових угод», набуває зростаючої злободенності. Ця боротьба ускладнюється і тією обставиною, що багато держав уклали договори про уникнення подвійного оподаткування з офшорними центрами. Найпростіше було б відмовитися від укладення подібних договорів та інших податкових угод з ними. Але в реальному житті таку заборону в міжнародному масштабі ввести нелегко, оскільки сам факт появи податкових гаваней зумовлений складним переплетенням економічних, геополітичних та історичних умов.

Протягом останніх років проти практики «шопінгу податкових угод» дедалі активніше виступає ряд держав і міжнародних організацій. Особливо енергійно протестує проти подібних махінацій і зловживань умовами договорів про уникнення подвійного оподаткування міністерство фінансів США. Воно виступає з вимогами і рекомендаціями не підписувати нових податкових угод, переглядати чи розривати вже підписані договори, які дозволяють третім країнам одержувати з них вигоду в сфері оподаткування. Однак через значну кількість і велику відмінність податкових систем у світі практично неможливо розробити універсальну модель положень (клаузули), яка обмежувала б можливість для зловживання умовами податкових угод. Податкові відносини окремих країн повинні розглядатися і розцінюватися індивідуально. Сучасна система оподаткування коло джерела доходу потребує вдосконалення і модифікації.

Дедалі більшого поширення набуває застосування в міжнародних договорах оптимального «антишопінгового» (anti-treaty shopping) пункту (клаузули). В ньому передбачено розірвання податкової угоди однією із сторін—учасниць договору, якщо вона наведе докази, що інша сторона нездатна дотримуватися умов.

У податкових договорах передбачаються також виняткові положення і правила, які стосуються лише певних форм компанії. Прикладом можуть бути податкові угоди між Францією і Люксембургом, а також між Люксембургом і США відносно холдингових компаній. Подібні ж положення містять у собі і договори між Францією і Мальтою, а також між Кіпром і Францією щодо судноплавних компаній.

У цілому ж слід підкреслити, що на сьогоднішній день податкові адміністрації зацікавлених держав не розробили ефективних методів боротьби зі зловживанням в рамках «шопінгу податкових угод», а отже, і способів боротьби з іншими формами несплати податків. Деякі держави, уклавши договори про уникнення по-

двійного оподаткування, передбачили в їхніх текстах застереження, які мають на меті відвернути злочинне використання умов таких договорів. Наприклад, Рада Швейцарської Федерації в 1962 р. видала декрет, який містить положення, спрямовані проти зловживань податковими угодами. Зловживання змістом міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування стали предметом важливих судових рішень, схвалених у 1990-х роках.

Договори про уникнення подвійного оподаткування укладені в інтересах платників податків. Їхні умови і постанови роблять сторони—учасниці договору привабливими для інвесторів з погляду фінансових зобов'язань. Якщо їх розглядати з такого боку, то укладення цих договорів можна вважати спробою обмежити використання підприємцями офшорних центрів у непорядних цілях.

Використання договорів про уникнення подвійного оподаткування під час «шопінгу податкових угод» — це не найгірше явище, що стосується офшорних центрів. Стійкий негативний резонанс відносно цих територій також спричинений тим, що тут постійно виникають скандали, пов'язані з відмиванням «брудних» грошей.

Глава 19

ТРАНСНАЦІОНАЛЬНІ КОРПОРАЦІЇ (ТНК)

19.1. Визначення ТНК. Критерії транснаціональності корпорації

Транснаціональні корпорації (ТНК) є головним суб'єктом світогосподарських відносин і формою, що втілює в собі, як правило, усі види сучасного міжнародного бізнесу.

Для визначення ТНК важливими є як кількісні, так і якісні критерії. ТНК сьогодні — це в основному великі за обсягом виробництва та величиною доданої вартості, виключно ефективні з точки зору виробництва і прибутку фірми. Вони мають величезний економічний потенціал.

Середньорічний обсяг продаж ТНК становить кілька сотен мільйонів доларів, понад 500 ТНК мають річний обсяг збуту понад 1 млрд дол., а найбільші — десятки мільярдів доларів США (табл. 19.1).

Таблиця 19.1

ПРОВІДНІ ТНК ЗА ОБСЯГАМИ ПРОДАЖІВ ТА ДОДАНОЮ ВАРТІСТЮ

ТНК	Обсяг продажу, млн дол.	Додана вартість, млн дол.	Частина доданої вартості у обся- гу продажу, %
1. General Motors	184 692	42 175	23
2. Ford	170 064	46 802	27
3. Daimler Chrysler	162 384	44 438	27
4. Royal Dutch / Shell	149 146	36 254	24
5. British Petroleum	148 062	33 536	23

Джерело: [41, с. 6]

Річні обсяги доданої вартості найбільших ТНК інколи порівнюють з показниками ВВП окремих країн. Список 100 лідерів наведено в табл. 19.2.

Таблиця 19.2

**ПОРІВНЯННЯ ТНК З КРАЇНАМИ СВІТУ ВІДПОВІДНО
ЗА ДОДАНОЮ ВАРТІСТЮ ТА ВВП, млрд дол.**

1. США	9882,8	51. Бангладеш	47,1
2. Японія	4677,1	52. ОАЕ	46,5
3. Німеччина	1870,1	53. «General Motors»	46,2
4. Велика Британія	1413,4	54. Угорщина	45,6
5. Франція	1286,3	55. «Ford Motor»	45,1
6. Китай	1076,9	56. «Mitsubishi»	44,3
7. Італія	1068,5	57. «Mitsui»	41,3
8. Канада	689,5	58. Нігерія	41,1
9. Бразилія	595,5	59. «Citigroup»	39,1
10. Мексика	574,5	60. «Itochu»	38,4
11. Іспанія	555,0	61. «DaimlerChrysler»	37,5
12. Індія	474,3	62. «Royal Dutch/Shell»	37,3
13. Республіка Корея	457,2	63. «BP»	37,0
14. Австралія	394,0	64. Румунія	36,7
15. Нідерланди	364,9	65. «Nippon T&T»	36,1
16. Аргентина	285,0	66. Україна	35,3
17. Росія	251,1	67. Марокко	33,5
18. Швейцарія	240,3	68. «AXA»	32,5
19. Бельгія	231,0	69. «General Electric»	32,5
20. Швеція	227,4	70. «Sumitomo»	31,9
21. Туреччина	199,9	71. В'єтнам	31,3
22. Австрія	191,0	72. «Toyota Motor»	30,4
23. Гонконг	163,3	73. Білорусія	29,9
24. Польща	162,2	74. «Marubeni»	29,9
25. Данія	160,8	75. Кувейт	29,7
26. Індонезія	153,3	76. «Total Fina Elf»	26,5
27. Норвегія	149,3	77. «Enron»	25,2
28. Саудівська Аравія	139,4	78. «ING Group»	24,9

Закінчення табл. 19.2

29. ПАР	125,9	79. «Allianz Holding»	24,9
30. Таїланд	121,9	80. «E.ON»	24,3
31. Венесуела	120,5	81. «Nippon Life Insurance»	23,8
32. Фінляндія	119,8	82. «Deutsche Bank»	23,5
33. Греція	112,0	83. «AT&T»	23,1
34. Ізраїль	110,3	84. «Verizon Comm.»	22,6
35. Португалія	103,9	85. «US Postal Service»	22,6
36. Іран	99,0	86. Хорватія	22,4
37. Єгипет	98,7	87. «IBM»	22,1
38. Ірландія	94,4	88. «CGNU»	21,5
39. Сінгапур	92,3	89. «JP Morgan Chase»	21,0
40. Малайзія	89,7	90. «Carrefour»	21,0
41. Колумбія	81,3	91. «Credit Suisse»	20,8
42. Філіппіни	74,7	92. «Nissho Iwai»	20,5
43. Чилі	70,5	93. «Bank of America»	20,2
44. «Wal-Mart Stores»	67,7	94. «BNP Paribas»	20,2
45. Пакистан	61,6	95. «Volkswagen»	19,7
46. Перу	53,5	96. Домініканська Республіка	19,7
47. Алжир	53,3	97. Уругвай	19,7
48. «Еххон»	52,6	98. Туніс	19,5
49. Чехія	50,8	99. Словаччина	19,1
50. Нова Зеландія	50,0	100. «Hitachi»	19,0

Джерело: [41, с. 6—7]

20 найпрестижніших компаній світу за такими показниками як розмір прибутків, рівень соціального захисту своїх робітників, ділова репутація, ефективність корпоративного керівництва (включаючи структуру правління компанії, а також політику, яка проводилася відносно заробітної плати головних керівників ТНК) показані в табл. 19.3.

Таблиця 19.3

**ПРОВІДНІ ТНК СВІТУ ЗА РОЗМІРОМ ПРИБУТКІВ,
РЕПУТАЦІЄЮ, СОЦІАЛЬНИМ ЗАХИСТОМ РОБІТНИКІВ
ТА ЕФЕКТИВНІСТЮ КЕРІВНИЦТВА**

ТНК	Сектор економіки, в якому діє дана ТНК	Місце в рейтингу	
		2002	2003
General Electric (США)	Електротехнічна промисловість	1	1
Microsoft (США)	Інформаційні технології	2	2
Toyota (Японія)	Автомобільна промисловість	5	3
IBM (США)	Інформаційні технології	3	4
Wal-Mart (США)	Роздрібна торгівля	8	5
Coca-Cola (США)	Харчова промисловість	4	6
Dell (США)	Інформаційні технології	10	7
Berkshire Hathaway (США)	Фінансова сфера	27	8
Daimler Chrysler (Німеччина)	Автомобільна промисловість	14	9
Sony (Японія)	Електроніка та електротехніка	6	10
Nestle (Швейцарія)	Харчова промисловість	13	11
General Motors (США)	Автомобільна промисловість	7	12
Disney (США)	Засоби масової інформації	26	13
BMW (Німеччина)	Автомобільна промисловість	17	14
Honda (Японія)	Автомобільна промисловість	0	15
Exxon Mobil (США)	Енергетика	24	16
3 M (США)	Електротехнічна промисловість	9	17
Johnson & Johnson (США)	Фармацевтика та біотехнології	55	18
Procter & Gamble (США)	Виробництво гігієнічної продукції	11	19
L'Oreal (Франція)	Виробництво парфумерної продукції	30	20

Джерело: [41, с. 8]

Серед факторів, які сприяли високому рейтингу цих компаній, слід назвати:

- проведення гнучкої політики та стабільної діяльності в умовах економічного спаду;

- активне розширення виробництва на території інших країн. Японська фірма «Toyota» завдяки цій політиці займає 3-є місце, хоч у 2002 р. була на 5-у місці. Ринкова вартість акціонерного капіталу цієї компанії перевищує аналогічні показники трьох автомобільних гігантів — «Ford», «General Motors», «Daimler Chrysler», взятих разом. У країнах Північної Америки «Toyota» виробляє 60 % автомобілів, які вона продає в цьому регіоні. На частку американського ринку припадає 70 % загального обсягу прибутків компанії;

- великі масштаби діяльності та опора на інформаційні технології. Так, цей фактор сприяв компанії з роздрібною торгівлі «Wal-Mart», яка перемістилася з 17-го в 1998 р. на 5-е місце в 2003 р. (загальний обсяг продажу становив близько 270 млрд дол.). Компанія витратила 11 млрд дол. на розширення своїх площ на 48 млн кв. фут. Нині на частку цієї ТНК припадає близько 8 % загального обсягу роздрібних продаж споживчих товарів (крім автомобілів) у США. У мережі «Wal-Mart» продається 120 тис. найменувань товарів;

- встановлення цін не просто трохи нижче, ніж у конкурентів, а на такому низькому рівні, який тільки може дозволити собі компанія. Додержування цього принципу дало можливість американській компанії «Dell», яка в 1998 р. займала 27-е місце, переміститися на 7-ме місце.

У цілому ТНК контролюють 70—90 % ринків товарів, послуг і технологій. Загальний обсяг реалізації 200 найбільших з них уже становить понад 30 % світового валового внутрішнього продукту.

Проте велетенські розміри не є обов'язковими для ТНК. Часто ТНК бувають порівняно невеликими за масштабами операцій, але незвичайно гнучкими, виключно ефективними з точки зору виробництва і прибутку (особливо у сфері наукомісткої технології, обслуговування та ін.).

Головними критеріями транснаціональності фірми є три моменти: 1) система міжнародного виробництва, що ґрунтується на розпорощенні виробничих одиниць по багатьох країнах; 2) проникнення в передові галузі виробництва, швидкий розвиток яких передбачає наявність величезних капіталовкладень і залучення висококваліфікованих працівників; 3) поведінка фірми.

Транснаціональність капіталу і діяльності — основна риса ТНК. Вирішальним у визначенні ТНК є не стільки те, з яких країн надходить капітал, скільки те, куди він прямує, де оперує, звідки здобуває прибутки. Більшість сучасних ТНК становить один національний, а не багатонаціональний капітал.

За визначенням ООН, ТНК — це «підприємства, що є власниками або такими, що контролюють виробництво товарів і послуг за межами країни, в якій вони базуються» [45, с. 10].

Інакше кажучи, ТНК — це міжнародні концерни, тобто групи підприємств (дочірніх фірм) навколо іншого підприємства (материнської компанії), яка тримає акції цих підприємств. Для того щоб бути спроможною контролювати дочірні підприємства, головному підприємству в багатьох західних країнах достатньо мати від 20 до 40 % акцій. У США, де акції багатьох підприємств належать сотням і тисячам акціонерів, для ефективного контролю достатньо оволодіти 10—15 % акцій. У рамках концернів часто дочірні підприємства є тримачами акцій інших дочірніх підприємств в інших країнах, економічним механізмом їх формування є ПІІ. Саме тому колосальна фінансова і промислова могутність ТНК має **наднаціональний характер**.

Характерна особливість ТНК:

- географічна диверсифікація виробництва на світовому рівні;
- диверсифікація діяльності;
- участь у міжнародній спеціалізації виробництва.

Деякі ТНК функціонують більше ніж у 100 країнах. Наприклад, фірма «Інтернешнл Бізнес Мешінз» (виробництво електронно-обчислювальної техніки та оргтехнічного устаткування) має філії більше ніж у 80 країнах, «Сіменс» — у 52, концерну «Дженерал Моторс» належить 209 заводів в США, 12 — у Канаді і 32 — в інших країнах. При цьому обсяг виробництва закордонних філій ТНК перевищує обсяг експорту країн їх походження (майже в чотири рази для США і більше ніж у два рази для Великої Британії та Швейцарії).

У багатьох ТНК досить висока частка зайнятих на підприємствах, розташованих за межами країн їх походження. Назвемо деяких лідерів:

«Нестле» (Швейцарія) — 96 %, ІТТ (США) — 72, «Юнілевер» (Велика Британія—Нідерланди) — 70, «Зінгер» (США) — 60 %.

А ось дещо інші дані по за деякими країнами:

▪ Швейцарія — на 100 працюючих на підприємствах у країні припадає 79 робітників і службовців, зайнятих на швейцарських підприємствах за рубежом;

- Швеція — відповідно 20 чоловік;
- Фінляндія — 17;
- Німеччина — 12.

Могутні ТНК шляхом диверсифікації своєї діяльності стають **конгломератами** на зразок американської «Інтернешнл Телефон енд Телеграф». ІТТ, зберігаючи монополію в галузі засобів зв'язку, має підприємства фармацевтичної та харчової промисловості, сфери послуг (прокат автомобілів, готелі тощо). Італійський концерн «де Бенедетті» включає в себе компанію «Оліветті» (виробництво друкарських машинок, канцелярського обладнання, комп'ютерної техніки), підприємства в галузі харчової промисловості, міжнародний концерн у галузі виробництва деталей для автомобілів, видавництво, газети тощо (табл. 19.4)

Таблиця 19.4

ПОКАЗНИКИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТНК

Показники	1980 р.	1990 р.	1995 р.	2000 р.
Міжнародні злиття та поглинання (млрд дол.)	...	151	141	1144
Кількість материнських ТНК (тис.)	...	175	277	822
Активи зарубіжних філій ТНК (млрд дол.)	1888	5744	7091	21102
Обсяг продаж зарубіжних філій ТНК (млрд дол.)	2465	5467	5933	15680
Обсяг експорту зарубіжних філій ТНК (млрд дол.)	637	1166	1841	3572
Число зайнятих у зарубіжних філіях ТНК (млн. чол.)	17,5	23,7	30,8	45,6
Частка зарубіжних філій ТНК, %:				
у світовому виробництві	5,2	6,3	4,9	10,3
у світовому експорті	31,8	34,0	37,0	54,8

Джерело: [41, с.12]

ТНК є домінуючим чинником внутрішньофірмової міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, що визначає структуру та географічний напрям світової торгівлі.

Внутрішньофірмова спеціалізація виражається у виробництві різних товарів різними філіями ТНК. Так, англійська філія «Дженерал Моторс» («Воксхолл») спеціалізується на виробництві ван-

тажівок, західнонімецька («Опель») — на виробництві легкових автомобілів. Подібним же чином голландський трест «Філіпс» сконцентрував виробництво прасок та міксерів у Нідерландах, радіаторів — у Шотландії, касетних магнітофонів — в Австрії. Спеціалізація торкається і виробництва складових елементів готової продукції. Наприклад, компанія «Форд» має три великих тракторних заводи, розташованих у Бельгії, Англії і США. Перший виготовляє всі види трансмісій, другий — усю гідравліку, а третій — автоматичні коробки швидкостей.

Спеціалізація поширюється і на науково-технічні дослідження. Американська корпорація ІБМ, лабораторії якої розкидані по всьому світу, доручила кожній з них певний напрям розробок. ЕОМ 360/40 була винайдена у Франції, а виготовлена у Франції і США. При цьому її запам'ятовуючий пристрій був виготовлений в Шотландії, тверді логічні компоненти — в Парижі, а інша арматура — в Нідерландах, Швеції та Італії.

Спеціалізація і кооперування між підприємствами однієї і тієї ж ТНК, розташованими в різних країнах, призводить до розвитку внутрішньокорпоративного обміну, сягає 1/3 міжнародного торговельного обігу¹. Двосторонні поставки філій однієї лише фірми «Форд» у Бельгії та ФРН досягають 1/6 всього обсягу бельгійської зовнішньої торгівлі. Проведене в 1996 р. англійським управлінням торгівлі обстеження показало, що 22 % вартості британського експорту становили внутрішньофірмові операції, такі як поставки філії «Форда» в Англії іншій філії тієї самої фірми в Бельгії або філії «Імперіел Кемікл Індастріз» в Англії — її ж філії в ФРН. В обробній промисловості ТНК, як правило, створюють вузькоспеціалізовані підприємства, що виготовляють деталі та вузли в країнах, які розвиваються, або в НІК (де вартість робочої сили нижча), а кінцеве складання здійснюють у промислово розвинутих країнах. Внаслідок цього значна частина експорту продукції обробної промисловості країн, що розвиваються, становить внутрішньофірмову торгівлю ТНК.

Міжнародний поділ праці в формі спеціалізації та кооперування між підприємствами однієї й тієї самої корпорації, а також значна частка внутрішньофірмового товарообігу є якісними критеріями транснаціональності фірми.

¹ За оцінками ЮНКТАД, частка внутрішньофірмової торгівлі транснаціональних корпорацій становить близько 30 % усього обсягу світової торгівлі. В США внутрішньофірмовий обмін становить 2/5, а в країнах Західної Європи майже 1/3 всього обсягу світової торгівлі.

Важливим якісним критерієм транснаціональності є поведження фірми, орієнтація і стратегія її менеджменту. Для ТНК визначальним вважається подвійна орієнтація їхньої діяльності. З одного боку, менеджмент фірми орієнтований на регіональний і глобальний ринок, на світові стандарти якості, витрат виробництва, ефективності і таке інше, на специфіку механізму функціонування цих ринків. З іншого боку, транснаціональна фірма здобуває за рубежом національне життєве середовище і повинна функціонувати згідно з її законами і правилами. ТНК повинні приймати оптимальні рішення як з точки зору стану світового ринку, так і з точки зору одного або більше національних ринків, на яких вони здійснюють свою діяльність, залежно від того значення, яке для даної корпорації має той чи інший вид ринку. В цілому частка зарубіжних продаж велетенських промислових корпорацій світу в загальному обсягу продаж досягає 1/4. Однак вона коливається залежно від галузі (наприклад, для нафтових компаній вона становить понад половину) і від конкретної країни. Для багатьох компаній європейського походження внутрішні продажі становлять менше 10 % загальних продаж. У таких умовах наукові методи управління повинні застосовуватись не лише на внутрішньофірмовому, а й на регіональному та світовому рівнях.

Як тільки фірма стає транснаціональною, вона зразу ж поширює прогнозування і стратегічне планування на міжнародний, а потім — і на світовий рівень.

Характерною рисою ТНК є особливий підхід до відносин зі своїми клієнтами і конкурентами. Вважається, що ТНК повинні проводити пристосовницьку політику. Ця політика має такі риси: 1) відкритість діяльності корпорації з акцентом на те, яким чином ця діяльність сприяє соціальним та економічним змінам; 2) готовність використати величезну міць корпорації в гідному напрямі (наприклад, технологічний трансферт і адаптація технології до місцевих умов); 3) чесність, яка дуже часто означає, що продавець повинен не лише уникати шахрайства, а навіть не допустити можливості його виникнення; 4) ясність, тому що вона допомагає пом'якшити ворожість, якщо використати спільну мову з тими, хто негативно налаштований проти корпорації.

ТНК формує новий принцип взаємовідносин з партнерами.

Принцип «конкуренція зі всіма, а співробітництво з обраними» замінено іншим — «конкуренція з обраними, а співробітництво — з рештою». Цей принцип реалізується у створенні виробничо-комерційних агломерацій (ВКА). ВКА — це тимчасові, відносно усталені об'єднання, зі спільною виробничою базою,

технологічною та науково-технічною єдністю (наприклад, в автомобільній, авіаційній та космічній промисловості).

Деякі дані про науково-виробничу кооперацію провідних заїдних фірм наведено в табл. 19.5.

Таблиця 19.5

НАУКОВО-ВИРОБНИЧА КООПЕРАЦІЯ ТНК

«Сіменс» (ФРН) — «Інтел» (США)	Розробка та виробництво мікропроцесорів
«Сіменс» (ФРН) — «Тошіба» (Японія)	Створення компонентів напівзамінних типів
«Тошіба» (Японія) — «ЛСІ ЛОДЖІК» (США)	Створення нового покоління електронних компонентів
«Тошіба» (Японія) — «Моторола» (США)	Розробка прецизійної технології
«Тошіба» (Японія) — «Камінз Енджін» (США)	Розробка дизельного двигуна з тонкої кераміки
«Дженерал Електрик» (США) — «Філіпс» (Голандія)	Виробництво електронних приладів для медицини
«Еріксон» (Швеція) — «Матра» (Франція)	Виробництво телекомунікаційної техніки
«СГС» (Італія) — «Томпсон» (Франція)	Виробництво електронних компонентів
«Фудзітсу» (Японія) — «Вектор Дженерал» (США)	Розробка підсистем побудови графіків
«Міцубіші Хеві» (Японія) — «Вестінгауз» (США)	Розробка ядерних реакторів
«Міцубіші» (Японія) — «Боїнг» (США)	Розробка авіалайнера на 150 місць

Джерело: [41, с. 138]

19.2. Чинники внутрішнього середовища ТНК: цілі, технологія, люди, структура

Діяльність ТНК, як і будь-якої організації, залежить від таких ситуаційних чинників внутрішнього середовища, як цілі, технологія, люди, структура¹.

¹ В теорії менеджменту ці чинники називаються «внутрішніми ситуаційними змінними». Вони взаємопов'язані між собою. Значні зміни однієї змінної впливають до певної міри на всі останні.

Вихід фірми на світовий ринок розпочинається з альтернатив діяльності: куди спрямувати свою діяльність, яку форму зарубіжних операцій обрати, як побудувати організаційну структуру корпорації, щоб забезпечити створення певних товарів або послуг у рамках специфічних (ринкових) обмежень у витратах (продуктивність) і утримуваного прибутку (рентабельність).

ЦІЛІ

Після того як вибір зроблено, визначається місія фірми, а також адекватна конкретним умовам функціонування ранжирування та взаємопов'язування цілей у рамках «дерева цілей» з тим, щоб кожна з них не суперечила, а забезпечувала здійснення інших цілей і місії, проголошеної фірмою¹. Потім розробляється стратегія, тобто детальний всебічний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії фірми і досягнення цілей. Формування стратегічного плану систематичною підготовкою до майбутнього.

Порядок процесу формування місії та цілей транснаціональної корпорації показує рис. 19.1²



Рис. 19.1. Порядок процесу формування місії та цілей ТНК

Яке ж місце прибутку в комплексі (сукупності) цілей транснаціональних фірм?

Не підлягає сумніву, що конкретним наслідком, до якого прагне кожна ТНК як форма підприємницького бізнесу, є отримання

¹ Місія — це загальна ціль фірми, у формулюванні якої відображені статус, стратегічний напрям розвитку фірми та орієнтири (тобто більш віддалені цілі, котрі прагне досягти фірма) формування «дерева цілей» — конкретних цілей в різних сферах діяльності, на різних організаційних рівнях і в різних структурах.

² Цифри показують приблизний порядок цього процесу.

прибутку. Безперечним є й те, що прибуток важливий для виживання фірми в умовах світового ринку. Але для того щоб отримати прибуток, фірма повинна: 1) визначити і реалізувати статус, стратегічний напрям і стратегічні орієнтири діяльності; 2) сформулювати: а) загальні цілі в таких галузях, як частка ринку, розробка нової продукції, якість послуг, підготовка та підбір керівників, соціальна відповідальність та ін.; б) специфічні цілі з основних видів діяльності, напрямів, функцій менеджменту; в) цілі філій та дочірніх компаній.

Численні цілі корпорації («дерево цілей») повинні бути взаємно підтримуваними, тобто дії і рішення, які необхідні для досягнення однієї цілі, не повинні заважати досягненню інших цілей.

Цілі підрозділів ТНК мусять бути скоординованими і становити конкретний внесок до цілей організації як цілого, а також не суперечити цілям інших підрозділів. У цій системі цілей прибуток, з одного боку, є засобом досягнення всіх цілей, які забезпечують процвітання фірми, її конкурентоспроможність, з іншого — досягнення конкретних цілей є умовою, способом отримання прибутку. Відтак у діяльності ТНК прибуток, як правило, розглядається, особливо в далекій перспективі, як певний обмежник при виробленні того чи іншого варіанта шляху реалізації «дерева цілей», ранжирування їх за конкретною пріоритетністю залежно від конкретних умов (часових і просторових).

Вибору місії ТНК надають великого значення і як орієнтиру при формуванні «дерева цілей», і як засобу мобілізації всіх можливостей фірми для досягнення поставлених цілей.

Для ТНК особливо важливе значення мають довгочасні цілі, наприклад, проникнення на ринок і завоювання його певної частки; пристосування продукції до специфіки конкретного ринку; визначення майбутніх світових можливостей і небезпеки (врахування глобальних тенденцій розвитку світу).

При формуванні цілей транснаціональна фірма повинна охоплювати багато напрямів і показників своєї діяльності. Розглянемо основні показники для формування цілей ТНК (табл. 19.6).

Таблиця 19.6

ПОКАЗНИКИ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ЦІЛЕЙ ТНК

Прибутковість	Рівень прибутків. Прибуток на основні фонди, інвестований капітал, від акцій, від продаж. Щорічний приріст прибутку. Щорічний приріст доходу в розрахунку на акцію
----------------------	--

Маркетинг	Загальний обсяг продаж. Частка ринку — на світовому, регіональному, національному рівнях. Приріст обсягу продаж. Приріст частки ринку. Інтеграція національних ринків для підвищення ефективності та продуктивності маркетингу
Виробництво	Відношення обсягу зарубіжного виробництва до обсягу вітчизняного виробництва. Ефект масштабу завдяки міжнародній інтеграції виробництва. Контроль якості та рівня витрат. Впровадження ефективних методів виробництва
Фінанси	Фінансування зарубіжних філій — за рахунок утримуваного філіями прибутку або місцевих позик. Оподаткування — мінімізація податкового тягара на глобальному рівні. Оптимальна структура капіталу. Регулювання валютного обігу — мінімізація втрат через коливання валютного курсу
Технологія	Тип технології, передбаченої для передавання за кордон і яка відноситься до нового або старого покоління. Адаптація технології до місцевих потреб і обставин
Відносини з місцевим урядом	Адаптація планів філій до планів розвитку місцевого уряду. Дотримання місцевих законів, звичаїв, етичних стандартів
Персонал	Виховання керівників з глобальною орієнтацією. Виховання керівників з місцевого населення
Науково дослідні та дослідно-конструкторські роботи	Впровадження патентоспроможних товарів. Впровадження патенто спроможної технології виробництва. Географічний розподіл науково-дослідних лабораторій
Навколишнє середовище	Гармонія з навколишнім середовищем. Дотримання місцевого законодавства щодо охорони навколишнього середовища

Джерело: [20, с. 190]

ТЕХНОЛОГІЯ

Технологія — важлива для ТНК внутрішня і водночас зовнішня змінна, яка тісно пов'язана з цілями та завданнями фірми — зовнішнім середовищем її діяльності¹.

¹ За звичаєм технологію визначають як засіб, спосіб перетворення сировини, людей, інформації, фізичних матеріалів, пошукуваних продуктів, послуг. Ось одне з визначень технології: «Технологія — це поєднання кваліфікаційних навичок, устаткування, інфраструктури, інструментів і відповідних технічних знань, необхідних для здійснення бажаних перетворень у матеріалах, інформації або людях».

Діяльність ТНК відбувається одночасно і в високотехнічному світогосподарському просторі і в технологічних середовищах неоднакового рівня в різних країнах. Кожне середовище пред'являє свої особливі вимоги до застосовуваної технології. Тому перед ТНК завжди існує проблема вибору адекватної технології, тобто технології оптимальної для того середовища, де її використовують.

ТНК можуть обрати один з таких трьох видів технології або їх сполучення залежно від цілей та зовнішнього середовища.

1. Одиначне, дрібносерійне або індивідуальне виробництво, де одночасно виготовляються лише одна або мала серія однакових виробів. Часто такий виріб виготовляється для певного покупця за його специфікаціями або є дослідним зразком. Великі комп'ютери «Ай-Бі-Ем», комерційні «Боїнги» або військові реактивні літаки, унікальне медичне устаткування або космічні кораблі — всі ці види виробів виготовляються за індивідуальними замовленнями, наприклад, дошки для серфінгу, судна для прогулювання, меблі, одяг.

2. Масове або великосерійне виробництво застосовуються при виготовленні великої кількості виробів, котрі ідентичні один одному або схожі. Такий тип виробництва характеризується механізацією, використанням стандартних виробів деталей і конвеєрним способом складання. Майже всі споживчі товари виготовляються на базі технології масового виробництва.

3. Безперервне виробництво використовує автоматизоване устаткування, котре працює цілодобово для безперервного виготовлення однакового за характеристиками продукту у великих обсягах. Прикладами безперервного виробництва можуть слугувати переробка нафти, сталеливарне та мідеплавильне виробництва, робота електростанцій [23, с. 96—97].

Які ж загальні контури технологічної стратегії передових ТНК, реалізація котрої покликана допомогти їм устояти на завоюваних ринках і завоювати нові?

Управлінські стратеги Заходу вважають, що одним із шляхів різкого підвищення рівня конкурентоспроможності є вирішення завдання об'єднання в рамках господарських комплексів гнучкості та адаптивності дрібносерійного виробництва з низькими витратами і високою продуктивністю праці масового виробництва. Технологічною складовою цього процесу є широка автоматизація і комп'ютеризація всіх видів виробничо-управлінських операцій на базі підвищення кваліфікації працівників і вдосконалення всього комплексу організаційно-управлінських структур.

Корпорації, котрі борються за лідерство на світовому ринку, повинні будувати технологічну стратегію, виходячи з реалій кін-

ця XX — початку XXI ст. А ця реальність полягає в тому, що відбулося, за визначенням американського футуролога Джона Несбіта, мегазрушення від суспільства промислового до суспільства інформатики.

У даний історичний момент, — пише К. Татеїсі у своїй книзі «Вічний дух підприємництва», — пріоритетом всієї діяльності підприємця є слідування в кільватері мегатенденції, котра стрімко несе нас в суспільство «інформатики». Обрати інший курс, ігнорувати мегатенденцію — однаково що пливати проти течії [44, с. 166—167]. Компанії, прихильники технології промислової ери, — стверджує він, — неминуче приречені на структурне виродження. Розраховувати на успіх у майбутньому може лише та компанія, котра зуміє «осідлати мегатенденцію», «оволодіти технологіями «трьох К», котрі невіддільні від суспільства інформатики. Це комп'ютери, комунікація, контроль (управління) — три елементи, що становлять серцевину вищої технології. Порівняння з функціями людського організму розкриває значимість «трьох К». Комп'ютери — це люди, комунікації — нервова система, контроль — органи руху. Так само як взаємодія цих трьох систем організму дозволяє здійснювати комплексну діяльність, технології «трьох К» забезпечують компанії нормальну життєдіяльність у суспільстві інформатики [43, с. 166—167].

Згідно з теорією історичних інновацій, розробленою К. Татеїсі, ера кібернетики, яка розпочалася в 1974 р., триватиме упродовж першого десятиліття XXI ст., а потім розпочнеться революція, пов'язана з біонікою. А відтак для збереження лідерства у світі вже зараз потрібно готуватись до наступу стадії біотехнології.

ЛЮДИ

У теорії і практиці сучасного менеджменту люди розглядаються як центральний ситуаційний чинник всередині організації. В боротьбі за лідерство в ефективності ТНК дедалі більшого значення надають застосуванню «людського капіталу» — особливої якості як в плані особистості, так і в професіональному плані. В авангарді досліджень в галузі біотипів ідуть США, де вже досягнуті певні результати. «Саме людський капітал, а не заводи, устаткування і виробничі запаси є наріжним каменем конкурентоспроможності, економічного зростання та ефективності», — пишуть Дж. Грейсон і Карл О'Делл у книзі «Американський менеджмент на порозі XXI століття» [4, с.175].

У ряду індивідуальних характеристик особистості (таких як здібності, схильності, обдарованість у певній галузі, потреби фізіологічні та психологічні), сприйняття для ТНК особливе значення мають соціальні установки, погляди, цінності як загальні переконання з приводу того, що добре і що погано або байдуже — в складному поєднанні з конкретним зовнішнім середовищем. Так, у Європі сильні класові відмінності між робітниками і керівництвом. Останні більше уваги приділяють символам рангу і статусу, ніж результатам діяльності фірми. Вони не хочуть відмовлятися від посади, привілеїв, символів тощо навіть у тому випадку, коли їх збереження знижує ефективність підприємства.

У США сильна тенденція партнерства між працею і капіталом, «відмови від привілеїв» керівників, як засіб стимулювання продуктивності та ефективності. В Японії немає жорстких бюрократичних бар'єрів між робітниками і керівниками. Там не тримаються за символи і статус на шкоду інтересам справи. В японських фірмах панує філософія, згідно з якою співробітник вносить важливий вклад в успіх підприємства і його цінують як члена певної групи. І це дає свої результати в підвищенні ефективності.

Японські принципи соціальної системи використання резервів, закладених в людському чиннику, дедалі більш широко беруться на озброєння ТНК в «боротьбі за лідерство». Прагнучи уникнути синдрому «битви за привілеї», при проектуванні нових заводів у проект закладається відсутність спеціальних автостоянок, привабливі для всіх робочі місця, зручні для всіх їдальні, зали для зборів, єдиний стиль одягу. Так, в «АУММІ», спільному підприємстві «Дженерал Моторс» і «Тойота» в штаті Каліфорнія, всі робітники, в тому числі її президент пан Тоєда, обідають в одній їдальні, всім службовцям пропонуються клубні квитки, немає спецстоянок. Кабінети керівників завжди відкриті. Знаменитий американський менеджер Лі Якокка пішов ще далі. Коли в 1979 р. йому довелося рятувати фірму «Крайслер» від банкрутства і істотно скоротити витрати виробництва, він висунув і реалізував ідею «рівності жертв». Істотне скорочення заробітної плати Лі Якокка розпочав зі скорочення свого заробітку до символічного одного долара на рік. Він зробив це тому, що вважав, що йому потрібно поділити долю всіх працюючих у компанії, а також тому, що лише спільними зусиллями, за умови співробітництва всіх, хто пов'язаний з корпорацією, можна її врятувати. Тільки після скорочення свого заробітку, а потім і керівного персоналу компанії, Лі Якокка звернувся до профспілок за згодою на скоро-

чення погодинних ставок робітників¹. Корпорація «Крайслер» була врятована. «Система спрацювала, — пише Лі Якокка. — Це схоже на чарування і викликає благоговіння»[45, с. 23].

У галузі забезпечення висококваліфікованими кадрами ТНК, як правило, розробляють два напрями: 1) задоволення потреб за рахунок власних ресурсів (країни базування) і 2) за рахунок так званого «відпливу розумів» з різних країн².

Інформаційна революція, під час якої діяльність 4-х з кожних п'яти мешканців розвинутих країн зазнають істотних змін, застала ТНК змінити традиційні критерії відбору людей при прийманні на роботу. Відбулося зрушення в бік розширення використання: 1) спеціалістів широкого профілю; 2) людей, здібних швидко вписуватись в культуру компанії і 3) тих, хто хоче і здібний постійно вчитися. Дедалі більше фірм віддає перевагу не пошукам вже «готового» спеціаліста, а професійному навчанню своїх співробітників в такому обсягу і такої якості, котрі вимагаються для успішної діяльності на світових ринках. Велика увага приділяється виробленню механізму постійного підвищення кваліфікації всіх зайнятих в процесі переходу від одного набору потрібних знань і навичок до іншого. Одна із схем така: держава виділяє гроші і визначає найважливіші завдання, програми ж розробляє і керує їх реалізацією приватний сектор. «Форд» і «Дженерал Моторс» використали цей механізм. «Дженерал Моторс» і профспілка автомобілебудівників організували найбільший у світі приватний навчальний центр. У ньому навчаються 400 тис. чоловік, усі вони — погодинні робітники «Дженерал Моторс», котрих готували до роботи в наступному сторіччі.

«Форд» заснував національний центр навчання і розвитку і визначив для нього такі чотири цілі:

1. Надати можливість підготовки, перепідготовки і розвитку працівників компанії.

2. Перепідготовка людей, що втратили роботу через перехід на нові технології, продукцію, методи виробництва.

3. Підтримувати національні та місцеві програми по розширенню участі працівників в управлінні.

4. Забезпечити можливість обміну ідеями і досвідом у галузі навчання і розвитку.

В Японії основою системи професійного навчання в компаніях є концепція «гнучкого працівника». Метою є відбір і підготов-

¹ Робітники фірми «Крайслер» отримували за годину на два долари менше, ніж робітники компанії «Форд» і «Дженерал Моторс». За 19 місяців середній робітник фірми втратив в зарплаті майже 10 тисяч доларів.

² Головними «викрадачами розумів» у світі є США, Велика Британія та Канада.

ка людини не з однієї, а з двох, а краще — з трьох спеціальностей, а потім уже підвищення кваліфікації протягом усього життя.

Всі активно працюючі ТНК здійснюють на практиці концепцію організації, що вчиться, де кожний робітник ділиться з рештою досвідом аналізувати і успішно вирішувати проблеми.

СТРУКТУРА¹

Для транснаціональних фірм одним з важливих чинників ефективності і конкурентоспроможності є вибір організаційної структури, яка була б адекватна:

- а) цілям і завданням фірми;
- б) умовам зовнішнього середовища їх діяльності. В сучасній теорії і практиці управління вважається, що стратегія фірми і вимоги зовнішнього середовища визначають структуру організації.

«Найкраща» структура — це та, котра дозволяє фірмі: 1) ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем; 2) доцільно і продуктивно направляти зусилля своїх співробітників; 3) задовольняти потреби клієнтів і досягати своїх цілей з високою ефективністю.

З урахуванням специфіки функціонування ТНК для них найбільш важливим аспектом вибору структури є специфіка і різноманітність національних ринків та взаємовідносини із зарубіжними фірмами.

У центрі уваги ТНК знаходяться такі проблеми, як співвідношення принципів централізації і децентралізації управління, співвідношення структури «за товарами», «за регіонами», «масштаби виробництва — структура». Вирішуючи ці проблеми, передові ТНК керуються такими принципами створення ефективних організаційних структур:

1. Структурні блоки повинні бути орієнтовані на товари, ринок або споживача, а не на виконання функцій.

2. Базовими блоками будь-якої структури повинні бути цільові групи фахівців і команди, а не функції та відділи.

3. Необхідно орієнтуватися на мінімальне число рівнів управління та широку зону контролю.

4. Кожний робітник повинен нести відповідальність і мати можливість для виявлення ініціативи.

¹ *Структура* — це логічне взаємовідношення рівнів управління та функціональних галузей (маркетинг, виробництво, навчання персоналу, планування фінансів), побудоване за такою формою, що дозволяє найбільш ефективно досягти цілей організації.

Реалізуючи ці принципи, керівництво фірми змушене долати три перешкоди:

1. Функціональні бар'єри (що створюються внаслідок традиційного розподілу зобов'язань), які притаманні ієрархічній структурі, котра була характерна для початкових етапів становлення ТНК¹.

2. Неприйнятні масштаби.

3. Надмірна кількість працівників функціональних служб — рівнів управління.

Залежно від специфіки вироблюваної продукції ТНК може вибрати організаційну структуру «за товарами» або «за країнами» (регіонах), або по їх комбінації (рис. 19.2, 19.3).

Рада директорів			
Відділ контролю	Директор відділу маркетингу	Директор виробничого відділу	
Відділ побутової хімії	Відділ розчинників	Відділ лаків та фарб	Відділ фармацевтичних товарів
Відділ парфумерії		Відділ ядохімікатів	

Рис. 19.2. Варіант організаційної структури відділу маркетингу хімічного підприємства (по товарах)

Відділ маркетингу				
Відділ «Європейський Союз»	Відділ «СABT»	Відділ «Америка»	Відділ «Африка—Азія»	Відділ «Країни Східної Європи»

Рис. 19.3. Варіант організаційної структури відділу маркетингу по країнах (регіонах)

¹ Ієрархічна структура характеризується жорсткою централізацією управління, котра виражається у встановленні чітких завдань філіям, централізованого акумуляцією розподілу прибутку, орієнтації на масове поточне виробництво, відособленості (менеджменту, технології, маркетингу тощо) від соціально-економічного механізму функціонування приймаючої країни.

Залежно від конкретних умов для міжнародної фірми може виявитися доцільною структура за територіальним, або за асортиментним принципом. Найбільше відповідає цілям і завданням ТНК глобальна структура — продуктова та регіональна.

19.3. Сучасні форми організаційної структури ТНК

Наприкінці ХХ ст. почали прогресувати симптоми «недуги», що вразила величезні виробничі системи, які матеріально виразились у зниженні ефективності виробництва. Відомий японський підприємець і менеджер Кадзума Татеїсі назвав цю хворобу «Синдромом Великого Бізнесу», описав симптоми¹, визначив способи та шляхи її подолання. Досвід корпорації «Омрон» по проведенню децентралізації управління підприємствами, наділення їх правами автономних самостійних середніх корпорацій при звуженій спеціалізації і технологічному взаємозв'язку, що привів компанію до процвітання, він докладно виклав у книзі «Вічний дух підприємництва».

Нові умови на світовому ринку змушують ТНК здійснювати перебудову своєї організаційної структури в напрямі розкрупнювання підприємств і децентралізації управління підприємствами, переходу від вертикально-ієрархічної до горизонтальної організаційної структури, яка характеризується малим числом рівнів управління і широким обсягом управління на кожному рівні.

Дослідження діяльності ряду компаній показали, що успішно діючі передові фірми мали в чотири рази менше працівників функціональних служб та рівнів, ніж компанії, де показник зростання обсягу продаж і прибутків був нижчим від середнього рівня. Тенденція до скорочення рівнів управління набула особливого розвитку в Японії, де народна мудрість породила прислів'я: «Якщо знизити рівень води, то можна побачити підводне каміння». Багато проблем простежуються раніше, вирішуються швидше і успішніше за малого числа рівнів управління і делегуванні права прийняття оперативних рішень на більш низькі рівні. Багато ТНК ідуть по шляху децентралізації, зменшення рівнів управ-

¹ «Синдром Великого Бізнесу» можна розпізнати за такими симптомами: вкрай централізований і розбухлий управлінський апарат; всеохоплююча система спеціальних форм і процедур для прийняття звичайних, повсякденних рішень; зростання числа всякого роду нарад для вироблення таких рішень і передавання проблем, що виникають, з одного відділу до іншого і назад... Внаслідок цього... втрачається зв'язок і співробітництво з передовими рубежами діяльності компанії... Така ерозія здібностей до оперативного реагування руйнує ефективність...» [44, с.15].

ління і скорочення числа адміністративно-управлінських працівників. Наприклад, у 1991 р. компанії «Форд» і «Крайслер» скоротили приблизно 40 % штабних посад.

Горизонтальна організаційна структура застосовується нині як на головному підприємстві, так і на зарубіжних філіях та дочірніх підприємствах. Відносини з філіями дедалі частіше будуються на принципі децентралізації управління, хоча ще в 70-х роках багато великих міжнародних компаній сповідували розповсюдження принципу абсолютного панування «центра у прийнятті рішень» на зарубіжні філії. Так, колишній директор американського треста «Дженерал Моторс» заявляв: «В оперативному відношенні закордонні філії повністю підпорядковуються нашим розпорядженням, як і будь-яке відділення або завод в США. Та обставина, що закордонна філія змушена рахуватися з наказами країни, в котрій вона знаходиться, нічого не змінює по суті в цих ділових відносинах». Таку ж позицію займали корпорація ІБМ та ін. В 90-і роки ТНК («Дженерал Моторс», «Сірс», «Стандарт Ойл», «Дюпон» та ін.) віддають перевагу децентралізованим та горизонтальним структурам. І сучасна теорія управління, узагальнюючи їхній досвід, підсумовує: «Основне правило для будь-якої організації полягає в тому, щоб залучати найменше число рівнів управління і створювати найкоротший ланцюг команд».

Сучасним методом розширення виробництва стало не створення підрозділів всередині структури головного підприємства, а створення філій та дочірніх підприємств, які мають високий ступінь самостійності. Можливість отримувати економію на масштабах виробництва вже значно поступається ефективності роботи людей в рамках невеликих груп. Встановлено, наприклад, що продуктивність праці в групі чисельністю менше ніж 500 чоловік на 50 % вища, ніж у групі 4500 чоловік. Немаловажне значення має й те, що невеликі підприємства вимагають менших обсягів інвестицій і, отже, меншого інвестиційного ризику. В групі понад 500 чоловік, що діють під одним дахом, набагато більше проблем і конфліктів, ніж у менших за чисельністю підрозділах. А відтак у виробництві навіть таких складних у технічному відношенні товарів, як автомобілі та літаки, які неможливо налагодити силами 500 чоловік, створюється ряд автономних підрозділів чисельністю не більше ніж 500 чоловік, пов'язаних в єдине ціле одним завданням — орієнтацією на споживача. Щоб забезпечити ще більшу самостійність — економічну автономність філій і дочірніх підприємств, — деякі ТНК створюють окремі фірми по збуту продукції і окремі дослідницькі установи. Центральний адмініст-

ративний орган, корпорації при цьому займається загальними фінансовими справами, комплектуванням персоналу, керує основним напрямом роботи, матеріальним забезпеченням та обслуговуванням.

ТНК дедалі більше набувають форми організації конгломеративного типу — складаються з основної фірми та філій, дочірніх компаній. З'явилася система «Центрів прибутку» («Profit Centres»), котра набрала досить широкого розповсюдження в країнах Західної Європи, де головним напрямом конкуренції стало не збільшення обсягу продажів, а отримання необхідного прибутку. Суть цієї системи полягає в тому, що фірма фактично розпадається на певне число субпідприємств, котрі самостійно виготовляють продукцію, купують необхідні для її виробництва сировину та матеріали і незалежно від інших відділів продають продукцію. Кожне з підприємств повністю відповідає за прибутки і збитки, повністю фінансує свою діяльність, вступає на комерційній основі в партнерські відносини з будь-якими організаціями.

Розглянемо цю систему на прикладі діяльності австрійського підприємства «Трайбахер хеміше верке», одного з провідних виробників феросплавів та абразивів на Заході (рис. 19.4) [45, с. 30].

Керівництво даного підприємства складається з двох членів правління — технічного та комерційного директорів. Комерційний директор одночасно є головою ради директорів.

Для консультування керівництва з питань загального для підприємства інтересу існують два штаби: один з проблем планування, другий — із загальних проблем, маркетингу, а також з проблем, пов'язаних із закордонними філіями даного концерну та іноземними представниками.

Усі основні функції на підприємстві виконують «центри прибутку». Наприклад, «центр прибутку з феросплавів» має своїх технічного та комерційного керівників. Технічний керівник займається виробництвом, пов'язаним з феросплавами.

Комерційне керівництво цього «центру прибутку», опираючись на підтримку технічного керівництва, купує сировину і займається збутом.

Поряд з «центром прибутку» на підприємстві існує ще ряд відділів, які займаються загальними питаннями. До їх числа відноситься і бухгалтерія, відділ закупівлі, котрий, однак, закуповує товари і сировину, просто необхідні для діяльності підприємств в цілому: паливо, канцелярські приналежності і т. ін. Є також транспортний відділ, відділ досліджень, юридичний відділ, відділ кадрів.

«Центри прибутку» працюють досить самостійно, можуть швидко реагувати на зміни ринку. Співробітники кожного «центру прибутку» уважно стежать за реалізацією прибутку. До порад вищого керівництва вони вдаються лише в особливих випадках.

Система «центрів прибутку» є виключно гнучкою організаційною структурою. Вона дає змогу швидко реагувати на ситуацію на ринку, що змінюється, та умови реалізації прибутку. Але лише за умови забезпечення системи постійним потоком інформації від усіх «центрів прибутку» до керівництва загальним відділам і навпаки.

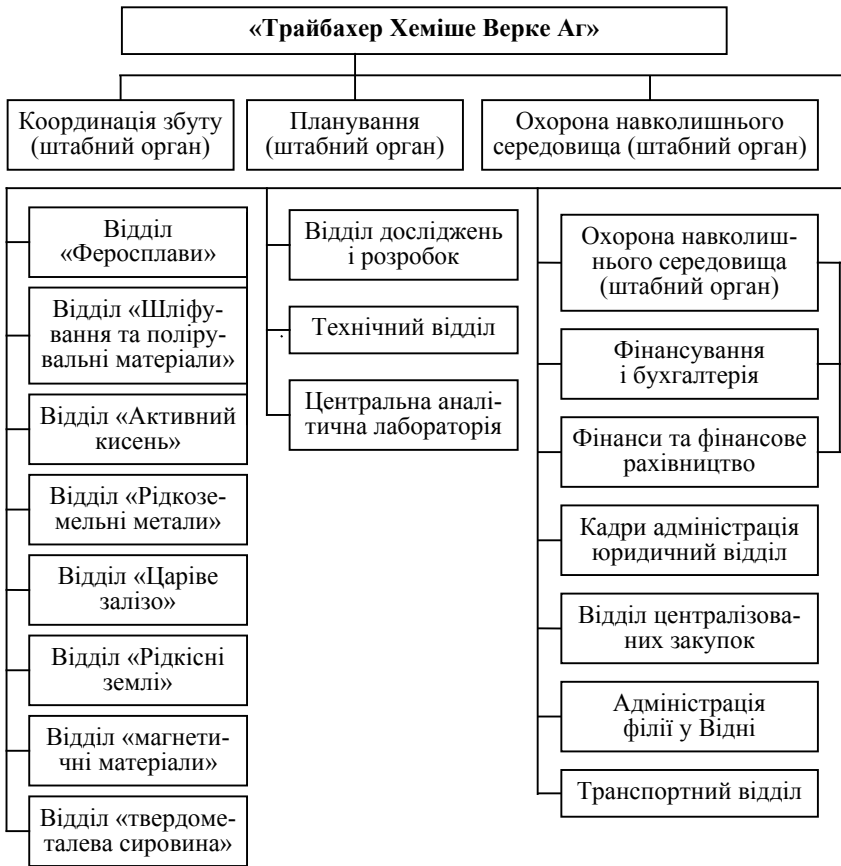


Рис. 19.4. Організаційна структура компанії

Нині багато великих міжнародних концернів використовують складну організаційну структуру, яка складається із структур різних типів.

Акціонерна організація міжнародного бізнесу дозволяє створювати «сіткову» структуру ТНК шляхом об'єднання великої кількості самостійних фірм через взаємне володіння акціями. Прикладом створення виробничих і виробничо-збутових «мереж» може слугувати світове автомобілебудування. В 1991 р. «Вольво» уклав угоду з «Рено», згідно з якою шведи контролюють 20 % виробництва «Рено», а французи — 25 % виробництва «Вольво», «Дженерал Моторс» придбав 50 % акцій «Сааб Скания». «Форд» і «Фольксваген» уклали угоди про виробничу кооперацію і створення багатофункціонального транспортного засобу.

У рамках «мережі» її учасники зберігають юридичну самостійність і широку свободу в господарській діяльності в рамках єдиної загальностратегічної мети «мережі» — підвищення конкурентоспроможності щодо фірм, які не входять до даної «мережі». Координація діяльності для досягнення цієї мети здійснюється по лінії: а) обміну оперативною інформацією (технологічною, маркетинговою та ін.) про стан та перспективи розвитку як учасників, так і «мережі» в цілому; б) спеціалізації окремих учасників «мережі» на таких формах діяльності, котрі забезпечують їх конкурентні переваги по відношенню до решти членів «мережі». Це дозволяє знизити собівартість виробленої даною ланкою продукції (послуг) і підвищити компетентність своїх працівників; в) підтримки і стимулювання конкурентних засад між учасниками «мережі» з метою поліпшення якості та впровадження інновацій.

Характерною рисою ТНК із «сітковою» організаційною структурою є інтернаціональний (багатонаціональний) капітал та груповий наднаціональний контроль.

Ось один з прикладів «сіткової» організаційної структури ТНК. Британська компанія Ай-Сі-Ел (ICL) по виробництву комп'ютерів — програмного забезпечення до них має дочірні фірми та філії в багатьох країнах Європи. В 1990 р. ICL з її 24 тисячами службовців була поглинута японською корпорацією «Фудзіцу лімітед» і стала частиною велетенської корпорації, яка займає друге місце у сфері інформаційних технологій. Сама ICL входить до трійки найбільших виробників комп'ютерних систем в роздрібній торгівлі, є провідним постачальником у Європі адміністративних комп'ютерних систем тощо.

Успіх компанії ґрунтується на поєднанні японських методів ведення бізнесу з європейськими науковими досягненнями. Девіз

ICL — «Думати глобально, діяти конкретно». В житті цей лозунг втілюється так.

Глобально про стратегію компанії думає керівництво «Фудзіцу» в Токіо та ICL в Лондоні. Незважаючи на те, що 82 % акцій ICL належить «Фудзіцу» і 18 % — канадській компанії «Northeast Telecom», ICL повністю незалежна в своїй безпосередній стратегії, особливо в Європі, звідки вона одержує 85 % своїх прибутків.

Конкретно діють 24 компанії, на які поділена ICL і кожна з яких діє в своїй вузько спеціалізованій галузі. Хоча капітал цих компаній на 100 % належить ICL, вони абсолютно самостійні в усіх своїх діях. Критеріїв правильності їх роботи завжди два: прибутковість та неухильне дотримання місцевого законодавства.

19.4. Малий бізнес у системі ТНК

Уявлення про організаційну структуру ТНК не буде повним без розгляду питання про роль «малого бізнесу» в системі ТНК. Справа в тому, що для ефективного і конкурентного функціонування ТНК залучає в орбіту свого впливу «малий бізнес», що складається з великої кількості венчурних підприємств, субпідрядчиків, дилерів та інших форм дрібних підприємств.

Включення «малого бізнесу» в організаційну структуру ТНК зумовлюється як інтересами дрібних підприємців, так і вигодами, які приносить транснаціональним корпораціям взаємодія з «малим бізнесом». Для «малого бізнесу» співробітництво з ТНК створює можливість застосування техніки і технології, які дорого коштують, вдаватися до послуг менеджерів — консультативних фірм ТНК, здійснювати інновації, користуючись результатами НДДКР та маркетингових досліджень великих корпорацій.

Разом з тим ТНК використовують «малий бізнес» як канали швидкої і ефективної адаптації до місцевих умов виробництва і ринку збуту продукції, зв'язки з урядами приймаючих країн (в більшості країн світу система «малого бізнесу» перебуває під протекцією уряду). Отримання деталей, вузлів, комплектуючих від місцевих субпідрядчиків призводить до економії транспортних витрат і створює імідж ТНК як охоронців інтересів місцевих виробників. І нарешті, укладання договорів з підприємствами «малого бізнесу» дає змогу ТНК усувати досить небезпечних конкурентів. Багато споживачів віддають перевагу закупівлі продукції у національних (місцевих) виробників.

Взаємодія ТНК з «малим бізнесом» здійснюється в різних формах. Найбільш поширені з них: 1) контрактна система (контракт про поставку, виключний контракт); 2) франчайзинг; 3) ділові послуги.

Дія системи усталених зв'язків ТНК з «малим бізнесом» має подвійне значення в розвитку інтеграційних процесів у ширину і вглибину. По-перше, взаємодія ТНК з «малим бізнесом» сприяє проникненню іноземного капіталу в дедалі більш широке коло країн. Наприклад, італійська фірма «Оліветті» вклала 50 млн дол. в 20 малих американських фірм, що спеціалізуються на програмному забезпеченні обчислювальної техніки. Завдяки цьому фірма розширила збут своєї продукції на американському ринку; так діє фірма і в інших країнах.

По-друге, формування усталених зв'язків ТНК з «малим бізнесом» сприяє структурній перебудові національного господарства країни, підвищенню його «відкритості», а тому може розглядатися як один з напрямів інтеграції даної країни в систему світового господарства.

Глава 20

СУЧАСНА СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТНК

20.1. Поняття «міжнародний менеджмент» як відображення практики управління ТНК

Терміном «міжнародний менеджмент» визначають, по-перше, управління міжнародним бізнесом; по-друге, розділ науки управління, що вивчає міжнародні аспекти менеджменту; по-третє, збірне позначення менеджерів, які володіють специфічними професіональними та особистими якостями, діяльність котрих здійснюється в умовах світового ринку, міжнародних та світогосподарських відносин.

Міжнародний менеджмент як теорія і практика управління поширюється на ті сфери діяльності, котрі пов'язані з переміщенням ресурсів, товарів, послуг та робочої сили через національні кордони. Головним суб'єктом міжнародного бізнесу і об'єктом міжнародного менеджменту є ТНК. Саме ТНК як реальні носії нових технологій, нових методів організації та управління виробництвом, як школа виховання новаторів-менеджерів з їх здатністю до сприйняття нового мислення визначає характер економічних відносин у світовій системі господарства, котрі реалізуються через їх підприємницьку діяльність.

Сучасна «практична філософія» управління народжувалась і опробувалась переважно в рамках міжнародного бізнесу, в процесі вироблення корпоративної культури «передових» ТНК з її системою цінностей та установок персоналу кожного підприємства¹. В сучасній теорії і практиці менеджменту міжнародний менеджмент займає передові позиції, активізуючи пошуки форм і

¹ Управління, як особливий професіональний вид діяльності, своїм корінням сягає періоду першої світової війни. Його перші паростки з'явилися в середині 20-х років. Вже в 30-ті роки було усвідомлено, що в бізнесі виживання і успіх фірми — це питання ефективності управління. Піонерами застосування в своїй діяльності системи управління були компанія «Дюпон», «Дженерал Моторс», підприємства роздрібної торгівлі «Сірс і Робак» (США), компанія «Сіменс» (Німеччина), сітка універсальних магазинів «Маркс і Спенсер» (Англія). В 90-і роки, внаслідок бурхливого процесу інтернаціоналізації виробництва і капіталу, зростання значення ТНК, ролі міжнародної конкуренції, посилювався міжнародний аспект управління. Найбільші менеджери (Форд, Тейлор, П. Друкер, Лі Якокка (США), К. Татеісі (Японія) та ін.), що внесли значний вклад в розробку «нової філософії» управління, були менеджерами міжнародних фірм.

методів управління, що адекватно відповідають на виклик сучасної епохи — епохи глобальних змін у світовому співтоваристві¹.

У рамках міжнародного менеджменту встановлено такі фундаментальні принципи управління організацією (фірмою), як системно-ситуаційний підхід і комплексність управлінських рішень, особливе значення урахування людського чинника, людських відносин (організаційної культури, демократизації управління, мотивації, контролю) та ін. Суть професійного менеджменту ТНК можна коротко визначити так:

- адаптивний, тобто спрямований на швидке і адекватне реагування (прийняття рішень, дія) на виклик середовища фірми;
- підприємницький, тобто демократичний стиль управління, що ґрунтується на самостійності, відповідальності і готовності до виправданого ризику при прийнятті рішень;
- інноваційний, тобто готовий до сприйняття та реалізації нових ідей в технології, асортименті, управлінні, організації тощо;
- маркетинговий, тобто орієнтований на задоволення запитів споживачів;
- соціально-орієнтований на партнерство працівників фірми (менеджменту, праці), акціонерів і споживачів;
- що ґрунтується на інформаційній технології.

Наведені риси (характеристики) тій чи іншою мірою, в тому чи іншому поєднанні притаманні управлінню будь-якої фірми. Але в управлінні ТНК вони органічно взаємопов'язані і являють собою систему управління. Кожний з елементів цієї системи є моментом змісту решти, в той час як всі інші конституують його зміст. Іншими словами, визначення «підприємницький менеджмент» включає в себе і маркетингову, і інноваційну, і соціальну спрямованість стратегії фірми. Водночас «інноваційний менеджмент», за визначенням, повинен бути підприємницьким, маркетинговим, соціально-орієнтованим тощо. Наріжним каменем системи управління є адаптація до вимог середовища. Вона передбачає і може бути досягнута лише за соціально-орієнтованим підприємницьким стилем управління, його маркетингової та інноваційної спрямованості. Постійне новаторство — властивість адаптивної системи.

¹ Йдеться насамперед про такі процеси:
— боротьба за світове економічне лідерство між провідними індустріальними державами (США, Японія, ЄС, НІК);
— перехід колишніх соціалістичних країн від адміністративно-командної системи до демократії і соціально-орієнтованої ринкової економіки;
— боротьба країн третього світу за новий світовий порядок.

Розглянута система принципів управління становить концептуальну основу «практичної філософії» транснаціонального підприємницького менеджменту, загальний підхід до вирішення проблем, породжуваних практикою повсякденного життя ТНК в специфічному середовищі буття.

20.2. Специфіка зовнішнього середовища ТНК: глобалізація господарських зв'язків та множинність специфічних національних ринків

Із ситуаціями, котрі американці визначили словом «challenge» («виклик» середовища буття), фірми, що працюють на світовий ринок, стикаються постійно, а відтак зміст понять «середовище», «чинники середовища», «ситуація» для міжнародного менеджменту не є абстрактним поняттям, а практичною необхідністю для ефективного виконання управлінських функцій у сьогоdnішньому складному і швидкозмінному світі. Без знання ситуацій, тобто конкретного набору обставин (чинників зовнішнього і внутрішнього середовища організації) в даний момент і в конкретному місці неможливо вибрати ефективних прийомів і методів управління, бо, як відомо, не існує єдиного «кращого» способу управління організацією. Найефективнішим методом управління в конкретній ситуації є метод, котрий найбільше відповідає даній ситуації, даному стану чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. «Закон ситуації» проголошує, що «різні ситуації потребують різних типів знань», що саме ситуація здебільшого визначає, які риси і навички потрібні керівникові.

Раніше ми розглянули специфіку таких чинників внутрішнього середовища ТНК, як цілі, структура, технологія і люди. Однак для ефективного управління транснаціональним бізнесом надто істотне значення має розуміння дії сил, що діють у глобальному зовнішньому оточенні.

ТНК, як відкриті системи світового рівня, обплутані багатьма зв'язками із зовнішнім світом, котрий для них є дуже складною суперечливою єдністю наднаціонального світогосподарського простору з його системою вимог і численністю національних господарств з унікальними умовами функціонування бізнесу. Двоїстість середовища буття ТНК є головним джерелом проблем для міжнародного менеджменту. Оскільки виробничі потужності ТНК розкидані по різних країнах, їх зовнішнє середовище характеризується підви-

щеною складністю, рухомістю і невизначеністю¹. З одного боку, господарську діяльність ТНК регулюють інтернаціональні витрати виробництва, світові ціни, світові стандарти якості та критерії ефективності виробництва, міжнародні правові та морально-етичні норми. Це примушує постійно і уважно стежити за кон'юктурою світового ринку і прогнозувати її зміни. З іншого боку, міжнародний менеджмент повинен ретельно і детально вивчати національну специфіку середовища кожної країни базування, адже успіх фірми залежить від знання навколишнього локального середовища, що оточує його. Найчастіше міжнародний менеджмент стикається із значно більшим ризиком і невизначеністю на світовому ринку через те, що він погано обізнаний з культурою, політичною та економічною ситуацією, інституційною структурою розподільчої мережі, потенційними конкурентами та їхніми діями, гарантіями та законністю посередників тощо в тій чи іншій країні. Практично встановлено і закріплено в теорії, що найбільшу помилку роблять ті керівники, котрі в своїй діяльності виходять з некоректної передумови про схожість ділової практики «вдома» і за кордоном. Менеджер-міжнародник повинен враховувати відмінності і постійно погоджувати свої рішення і дії зі специфікою іноземного середовища (табл. 20.1).

Таблиця 20.1

**ХАРАКТЕРИСТИКА ВІДМІННОСТЕЙ НАЦІОНАЛЬНОГО
ТА СВІТОГОСПОДАРСЬКОГО СЕРЕДОВИЩА**

Внутрішньонаціональне середовище	Міжнародне середовище
Одна основна мова, національність, культура	Багатомовність, багатонаціональність і багатокультурність
Відносно однорідний ринок	Фрагментарні і різноманітні ринки
Необхідні дані звичайно достовірні і легко збираються	Збирання даних — важке завдання, що потребує істотно більшого бюджету і особового складу
Політичні чинники порівняно неважливі	Політичні чинники часто життєво важливі
Відносна свобода від урядового втручання	Національні економічні плани, урядовий вплив на рішення бізнесу є звичайним явищем

¹ *Складність зовнішнього середовища* — це кількість чинників, на котрі організація зобов'язана реагувати, а також варіативність кожного чинника. *Рухомість середовища* — швидкість, з якою відбуваються зміни в оточенні організації. *Невизначеність зовнішнього середовища* є функцією кількості інформації, якою володіє організація з приводу конкретного чинника, а також функцією впевненості в достовірності цієї інформації. Отримання інформації іноземною мовою посилює невизначеність.

Внутрішньонаціональне середовище	Міжнародне середовище
Відносно стабільне навколишнє середовище	Численність середовищ, велика імовірність нестабільності, але й потенційної прибутковості
Однаковий фінансовий клімат	Різноманітність фінансових кліматів, ранжованих від дуже консервативних до широкоінфляційних
Одна валюта	Численність валют, що розрізняються стабільністю і реальною вартістю
Правила бізнесу розроблені і зрозумілі	Правила різні, змінні і часто не зрозумілі.

Джерело: [20, с. 200].

Очевидно, що фірми, які працюють у світогосподарському середовищі, повинні аналізувати стан економіки і тенденції її розвитку тих країн, в котрих вони ведуть або мають намір вести справи: ВВП, рівень заробітної плати, транспортні витрати, обмінний курс, інфляція, ставки банківського відсотка, оподаткування, особливості конкурентної боротьби тощо. Необхідно враховувати, а отже, знати закони та регульовальні акти з таких питань, як оподаткування, патенти, трудові відносини, стандарти на готову продукцію, ціноутворення, порядок надання відомостей державним установам тощо¹. До початку виходу на ринок тієї чи іншої країни необхідно оцінювати політичні чинники, коригуючи прогнози в міру надходження нової інформації. Все це — важливі чинники зовнішнього середовища міжнародного бізнесу. Але центральне місце в міжнародному менеджменті відводиться розумінню і такого чинника, як культура — пануюча в суспільстві система цінностей, вірувань, звичаїв і переважаючих установок, вплив яких позначається на стилі повсякденного життя.

Наприклад, культуру США можна охарактеризувати як індивідуалістичну, матеріалістичну і орієнтовану на самоцінність часу. Водночас в Японії та Китаї групі приділяється набагато більше уваги, ніж індивіду. Там підкорення і співробітництво важливіше індивідуалізму. Американці поважають придбання,

¹ Наприклад, ціноутворення часто регулюється за допомогою антидемпінгового кодексу ГАТТ/СОТ. Цей кодекс дозволяє країнам вводити нижчі обмеження на ціни продуктів, що надходять на їхні ринки ззовні за нижчими цінами, ніж ті, що переважають на внутрішньому ринку.

що символізує високий статус, в той же час в багатьох суспільствах незахідного типу значно більшим є інтерес до естетичної та духовної сторони буття. Без урахування особливостей такого роду жоден вид міжнародного бізнесу не може бути успішним.

Для менеджменту ТНК і міжнародних корпорацій проблеми етики мають першорядне значення. Для них системно-ситуаційний підхід рекомендує:

- розробку етичних нормативів, які застосовуються в усьому світі;
- врахування етичних питань при розробці стратегії;
- відхід із сумнівного ринку при виникненні великих невіршуваних етичних проблем;
- навчання етичної поведінки.

Встановлено, що саме проблеми людини, зумовлені роботою в умовах іншої культури, звичайно стають причиною невдач ТНК. Відтак, щоб досягти великого успіху, їм потрібно виявляти культурні відмінності й відповідним чином змінювати поведінку, стиль ділової практики і керівництва.

Ми бачимо, наскільки різноманітні й складні навіть основні чинники, які прямо або опосередковано впливають на міжнародний бізнес. Якщо випаде з поля зору менеджменту навіть один з чинників, не кажучи вже про взаємодію чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, це може більш менш істотно вплинути на ефективність діяльності фірми.

Системно-ситуаційний підхід звертає увагу керівників основного суб'єкта міжнародного бізнесу на необхідність адаптивної організації управління, урахування його підприємницького характеру, інноваційності, маркетингової спрямованості, соціальної орієнтованості.

20.3. «Практична філософія» управління ТНК: адаптивність, підприємницький характер, інноваційність, маркетингова спрямованість, соціальна орієнтованість

АДАПТАЦІЯ ДО ВИМОГ СЕРЕДОВИЩА — ЧИННИК КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Сучасний міжнародний бізнес зобов'язаний бути здатним швидко адаптуватись до навколишнього середовища, іншими словами, володіти здатністю до оперативного реагування на змі-

ни вимог середовища, запитів ринка. «Реагувати негайно! Діяти блискавично! Приймати рішення на місці» —так визначив суть адаптації засновник і керівник японської корпорації по виробництву електроніки «Омрон» К. Татеїсі. Без цього неможливий не лише успіх, а й виживання фірми. Сповільнена реакція на кон'юнктуру світового ринку зменшує можливість поліпшити стару або створити нову конкурентоспроможну продукцію неминуче призводить до втрати позицій на ринку (покупця, замовника), що особливо небезпечно для міжнародного бізнесу через виключно гостру конкуренцію. Внаслідок цього виникає можливість банкрутства.

Адаптація охоплює всі дії стратегічного характеру, котрі поліпшують відносини організації з її оточенням. Це можуть бути зміни мети організації, випуск нової продукції, зміни в технології, організаційній структурі, управлінні тощо. Стратегія фірми повинна бути пристосована до будь-яких змін середовища як сприятливих, так і небезпечних для неї. Таке пристосування називається здібністю і мистецтвом менеджменту відповісти на «виклик» («challenge») обставин.

Глобальний характер діяльності ТНК ставить перед ними проблему адаптації до умов і вимог світогосподарського середовища: до змін у світових стандартах технології і управління, якості та дизайну продукції і послуг, рівня світових витрат виробництва та ін. Водночас вони повинні пристосовуватись до місцевих умов багатьох країн декількох континентів, котрі часто істотно відрізняються між собою. Це потребує поєднання універсальних форм і методів управління з такими, що діють ефективно в діапазоні конкретних умов різних країн.

Різне сприйняття норм права і поняття чесності (моральності) в практиці пристосування до специфічної ситуації можна проілюструвати таким прикладом. У США хабарі заборонені законом. «Підмашування» асоціюється з чимось брудним. Але в багатьох країнах світу хабарі місцевим урядовим чиновникам зарубіжними фірмами з метою «пришвидшити хід справи», широко практикуються. Враховуючи цей життєвий факт, Конгрес США ввів у закон про оподаткування застереження про вирахування податок за кордоном із сум, що підлягають оподаткуванню, хоча такі виплати на території США залишаються незаконними, а відтак не підлягають звільненню від податку. Основним аргументом прийняття такого застереження стало те, що в деяких країнах хабар набув норми, що з введенням податкової пільги підприємства отримують єдиний стандарт на платежі іноземним урядовим чиновникам, який вирівнює їх конкурент-

ні можливості. Щоб не порушувати Закону про корупції в справах із закордонними організаціями (їх визначили як «чайові»), котрі пришвидшують прийняття рішень або спрямовані на досягнення подібних цілей. Отже, бачимо, що міжнародний бізнес пристосовується і до таких особливостей місцевого господарського середовища. Але все має свою межу. Коли корупція проникає в усі шпарини суспільства, а побори є частиною економіки країни, економічна реальність стає непривабливою для поважних іноземних фірм, і, адекватно реагуючи на ситуацію, вони залишають цю країну.

Змінюються умови навколишнього середовища і організація повинна відповідно до них адаптуватись. Але виникає питання, яким чином менеджмент визначає, коли саме повинен розпочатися процес адаптації. Відповідь проста. Контроль — ось те, що дозволяє зафіксувати зміни, що відбувались, виявити проблеми і внести корективи в діяльність фірми до того, як ці проблеми переростуть у кризу. За допомогою контролю керівництво визначає, чи правильне його рішення і чи потребують вони певного коригування. Провідний теоретик у галузі управління П. Друкер вважає, що «контроль і визначення напрямку — це синоніми».

Функцією контролю є єдиний процес отримання інформації про будь-які зміни внутрішньої та зовнішньої ситуації, зіставлення досягнутих параметрів діяльності фірми з установленими стандартами (в тому числі світовими) і доведення отриманої інформації до тих осіб, котрі мають право виробити на її підставі необхідні коригуючі дії.

У центрі уваги контролю повинні бути як внутрішні, так і зовнішні чинники навколишнього середовища. Інформація повинна вміщувати дані про успіхи і невдачі фірми і їхні причини, про кон'юнктуру світового ринку, про стан і перспективи ринків різних країн, про тенденції в змінах запитів суспільства, про дії конкурентів і про останні досягнення в галузі науки і техніки тощо. При цьому потрібно виділити відомості про зміни в тих чинниках зовнішнього і внутрішнього середовища, в ареалі яких лежать причини, що перешкоджають реалізації цілей фірми, і про ті, котрі відображають загальну тенденцію (мегатенденцію) змін, що відбуваються в різних сферах світового співтовариства. Без цього фірма не зможе йти в ногу з часом і досягти стабільного розквіту, не зможе уникнути так званого «футуришока»¹.

¹ «Футуришок» (шок майбутнього) — це, за визначенням Е. Тофлера, руйнівний стрес, дезорієнтація, що виникають в індивідів через вплив на них надто великих змін за надто короткий час.

Зіставлення певного кола показників і характеристик діяльності фірми¹ є головною функцією контролю. Виявлені відносини сигналізують про необхідність вдосконалювати діяльність фірми, адаптуючи її до нових вимог тих чи інших чинників середовища. Якщо інформація не дійде своєчасно до керівництва, то наслідки можуть бути згубними.

Необхідність адаптаційних змін — питання, що стосується всіх організацій, але особливо активно і ефективно реагують на їх необхідність ТНК. Наведемо деякі приклади адаптаційних змін.

Так, у 1974 р. у відповідь на збільшення вартості палива велетень автоіндустрії «Дженерал Моторс» модернізував свої заводи, щоб збільшити виробництво автомобілів, які найекономніше витрачають паливо. Збільшення числа дешевих ресторанів швидкого обслуговування, таких як «Макдональдс» і «Бержер Кінг», змусило багато дрібних приватних ресторанів піти на зниження цін, зміну меню і пошук більш економічних технологій приготування страви. З тих пір, як з'явилась постанова Департаменту юстиції США, що дозволяє виробництво і продаж телефонного устаткування фірмам, які конкурують з «Ей Ті енд Ті», ця корпорація продовжувала проводити в себе реорганізацію, щоб стати більш орієнтованою на маркетинг [20, с. 528].

А от як процес адаптаційних змін описаний в книзі К. Татеїсі «Вічний дух підприємництва». Аналізуючи інформацію про стан справ, керівництво японської компанії по виробництву електроніки «Омрон» виявило симптоми хвороби, що вразила компанію, і поставило діагноз: Синдром великого бізнесу. Синдром великого бізнесу виник як наслідок зростання компанії, що призводить до зниження реакції на запити ринку, що обмежило потенціал розвитку фірми. Коротко цю хворобу можна назвати бюрократизацією управління. Ерозія здібностей до оперативного реагування на проблеми, що виникають, призвела до зниження ефективності фірми. Якщо «Омрон» в кінці 70-х років мав 40 % на ринку устаткування управління, то менше ніж через 5 років — 37 %.

Що ж сталося? А сталося ось що: знизилась адаптивна спроможність фірми. Неухильно зменшувалось число замовників через сповільнену реакцію на їх запити, зростав розрив між запитами замовника і можливостями поліпшити стару або створити нову продукцію. «В цьому з особливою наочністю, — пише К. Татеїсі, — виявився синдром великого бізнесу. Просто тремтіння охоплює, коли думаєш, що трапилось би далі. Ми ніколи не

¹ Витрати виробництва, якість, прибуток, частка продукції на світовому ринку, продуктивність праці, образ фірми в суспільстві, взаємовідносини з урядом приймаючої країни, професійний та моральний рівень співробітників та ін.

встояли б на ногах. І якби втратили час і не вжили необхідних заходів, то виникла б небезпека банкрутства»[44, с. 18].

Компанія послідовними діями здолала недугу, що вразила її, вдавшись до докорінної корпоративної реорганізації. Кадзума Татеїсі поклав в основу менеджменту розвитку адаптивної здібності компанії до змін у навколишньому середовищі за допомогою: а) культивування «вічного духу підприємництва» та змагання; б) інновацій у технології (оволодіння технологіями «трьох К» та управлінні (децентралізація); в) посилення маркетингової спрямованості менеджменту; г) створення внутрішньої соціальної структури «Муцумі-Кай: гармонійна компанія». Але найголовніше, що допомогло корпорації «Омрон» не лише вистояти в конкурентній боротьбі на ринку електроніки, а й добитися успіху і квітнути, полягає в тому, що її керівництву, вдалося своєчасно помітити мегазрушення від суспільства промислового до суспільства інформатики, осідлати цю мегатенденцію і на вершині хвилі впевнено просуватися в майбутнє. До 90-х років міжнародна діяльність «Омрона» набула глобального характеру. За межами Японії (в Європі, Північній Америці та Азії та Океанії) діють 60 філій і субпідрядників корпорації.

В книзі «Американський менеджмент на порозі ХХІ століття» Дж. Грейсон і К. О'Делл, порівнюючи американський і японський менеджмент, відзначають, що одним із джерел вищої конкуретоспроможності японських фірм є швидке пристосування до умов, що змінюються. Вони вважають, що однією з причин такої здібності швидко пристосовуватись до умов, що змінюються, є прагматичний підхід до життя, відсутність непохитної ідеології і сталих принципів. Тут немає «ізмів». Мораль японців не сприймає примітивної однозначності... Буддистська філософія говорить, що немає нічого постійного, що життя складається із змін... Здібність безперервно пристосовуватись до умов світового ринку, що змінюються, до змін в технології, до різних потрясінь є величезною перевагою японців, перевагою, що поступається за своїм значенням лише освіті.

Менеджмент організацій, що діють у світогосподарському середовищі, котре, як ми вже говорили, відрізняється підвищеною складністю, рухомістю та нестійкістю, не може не бути підприємницьким.

ПІДПРИЄМНИЦЬКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Ви знаєте, що в теорії управління розрізняють поняття «бізнесмен» і «підприємець». Підприємець — це людина, котра бере на себе ризик, пов'язаний з організацією нового підприємства або

розробкою нової ідеї, нової продукції, нового виду послуг, що пропонуються суспільству. Підприємець вишукує зміни в запитах суспільства, реагує на них і використовує як джерело досягнення успіху. П. Друкер стверджує, що підприємництво скоріше є особливістю поведінки, ніж особи. Підприємець не обов'язково є власником, капіталістом, він може бути найманим працівником або самостійним господарем, зайнятим якою-небудь справою. Підприємництво — не обов'язково бізнес, воно відноситься до всіх видів діяльності, якщо вони головним завданням мають отримання чогось нового, нових ідей та їхню реалізацію. Відтак говорять як про бізнес підприємницького характеру¹, так і підприємницький менеджмент². П. Друкер розглядає підприємницьке управління як соціальну технологію, яка робить економіку підприємницькою [27, с. 29].

В сучасній теорії і практиці управління підприємницьке управління протиставляється адміністративно-бюрократичному як по лінії мети і завдань менеджменту, так і по лінії форм і методів їхньої реалізації. В чому ж відмінність?

Відмінність полягає, насамперед, у зміні ціннісних орієнтацій, сприйняття і думок. У міжнародному менеджменті змінюється підхід до вибору спільної мети, котра формулюється як чітко виражена причина існування фірми і позначається як її місія. Прибуток вже не розглядається в якості спільної мети (місії).

Оскільки ТНК є відкритою системою, що активно взаємодіє з навколишнім середовищем і залежить від неї, вона може вижити і добитися успіху лише в тому випадку, якщо задовольнятиме яку-небудь потребу, яка знаходиться поза нею. Саме тому в навколишньому середовищі керівництво корпорації вишукує спільну мету організації. Прибуток же, незважаючи на його важливість, є внутрішньою проблемою функціонування фірми. Вона може слугувати ґрунтом для вибору найліпшої альтернативи при прийнятті рішень про стратегічний напрям діяльності фірми. Їй відводиться роль специфічного обмежника (поряд з витратами) при створенні товарів і послуг, що відповідають потребам суспільства і ефективно їх задовольняють. Місія ж виражає прагнення працювати в певному напрямку. Її формулювання деталізує статус фірми і забезпечує напрям та орієнтири для визначення цілей

¹ Основи американської індустрії заклали сміливі бізнесмени-підприємці: Джон Д. Рокфеллер (нафта), Дж. П. Морган (сталь та банківська справа), Ендрю Мелон (алюміній), Ендрю Корнеги (сталь), Генрі Форд (автомобілі).

² Яскравим представником підприємницького менеджменту є видатний менеджер-професіонал Лі Якокка (США).

і стратегій на різних організаційних рівнях. Цим місія відрізняється від завдань, котрі представляють собою кількісно вимірювані рубежі діяльності підприємництва: прибутковість, продуктивність, обсяг продаж та ін. П. Друкер робить такий висновок: «Існує лише одне обгрунтоване визначення мети підприємництва — створення клієнта», тобто своєчасне визначення актуальних запитів суспільства і створення продукції для їх задоволення. Генрі Форд визначив місію компанії «Форд» як надання людям дешевого транспорту. Він вважав, що якщо це робити, то досягнення цілі забезпечить отримання прибутку.

Особливо великої уваги приділяє цілі-місії японський менеджмент. Японська компанія визначає загальну ціль як прагнення, котре не може бути задоволене, але являє собою щось таке, чого варто добиватися і в якому напрямку працювати.

«Найважливішим аспектом керівництва діловою активністю, — пише К. Татеїсі, — є точне визначення ідеалів корпорації. На цьому ґрунтується весь бізнес»[44, с. 50—52]. Керуючись філософією «спільної долі» і «служіння суспільству», К. Татеїсі сформулював місію корпорації «Омрон» так: «Робота в ім'я процвітання суспільства». Ось як він пояснює суть цього девізу. Насамперед він вважає, що зростання, цю найголовнішу ціль компанії, слід розуміти як збільшення можливостей вносити свій вклад у справу суспільства. Конкретно це виражається в тому, що зростання компанії призводить до збільшення зайнятості, що, цілком природно, відповідає інтересам місцевого суспільства. Зростає доходи від покупця слугуватимуть як капіталовкладення в інновації, поліпшення якості і зниження цін. Збільшення прибутку призведе до збільшення податків на користь нації, підвищенню заробітної плати та дивідендів акціонерів. Служіння суспільству виражається також і в забезпеченні товарами, і в створенні нових товарів [44, с. 50—52]. Така позиція К. Татеїсі сформувалась після відвідання США з метою ознайомлення з роботою американських компаній, під час якого він дійшов висновку, що джерело життєстійкості американського бізнесу — дух західних переселенців і християнства. Водночас Дж. Грейсон і К. О'Делл, автори монографії «Американський менеджмент на порозі ХХІ століття», пов'язують успіхи Японії у повоєнний період з пасіонарністю, тобто духом жертвовності, самовіданості, готовністю до важкої роботи і життя в ім'я майбутнього.

Сьогодні всі теоретики і практики прогресивного напрямку менеджменту вважають, що усвідомлення менеджерами всіх рівнів розуміння корпоративної місії як слугування суспільству і відпо-

відальності перед суспільством розвиває дух підприємництва. Загальне розуміння цілей і загальна філософія корпорації стимулюють процес нововведень, роблять його систематичним і цілеспрямованим, а участь кожного працівника в розробці підходів до вирішення проблем, що виникають, забезпечує успіх. «Робота перетворюється в служіння мистецтву, а доходи корпорації стрімко зростають», — стверджує К. Татеїсі — бізнесмен і менеджер «вищого рангу» [44, с. 50].

Відповідно до зміни підходу до визначення цілі організації змінюється і стиль управління. Підприємницький стиль управління, на відміну від авторитарно-бюрократичного¹, який породжує пасивність, небажання брати на себе вирішення проблем, що виникають, є демократичним, орієнтованим на активне залучення працівників середнього рівня управління і безпосередніх виконавців в управлінні, на розвиток їхньої ініціативи, самостійності. При цьому менеджери, приймаючи рішення і діючи самостійно, свідомо йдуть на ризик, впроваджуючи нову ідею, продукт або послугу.

Самостійність і відповідальність при прийнятті рішень на всіх рівнях управлінської вертикалі для транснаціонального бізнесу особливо значимі завдяки таким чинникам, як відстань і унікальність середовища кожної країни, в якому ТНК веде свої справи. Філії, дочірні підприємства ТНК часто знаходяться на різних континентах, а рішення необхідно приймати негайно. Незважаючи на досягнення в галузі інформаційної технології, процес комунікації, тобто обміну інформацією між центральним апаратом управління і менеджментом дочірніх підприємств за рубежем уповільнюється і ускладнюється: звужуються можливості зворотнього зв'язку, підвищується рівень шуму² в інформаційній системі внаслідок мовних відмінностей у сприйнятті інформації, а також фізичних завад. Окрім того, ведення справ у середовищі, істотно відмінному від звичного середовища всередині країни походження фірми, потребує знання цих особливостей і можливих шляхів адаптації до них. Очевидно, що для транснаціонального бізнесу самостійність і відповідальність, рішучість взяти на себе ризик при коригуванні стратегічного курсу фірми стосовно унікального середовища є неодмінною умовою конкурентоспроможності. Для ТНК підприємницький стиль управ-

¹ Авторитарно (командно) — бюрократичний стиль управління — надзвичайна централізація влади, жорсткий контроль зверху вниз за всіма внутрішніми процесами фірми, суворий розподіл повноважень, встановлення посадовими інструкціями, придушення ініціативи на місцях, постійне озирання «нагору».

² Мовою теорії інформації шумом називають те, що спотворює зміст.

ління необхідний на всіх рівнях, відтак менеджмент ТНК в цілому діє як підприємець.

Передумовою реальності підприємницького менеджменту є гнучка організаційна структура управління, застосовувана в ТНК система «децентралізованого управління», що дозволяє розкріпачити менеджмент, усунути тиск зверху і створити широкі можливості для природної творчої активності і новаторства. Готовність до сприйняття нових ідей і здібність здійснювати інноваційні рішення на систематичній основі є обов'язковим компонентом підприємницького менеджменту. Керівництво ТНК розглядає інноваційність як особливий інструмент підприємництва. Проблеми підприємницького та інноваційного управління пов'язані між собою. Нові ідеї, — на думку П. Друкера, — якраз і становлять смислову основу терміну «підприємець».

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

Один з постулатів практичної філософії міжнародного менеджменту полягає в тому, що:

1) в сучасному світі постійним є лише одне — зміни, а відтак нововведення неминучі;

2) зміни підпорядковуються певним закономірностям і тому прогнозовані і керовані;

3) управління нововведеннями — це ключ до підтримання високого рівня конкурентоспроможності корпорації.

В умовах сегментації світового ринку і проблеми знаходження ніші, в умовах динамічної конкуренції, змістом якої дедалі більше стає науково-технічне суперництво, фірма не може розраховувати на виживання без постійного новаторства. Якщо менеджмент не готовий до сприйняття і реалізації інноваційних ідей, у тому числі й управлінських, то знижується адаптаційна здатність фірми.

Менеджмент ТНК є інноваційним, оскільки для нього характерна систематизована цілеспрямована новаторська діяльність, постійний пошук і використання можливостей створити новий продукт, послугу або нову технологію саме тоді, коли на ринку виникає потреба в них.

МАРКЕТИНГОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ — РИНКОВА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ

Інноваційний менеджмент має маркетингову спрямованість. Його завдання — прогнозувати і «стимулювати» появи нових по-

треб, а також планувати заходи по їх задоволенню. Саме нововведення визначається як явище, що знаходиться в сфері попиту, а не пропозиції, воно повинно змінювати цінність і корисність, які добуваються споживачем з ресурсів.

Компанія «Мак Дональдс» розглядається в теорії менеджменту як класичний приклад застосування інноваційних і маркетингових принципів у виготовленні і продажу гамбургерів. Вона зробила це одна з перших.

Компанія, передусім, розробила кінцевий продукт. Потім переглянула весь процес його виготовлення. Після цього були спроектовані і впроваджені такі інструменти і пристосування, котрі дозволили автоматизувати і синхронізувати процес заготовки компонентів: цілком однакових шматочків м'яса, цибулі, смаженої картоплі та булочок. Одноразово було проведено вивчення ціннісних орієнтацій, тобто запитів клієнтів. Чому віддають перевагу клієнти: впевненості в якості і наявності продукту, оперативності обслуговування, абсолютній чистоті та доброзичливій атмосфері. На підставі отриманих даних у компанії були розроблені відповідні норми і положення, проведена підготовка персоналу і зроблене техніко-економічне обґрунтування. Це цілком можна назвати комплексним (системним) управлінням, що принесло успіх компанії.

При вивченні соціальної природи сучасного світового господарства ми вже говорили про те, що епіцентр саморегуляції світової ринкової економіки змістився від цінового механізму в бік систематичного, деталізованого наукового вивчення купівельного попиту на всіх його рівнях і управління цим попитом збоку ТНК.

Після Другої світової війни, у зв'язку з підвищенням ефективності виробництва внаслідок НТР, виробнича спроможність стала перевищувати вбираючу спроможність ринку. Різко посилилась і набула нових рис конкуренція. Конкуренція цін і витрат виробництва була відтиснута на другорядні позиції конкуренцією стратегій задоволення запитів споживача маркетинговою конкуренцією.

Ринок продавця почав стрімко перетворюватись на ринок покупця. Це призвело до зміни всієї філософії бізнесу і менеджменту. Транснаціональний бізнес став орієнтуватись на покупця, а не на виробництво. Зусилля менеджменту у виробленні стратегії фірми дещо «змістились» із сфери безпосереднього виробництва в сферу виявлення інтересів, мотивів поведінки покупців, психологічних особливостей різних груп населення. Всі напрями (аспекти) менеджменту набули маркетингової орієнтації в єдиному замкненому циклі «виробництво — ринок — конкретний покупець

— зростання прибутку» і стали функціонувати як органічна система, що має спільний план, який слугує для досягнення спільної мети (місії) фірми, підсистеми якої (функціональні підрозділи менеджменту), хоча й мають специфічні риси і свої власні цілі, проте підпорядковані організуючі цілі системи в цілому, її загальній спрямованості, що отримала назву: «розвиток на базі ринкової (маркетингової) концепції управління».

Разом з цим процесом відбувалась еволюція поняття «маркетинг». До 40-х років термін «маркетинг» був синонімом «продажу». На той час лімітуючим чинником була здатність виробляти, а не вміння продавати. Основна увага зверталась на виробництво, на пошуки шляхів зниження витрат виробництва і підвищення продуктивності. Мало уваги приділялось розробці нової продукції. Головним завданням маркетингової діяльності було забезпечення максимуму продажів за допомогою різних методів впливу на покупця, з метою примусити його здійснити купівлю. В 60-х роках поняття «маркетинг» наповнюється новим змістом. Зросли виробничі можливості, швидко оновлення і розширення асортименту продукції під впливом НТР, загострення конкурентної боротьби на світовому ринку привели до того, що маркетинг почав поступово відігравати роль глобальної функції управління, що визначає весь зміст науково-виробничої та збутової діяльності компанії. Маркетингова діяльність концентрувалась на завоюванні і підтримці конкурентоспроможності на світових ринках. У цій діяльності великого значення набувають питання стратегічного планування, спрямованого на урахування вимог зарубіжних споживачів при розробці структури асортименту продукції. Більше того, глобальність маркетингу, коли на маркетингове управління покладається відповідальність за генеральне прогнозування, за створення нової продукції, за встановлення цін і вирішення інших важливих завдань, переростає в маркетингову систему управління. Ось як описує зміни змісту поняття «маркетинг», що відбувались, П. Друкер: «Маркетинг не лише ширше поняття, ніж продаж, це взагалі неспеціалізована діяльність. Маркетинг включає весь бізнес. Це бізнес, який розглядається з точки зору кінцевого результату, тобто з точки зору покупця. Відповідальність за маркетинг тому повинна пронизувати всі сфери підприємництва. Маркетинг є визначальною специфічною функцією бізнесу» [7, с. 36].

Термін «маркетинг» вже застосовується не тільки для визначення однієї з функцій управління, а й для визначення суті сучасного менеджменту в цілому, котра полягає в адаптуванні управ-

лінських функцій до ринку, в постійному контролі проблем попиту, виробництва нових товарів і планування збуту.

Змістова сторона понять «маркетинговий менеджмент», «маркетингова спрямованість менеджменту» полягає в злитті управління виробництвом НДДКР і збутом в єдиний процес, орієнтований на збалансованість між споживчим попитом і виробничими можливостями з позицій ринкової ситуації і тенденції її зміни.

Як висновок наведемо ще одне висловлювання К. Татеїсі: «На наших очах завершується перехід від ділової активності, пов'язаної з виробництвом товарів, до такого маркетингу, котрий передбачає не просто виробництво, а максимальне задоволення всіх побажань споживача, включаючи якість товару, його вартість і спосіб доставки. Успіх компанії залежить від того, наскільки орієнтовані на ці завдання службовці компанії» [44, с. 192].

Розглядаючи проблеми маркетингу, завжди потрібно пам'ятати, що в сучасній теорії менеджменту розрізняють «маркетинг» як ринкову концепцію управління фірмою та «маркетинг» як одну з функцій менеджменту, що мова може йти про маркетингове управління фірмою (або маркетингову спрямованість управління) і про управління маркетингом збутової діяльності фірми.

СОЦІАЛЬНА ОРІЄНТОВАНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Одна з центральних ідей філософії міжнародного менеджменту полягає в тому, що ефективність управління залежить від раціональної взаємодії між менеджментом і соціальною структурою організації суспільства. Ця ідея розвивається в площині соціальної відповідальності та етики міжнародного бізнесу.

Найефективнішою системою управління вважається модель, в основі якої лежить філософія спільної долі працівників фірми, акціонерів і споживачів. Суть її в тому, що інтереси працівників і споживачів так само важливі, як і інтереси акціонерів. Транснаціональні корпорації прагнуть змінити ряд традиційних стереотипів взаємовідносин праці і капіталу, зламати стіну конфронтації та антагонізму між робітниками та адміністрацією. Вони культивують відносини доброї волі і «партнерства» між менеджментом і працею шляхом раціонального управління, суть якого полягає в тому, щоб надати працівникові можливість достатньо заробляти, відчувати задоволення від своєї праці і брати участь в управлінні підприємством. Завдяки цьому досягається активіза-

ція «людського чинника», що є одним із центральних завдань діяльності керівництва.

Досвід показує, що фірми, які сповідують таку філософію, мають переваги (за інших рівних умов) в ефективності, якості та конкурентоспроможності. Працівники в таких фірмах:

- а) розуміють проблеми фірми;
- б) готові прийняти більшу відповідальність, допомагаючи долати перешкоди;
- в) відчувають себе належними до організації;
- г) швидко відгукуються на надані можливості;
- д) впевнені, що їх особисті інтереси нерозривно пов'язані з успіхом фірми та інших осіб.

Наприклад, у корпорації «Омрон» була введена система матеріальної заінтересованості за принципом: хто сприяв зниженню будь-яких видів витрат виробництва, отримує, у відповідності зі своєю участю, премію з доданої вартості. Окрім того, менеджмент змінив традиційні пріоритети, виражені в словах: «Більша ефективність — більша зарплата» на «Більша зарплата — більша ефективність». Іншими словами, спочатку збільшення зарплати, а потім зростання ефективності. Підвищення заробітної плати не як нагорода за добру роботу, а як стимул до її поліпшення. В результаті компанія добилась підвищення ефективності праці, зниження витрат виробництва.

Такий підхід, природно, може принести успіх і вигоди бізнесу лише за певних умов: висока насиченість ринку товарною масою і достатній рівень ефективності виробництва. За таких умов висока зарплата підвищує купівельну спроможність населення, величезна товарна маса успішно поглинається ринком, компанії отримують великі прибутки, що знову ж таки дає можливість проводити нове підвищення заробітної плати. В цьому був секрет процвітання американської промисловості після Першої світової війни і цей досвід взятий нині на озброєння лідерами світового бізнесу.

Партнерство всередині корпорації досягається не лише розмірами заробітку, а й спільною власністю (частка в капіталі підприємства) і підтримкою корпоративного духу — можливістю кожного працівника особисто брати участь у розробці політики компанії. І те й інше породжує спільну заінтересованість, почуття причетності до справ фірми.

В японському бізнесі широко розповсюджені і такі принципи соціального управління, як гарантування зайнятості, дружні взаємовідносини з клієнтами та співробітниками, управління на основі консенсусу.

Турбота про добробут своїх працівників — це компонент внутрішньокорпоративної соціальної відповідальності менеджменту (бізнесу). Іншим компонентом є відповідальність перед суспільством. У сукупності вони становлять зміст соціальних програм корпорації. Матеріальною основою соціальних програм є прибутковість підприємства. Якщо підприємство нездатне вести справу прибутково, питання про соціальну відповідальність перед суспільством стає переважно академічним. Це — з одного боку. З іншого — соціальні програми повинні слугувати виживанню та успіху фірми. Глава фірми «Проктер енд Гембл» так сформулював цей принцип: «Керівництво компанії зобов'язане використати весь свій талант, щоб віддавати найвищі пріоритети прибутку і розвитку. Водночас йому потрібно мати досить широкий світогляд, щоб в інтересах своєї компанії усвідомити виконання компанією будь-якого розумного очікування, яке сформувалось по відношенню до неї всередині місцевої громадськості та різних зацікавлених верств суспільства. Відкрите визнання пріоритетів і соціально відповідальна поведінка забезпечують компанії досягнення вторинних цілей. Прибутковість і розвиток ідуть пліч-о-пліч з чесним відношенням до працівників, споживачів усіх рівнів і місцевих співтовариств» [Цит. за: 23, с. 149].

Соціальна відповідальність перед суспільством з менеджерських позицій полягає, передусім, у тому, щоб відповідати на соціальні запити суспільства, побажання випускати продукцію для всякого споживача. Турбуючись про задоволення запитів споживачів, компанія надає збуту продукції, за висловленням К. Татейсі, характеру «розпродажу — всмоктування», товар сам знаходить дорогу до споживача, оскільки народився з його потреб. Торгівля йде гладко, рівно, голки не підточиш [44, с. 149].

Соціальна відповідальність менеджменту корпорацій перед суспільством реалізується і в співробітництві з місцевим населенням у таких формах:

- а) участь місцевого капіталу в розвитку дочірніх підприємств та в їхніх прибутках;
- б) створення робочих місць;
- в) передача новітньої технології;
- г) вирішення екологічних проблем;
- д) різноманітна благодійна діяльність та ін.

Уявлення про конкретний зміст програм корпорації, що розробляються в рамках соціальної відповідальності, ми зможемо отримати з прикладу фірми «ІВМ».

Програми цієї фірми включають різні форми субсидій навчальним закладам у галузі вищої та середньої спеціальної освіти,

лікарням та установам культури. Фірма створила фонд послуг для місцевих співтовариств, в яких підприємства фірми знаходяться і працюють. З цього фонду надається матеріальна підтримка конкретним проектам та діям у рамках усього розмаїття соціального забезпечення, медичного обслуговування, охорони здоров'я, наукової та громадської діяльності.

20.4. Професійні та особистісні вимоги до менеджера-міжнародника

Розглянувши принципи сучасної «філософії» міжнародного менеджменту, ми вже по суті визначили підходи до формування тих вимог, котрі пред'являє нині середовище транснаціонального бізнесу до професійних та особистісних якостей менеджера-міжнародника.

К. Маркс, розвиваючи свою теорію, абстрагувався від особистісних якостей агентів виробництва, вважаючи, що від цих якостей нічого не залежить, оскільки капіталіст — це лише персоніфікований капітал, а робітник і земельний власник — відповідно лише персоніфікація найманої праці і землі. Нині це положення, в кращому випадку, сприймається як напівістина. Для теоретиків і практиків менеджмента в усьому світі питання особистості та мотивації поведінки керівника є неабияким предметом уваги. Підходи до цих питань еволюціонували від моделі «людини економічної» (для котрої головне — матеріальні стимули) до концепції «людини ієрархічної» (головний мотив котрої — зайняти якомога більш високе становище) і в 70-ті роки — до концепції «професійної людини». Системне відображення властивостей останньої можна уявити за моделі динамічної структури особистості, розробленої вченим психологом К. К. Платоновим. В структурі особистості виділяються 4 підструктури, які взаємопов'язані, як шаблі сходів. Вищий шабель, спираючись на нижчі, не зводиться до їх суми, а є якісним стрибком на основі появи нових системних властивостей. В міру просування вгору в структурі зростає роль соціального і знижується роль біологічного [цит. за: 25, с. 460].

Основою є біопсихологічні властивості особистості, до яких відносяться стать, вік, стан здоров'я, темперамент, працездатність.

Другим шабелем знизу є особливості психічних процесів: мислення, пам'ять, емоції тощо, котрі хоч в основному задані генетично, але можуть розвиватися в певній мірі за сприятливих соціальних умов.

Далі йдуть досвід особистості, її знання, вміння, навички, звички, котрі є вже наслідком впливу середовища, передусім, через освіту, передавання соціального досвіду, накопиченого попередніми поколіннями, але засвоєного за допомогою природних нахилів, здібностей. Цей щабель умовно називають компетентністю.

Нарешті, вершиною, першою за важливістю підструктурою, є спрямованість особистості, її моральність, морально-політичні якості. Це, по суті, «пусковий механізм» у поведінці людини, який визначає тип і зміст активності керівника.

Ця структура особистості може слугувати основою характеристики вимог, що пред'являються до професіональних і особистісних якостей, необхідних для ефективного управління міжнародним, транснаціональним і глобальним бізнесом.

У кінцевому підсумку якості менеджера визначаються його місцем і роллю в системі сучасних соціально-орієнтованих ринкових відносин, що набули глобального (світового) масштабу. А в цій системі менеджери — це не просто професіональна група управлінців, а особливий соціальний прошарок в економічній структурі суспільства зі своїми цілями, цінностями, правилами і нормами поведінки, ритуалами, етичними принципами. Поява його пов'язана з розвитком акціонерної форми власності (підприємств) і виникненням у зв'язку з цим нової системи відносин: відбулось відокремлення «капіталу-функції» від «капіталу-власності». Капітал вже не персоніфікований в одній особі (індивідуальний капіталіст). Як «капітал-власність» він представлений акціонерами, як «капітал-функція» — менеджментом, який керує ним від імені акціонерів.

Відокремлення «капіталу-функції» від «капіталу-власності» мало історичне значення.

По-перше, з'явився соціальний інститут менеджерів, як суб'єкт по виробництву і розподілу доходів, який одержав в суспільному житті свою значну частку владних функцій, що має тенденцію до зростання. Менеджер виконує такі соціальні функції як пом'якшення суперечностей між працею і капіталом, культивування нових відносин в колективі (партнерство, «рівність жертв», консенсус і т. ін.); постійний «діалог» зі споживачами і власними співробітниками, через посередництво якого «трансляються» сигнали про стан суспільства; захист свободи підприємництва.

По-друге, на мікрорівні основним відношенням стало відношення між робітниками і менеджерами.

По-третє, змінився характер бізнесу не лише в плані внутрішньо-фірмових відносин, а й відносин з навколишнім середовищем. На ринку, особливо світовому, відбувається не лише змагання цін і праці, а

й змагання управлінських культур, від якого значною мірою залежить успіх у конкурентній боротьбі. Відтак проблеми розвитку сучасного бізнесу — і в цілому соціально-економічних відносин — вже не можна розглядати лише з позицій «капітала-власності». Дедалі більшого значення набуває розгляд їх з менеджерських позицій.

Якщо в класичній політичній економії як ресурси або чинники виробництва розглядалися земля, капітал і праця, то в сучасній економічній теорії, а також у реальному житті, менеджмент вважається повноправним ресурсом, чинником виробництва¹. Відтак фігура менеджера, його професіональні та особистісні якості набувають дедалі більшої ваги і значення в забезпеченні ефективного функціонування фірми. Більше того, в умовах, коли зростаюча інтернаціоналізація ринків, скорочення життєвих циклів товарів, швидке старіння технологій, сильний тиск інновацій дедалі більше утверджують не спокійний і лінійний, а різкий і стрибкоподібний тип розвитку ринків, успіх забезпечують вже не лише і не стільки середньо- і довгострокове стратегічне планування, а здатність добре навченого, компетентного, творчого персоналу управління швидко орієнтуватися і коригувати діяльність підприємства у виключно рухливих ринкових ситуаціях.

Поглянемо з менеджерських позицій на мету і завдання бізнесу (фірми), на внутрішньофірмові відносини і відносини зі споживачами, партнерами, конкурентами і перед нами вимальовуватимуться необхідні для менеджера професіональні та особистісні якості.

Насамперед менеджер-міжнародник повинен мислити і діяти як підприємець, володіти професіональними навичками і всіма необхідними якостями особистості цього типу. За Й. Шумпетером, справжній підприємець складається з таких якостей: ініціатива, творче начало, готовність іти на певний ризик і націленість на найвищі результати в майбутньому [56, с. 291].

Підприємець звичайно описується за допомогою таких особистісних якостей як ініціативність, сильна воля, помірна схильність до ризику, гнучкість мислення і поведінки, творчі здібності, незалежний характер, аналітичність, яскраво виражена в досягненні успіху, розвинуте почуття господаря своєї долі, лідерство, працездатність. Ці якості ґрунтуються на природжених рисах характеру. Деякі люди за своєю природою більш заповзятливі, ніж

¹ Ефективність економіки лише на 1/3 зумовлена вкладеннями в устаткування. Все інше — від інтелектуального капіталу, тобто кваліфікації керівників, рівня їх компетентності, вміння передбачати і оцінювати ринкову кон'юнктуру, своєчасно прийняти необхідні рішення і практично їх реалізувати.

інші, але водночас освіта та особистий життєвий досвід можуть як придушувати, так і заохочувати розвиток заповзятості.

Транснаціональні фірми працюють у ринкових умовах, а відтак повинні орієнтуватись на прибуток (виплата дивідендів, розширення і вдосконалення виробництва тощо). Власник капіталу прагне до негайного отримання якомога більшого прибутку. Але він не має ніякого уявлення про те, яким чином цього добитися. Тим часом, головні проблеми виникають не з приводу одержання прибутку, а в зв'язку зі способами його досягнення (за допомогою яких товарів, чинників виробництва і технології, якою ціною для навколишнього середовища і за яких умов праці), визначення того, як привести в дію механізм функціонування підприємства, щоб добитися його довгострокового благополуччя, котре єдине зможе забезпечити стійку продуктивність і рентабельність, виживання і процвітання фірми. Вирішення цих проблем, а не орієнтація на прибуток найближчого кварталу і є змістом професійної діяльності менеджера. Інакше кажучи, місце і завдання менеджера в бізнесі визначається тим, що він повинен «...знати точно, що належить зробити і як зробити це найкращим і найдешевшим способом» (Ф. Тейлор). Кредо сучасного менеджера — вчитися все життя. Але навчання і підвищення кваліфікації, вважає президент Європейської школи бізнесу (Німеччина) професор Клаус Едвард, лише тоді є сучасним, коли орієнтовані на майбутнє і звільнені від миттєвого прагматизму.

Формуючи «дерево цілей» (частка ринку, розробка нової продукції, кількість і якість послуг, соціальна відповідальність тощо), менеджер добивається, щоб численні цілі фірми були взаємно підтримувані, тобто дія і рішення, які необхідні для досягнення однієї цілі, не заважали досягненню інших цілей, а прибуток був результатом, нагородою за правильно визначену стратегію і успішну її реалізацію.

Щоб реалізувати поставлені цілі, кваліфіковано і творчо вирішити завдання, що впливають з них, і, як наслідок, одержати прибуток, менеджер-міжнародник, крім вимог, що пред'являються до будь-якого менеджера¹, повинен володіти рядом специфічних здібностей, знань, способу мислення і поведінки, моральних якостей. Існує три підходи до визначення значущості чинників ефективності керівництва: підхід з позиції особистих якостей, підхід поведінки та ситуаційний підхід.

¹ Адаптація до середовища — досягнення оптимального ефекту управління шляхом поєднання діяльності по управлінню і процесів саморегуляції; вміння «працювати з людьми»; бачити і враховувати системний характер внутрішнього та зовнішнього середовища організації та ін.

Вважається, що серед особистісних характеристик менеджера-міжнародника повинні бути не лише талант, здібності, інтуїція, уява, спостережливість, вміння виявляти і чітко формулювати проблему, а й широкий погляд на життя. Він повинен оволодівати загальноекономічною культурою, розуміти суть процесів, що відбуваються у світогосподарському середовищі, а також специфіку середовища в країнах та регіонах життєдіяльності фірми (знання міжнародного та національного економічного права, а також національних особливостей ділового спілкування, знання хоча б основи психології і психопатології, сповідувати принципи морального і екологічного імперативу). Такі моральні якості, як чесність в управлінні (дезінформація в міжнародному бізнесі особливо згубна), обов'язковість у менеджменті ТНК доведені до своєрідного культу і є основою ефективності виробництва. Вирішення екологічних завдань нині здатне в довгостроковій перспективі дати підприємству надійну перевагу в конкурентній боротьбі, а відтак стала помітно зростати переорієнтація інтересів керівників ТНК на екологію.

Що стосується стилю поведінки і стилю керівництва, то для менеджера-міжнародника демократичний стиль управління, орієнтований на людину, переважно авторитарного стилю і стилю, орієнтованого на роботу. Для менеджера, який працює в іноземному середовищі, особливо важливим є наявність організаторських здібностей, здібності налагодити процес самоорганізації колективу і спрямувати його на розкриття творчих потенцій особистості. Відтак менеджер-міжнародник віддає перевагу «горизонтальній» організаційній структурі, в якій здебільшого панує клімат довір'я, дух товаришкості, свобода самостійно приймати відповідальні рішення, визначати завдання і шукати шляхи їх реалізації.

Вмінню спілкуватися з людьми надається особливого значення. Лі Якокка пише: «Є одна фраза в характеристиці будь-якого менеджера, яким би здібним він не був, котру я не терплю, ось вона: «У нього не ладнаються відносини з людьми...». Я знаю людину, що все життя працювала в автомобільному бізнесі. Вона високоосвічена, відзначається високою організованістю. Вона блискучий стратег, імовірно, одна з найбільших спеціалістів у своїй компанії. Проте її ніколи не призначали на вищі посади, і лише тому, що вона не вміла спілкуватись з людьми». І ще його слова про роль поведінкового підходу до оцінки працівника: «...ніякі, навіть найблискупіші таланти не можуть слугувати виправданням для навмисної брутальності» [Цит. за: 25, с. 465].

Структура особистих і поведінкових якостей має велике значення для ефективного управління, але в теорії і практиці міжна-

родного менеджменту перевага віддається ситуаційному підходу до визначення значущих характеристик менеджера-міжнародника, який враховує вимоги і впливи зовнішнього і внутрішнього середовища. За ситуаційним підходом можна визначити, які особисті якості і які стилі поведінки керівництва відповідають конкретним умовам і певним ситуаціям. Такий підхід зразу ж висуває на перше місце необхідних якостей гнучкість сприйняття, мислення, поведінку, здатність поводитися по-різному, варіювати і переходити від одного стилю управління до іншого залежно від специфіки соціально-економічних і культурно-побутових умов різних країн.

Керівники, котрі працюють не в одній країні, повинні особливо добре усвідомлювати культурні обмеження одного конкретного стилю керівництва. Дослідження показують величезні відмінності між стилями керівництва, котрі мають перевагу в різних країнах. Це дає інформацію до роздумів, що особливо важливо в нинішньому світі багатонаціональних корпорацій. Європейці звичайно знаходяться під впливом традицій, і вони більш сприйнятливі до авторитарного керівництва, ніж американці. З іншого боку, незважаючи на те, що японська культура високо цінує традицію і лояльність, японці широко і ефективно використовують участь працівників в прийнятті рішень [23, с. 509]. Гнучкість реалізується і в умінні досягати консенсусу — згоди, що ґрунтується на конструктивному погодженні різних поглядів та інтересів шляхом компромісу. К. Татеїсі вважає, що гнучкість проявляється також в здатності до інтегрування сукупності специфічних властивостей міжнародного менеджменту: ініціативи та заповзятості з ретельністю і дисциплінованістю, практичністю з цілеспрямованістю до великих цілей.

Дедалі важливішим аспектом менеджерської майстерності стає вміння вести переговори так, щоб, займаючи чітку позицію, враховувати можливість того, що співбесідник вихований у традиціях іншої культури, а також не вважати, що запропонований вами шлях вирішення проблеми — єдино правильний.

Комунікативна компетентність як елемент адаптивності в будь-яких умовах і будь-якій ситуації обов'язкова для менеджера-міжнародника. Спілкування людей здійснюється через посередництво ряду систем: звукової мови, письмової мови і невербальних засобів (поза, жести, оформлення зовнішності, організації предметного середовища). Відоме висловлювання: «Ми говоримо голосом, бесідуємо ми всім тілом». Стендаль писав: «Вміння вести розмову — це талант». Секретами і тонкощами техніки всіх форм ділового спілкування і повинен володіти менеджер-міжнародник.

Особливе місце займає мовна проблема. Очевидно, що менеджер-міжнародник повинен знати іноземні мови. Багато вважають, що «глобальний менеджер» повинен бути міжнародним хамелеоном, здатним швидко переходити з однієї мови на іншу. Але нині думка фахівців схиляється до того, що «поліглотство» не є обов'язковим. Головне — здатність сприймати все нове і несподіване і вміти поводити себе, беручи до уваги міжнародні відмінності і долаючи їх. Що стосується мови, то достатньо знати англійську мову, котра є загальновизнаною як мова ділового спілкування у сфері світової економіки. Але складнощі на шляху міжособистісних відносин і комунікацій для компаній, що діють у багатонаціональному середовищі, найчастіше виникають через семантичні бар'єри: використання слів і розуміння значень, які передаються ними, може бути різним для різних людей. Багато слів мають різне значення і варіюються залежно від контексту і ситуації, в якій вони використовуються. І тут пріоритетного значення набуває розуміння істинного значення використовуваних слів, однакова їх інтерпретація. Менеджер постійно повинен мати на увазі факт необхідних професійних варіацій слів. Наведемо такий приклад: фірма «Дженерал Моторс», викинувши на латиноамериканський ринок модель «Чеві Нова», не добилась очікуваного рівня збуту. Провівши дослідження, фірма з жахом установила, що слова «но» і «ва» по-іспанськи означають «вона не йде». Японці часто вимовляють слово «хай», що перекладається як «так», але означає «я вас розумію», а не «так, я згоден з вами». Там же розглядаються і невербальні перешкоди комунікацій в інтернаціональному суспільстві. І нарешті, сучасний менеджер-міжнародник повинен мати знання, вміння, навички користування інформацією в умовах панування електронної технології. Комп'ютерна грамотність — неодмінна складова професіоналізму і компетентності міжнародного менеджера.

Підсумовуючи сказане, відзначимо, що формування «нового мислення» (тобто перебудова стереотипів мислення і поведінкових норм), безумовно необхідно для менеджера-міжнародника, але це складний і тривалий процес.

Традиційні способи мислення, пануючий у людському співтоваристві менталітет є чи не найбільшим гальмом знаходження оптимальних шляхів вирішення суперечностей сучасного світу як місцевого, так і глобального характеру. Дедалі ширше розповсюджується розуміння того, що відповісти на виклик, котрий сучасна реальність кинула людському суспільству, може лише «гомо новус» — людина, здатна відчувати і мислити масштабами світового співтовариства, не втрачаючи національної самобутності.

Наука намагається виробити принципові методологічні підходи до формування нових стереотипів мислення, нового способу внутрішньонаціональних та світогосподарських відносин, норм поведінки «людини світу» в різних галузях діяльності.

Ось деякі з них:

- підхід до участі у світових справах з глобальних позицій: висування на перший план загальних інтересів людства, досягнення геополітичного балансу інтересів;

- дотримання принципів «морального» та екологічного імперативу;

- глобальний менеджер повинен бути професіоналом з широким гуманітарним світоглядом;

- визнання основним принципом взаємодії принципу консенсусу — пошуку взаємоприйняттого балансу інтересів усіх учасників;

- розуміння і урахування багатомірної суті людини (не лише економічної людини), поєднання різних культур, релігій, західного та східного світовідчуття;

- підхід до оцінювання рівня економічного розвитку, критерію соціального прогресу, ефективності виробничо-економічної діяльності, рівня життя тощо з позиції світового стандарту;

- розуміння того, що кінцеві цілі економіки виходять за її власні рамки і визначаються виключно загальнолюдськими і соціокультурними цінностями. Дуже важливо враховувати, яка моральна концепція, етика і релігійно-моральна установка покладена в основу підприємницької діяльності.

У Флоренції в середині 70-х років було засновано унікальний навчально-дослідницький центр — Європейський університетський інститут (ЄУІ). Він став не просто міжнародним, а наднаціональним інститутом. Його студенти — висококваліфіковані фахівці, в тематиці переважає вивчення різних напрямів інтеграції.

В ЄУІ навчання відбувається у вигляді занять у бібліотеці, консультацій, збору первинного матеріалу і т. ін. Науковій активності сприяють численні семінари, круглі столи, симпозіуми, в котрих беруть участь провідні фахівці всіх країн світу. Інститут має доступ до комп'ютерного банку даних ЄС.

В інституті прагнуть прищепити мислення, не стиснуте національними рамками, допомогти глянути на існуючі проблеми свіжим поглядом, виховати в душі національної терпимості. Результати, досягнуті під час навчання, оцінюються, передусім, за цими мірками.

Глава 21

ФУНКЦІОНАЛЬНА СТРУКТУРА МІЖНАРОДНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

21.1. Міжнародний менеджмент як система функцій

Підприємницька стратегія міжнародної фірми будується, виходячи з глобальної мети (місії). Вона має п'ять напрямів:

1. Стратегію в галузі досліджень і розвитку.
2. Операційну стратегію.
3. Маркетингову стратегію.
4. Фінансову стратегію.
5. Стратегію людських відносин.

Відповідно до цього виділяються три основні функції менеджменту: виробничий менеджмент, котрий охоплює перший, другий і п'ятий напрями; маркетинг-менеджмент та фінансовий менеджмент.

В управлінні ТНК ці функції створюють систему, в якій усі функції — головні, рівнозначні і взаємообумовлені підсистеми (підрозділи) єдиної системи управління, котрі діють (повинні діяти) в інтересах організації в цілому. Лише функціонуючи як органічна система, в тісному взаємозв'язку та взаємозалежності, функціональні підрозділи можуть забезпечити досягнення не тільки часткових цілей і ефективної роботи окремих служб, а й глобальної цілі і конкурентоспроможності фірми в цілому.

Управління виробництвом покликане забезпечити ефективне функціонування виробничих систем для реалізації загальної мети фірми в заданих розмірах витрат і прибутку. Виробничий менеджмент пов'язаний з функцією пропозиції.

Маркетинг безпосередньо зв'язаний з функцією попиту, який визначає зміст виробничої діяльності фірми. Його місце як функції менеджменту визначається тим, що загальна стратегія забезпечення конкурентоспроможності фірми, а також стратегічні рішення в галузі виробничої та фінансової діяльності ухвалюються лише після ретельного аналізу потреб і самого продукту. Маркетинг повинен забезпечувати надійний прогноз попиту і реальні замовлення клієнтів на виходи операційної системи, інформувати виробництво про будь-які претензії споживачів щодо якості або

строків поставок продукції. В ринковій економіці, вважає Лі Якокка, головне дійство відбувається у сфері збуту. В свою чергу, маркетинг залежить від виробництва в частині інформації про наявність продукції і можливості своєчасного її виготовлення для задоволення попиту споживачів.

Функцією фінансового менеджменту є взаємопов'язування функцій попиту і пропозиції в рамках фінансів фірми. В його віданні знаходяться важелі фінансового регулювання, а також фінансовий облік і контроль, завдяки чому кожную операцію в компанії можна вимірювати в показниках прибутку й збитків і кожному менеджеру пред'являти попит вимоги щодо успіху або невдачі на довірєній йому ділянці.

В сфері капіталу в необхідних для розширення потужностей і підтримання поточної роботи виробнича функція залежить від фінансової функції. Водночас для надання капіталів у потрібний час і в потрібних обсягах фінансова служба повинна отримати від виробничих підрозділів інформацію про плани виробництва й розвитку. Їй також потрібні докладні поточні дані, щоб оплатити працю працівників, заплатити постачальникам, виставити рахунки споживачам, вести облік наявних матеріально-технічних запасів та фінансову звітність.

Такі залежності між функціями менеджменту, природно, можуть призводити до виникнення конфліктів. Служба маркетингу, наприклад, може скаржитись на те, що виробництво недостатньо гнучко реагує на неординарні запити клієнтури. Виробничники ж можуть звинувачувати службу маркетингу в тому, що вона обіцяє клієнтам все, що тільки їм заманеться, без будь-якої перевірки можливостей виробництва. Виробництво, наприклад, потребує фондів для придбання нового устаткування, а фінансисти вважають, що капітали потрібно накопичити самим за рахунок зниження обсягу матеріально-технічних запасів. Ось як описує типові взаємини між фінансистами та маркетингологами Лі Якокка. «За самою своєю природою, — пише він, — фінансисти-аналітики прагнуть дотримуватись оборонних, консервативних, песимістичних позицій. По другий бік бар'єру виявляються хлопці зі сфери збуту і маркетингу — люди агресивні, ризикові, оптимістичні. Ці останні завжди говорять «давайте зробимо», тоді як «дріб'язкові люди» постійно застережливо пояснюють нам, чому цього робити не варто. Будь-якій компанії необхідні обидві сторони такого управління, оскільки природна напруженість у взаєминах між цими двома групами створює свою відповідну систему взаємостримуючих і взаємозрівноважуючих сил [цит. за: 25, с. 390].

Якщо «дріб'язкові люди» виявляють велику слабкість, компанії загрожує банкрутство. Але коли їх вплив надмірний, компанія не зможе задовольнити ринковий попит або виявиться неконкурентоспроможною. Основними чинниками, котрі потенційно можуть бути причиною конфліктів між підсистемами менеджменту, є спільне користування ресурсами, взаємозв'язок завдань, відмінності цілей і сприйняття цінностей, несумісність характерів, погана комунікабельність. Для досягнення успіху в роботі необхідно, щоб управлінські підрозділи вміли вирішувати проблеми при врегулюванні конфліктів.

21.2. Виробничий менеджмент

МІСЦЕ ТА СПЕЦИФІКА ВИРОБНИЧОГО МЕНЕДЖМЕНТУ МІЖНАРОДНОЇ ФІРМИ

Завдання для всіх підрозділів менеджменту міжнародної фірми полягає в тому, щоб добитися поставленої мети якомога ефективніше і продуктивніше, ніж її конкуренти. Продуктивність пронизує весь управлінський процес. Але найчіткіше вплив управління на продуктивність проявляється в трьох галузях управління: інноваціями, безпосередніми операціями (виробничою діяльністю) та трудовими ресурсами. Виробничий менеджмент охоплює ці три тісно взаємопов'язані галузі управління фірмою.

Основна мета виробничого менеджменту полягає в тому, щоб ефективно і економно забезпечити за допомогою виробництва¹ перетворення вихідних ресурсів на кінцевий продукт (чи послугу) для задоволення потреб споживачів. Визначення того, які саме потреби є метою діяльності фірми, — це є стратегічним рішенням вищого керівництва фірми, при якому повинні враховуватися дані з усіх функціональних галузей.

¹ Для позначення виробництва товарів і послуг у теорії менеджменту використовують терміни «операційна функція», «операційна система» організації.

Операційна система (виробнича діяльність) складається з 3-х підсистем:

— переробна підсистема, яка виконує продуктивну роботу, безпосередньо пов'язану з перетворенням вхідних величин у вихідні наслідки;

— підсистема забезпечення, яка забезпечує необхідні функції по обслуговуванню переробної підсистеми;

— підсистема планування і контролю, що отримує і перероблює інформацію з внутрішнього і зовнішнього середовища і видає рішення про те, як саме повинна працювати переробна підсистема.

У галузі виробничої діяльності до стратегічних рішень відносяться рішення про те, як, коли і де виробляти товари чи надавати послуги, щоб підтримати конкурентоспроможність продукції, тобто залучати і зберігати споживачів.

Рішення цих завдань включає такі моменти:

- розробку та реалізацію загальної стратегії і напрямків операційної діяльності фірми;
- розробку і впровадження операційної системи, що включає розробку виробничого процесу, рішення про розміщення виробничих потужностей, проектування підприємства і продукту, введення стандартів і норм на виконання робіт;
- планування, контроль і забезпечення ефективності поточного функціонування операційної системи.

Ефективність операційної системи визначається як вартість виготовленої продукції (послуг), поділена на загальну величину витрат. Вона залежить від кількості продукції (послуг), відповідності її асортименту існуючому попиту, якості, своєчасності випуску продукції і доставлення її споживачеві, гнучкості виробничої системи при задоволенні вимог різних контингентів споживачів.

Стратегія виробництва, що забезпечує конкурентоспроможність міжнародної фірми, має специфіку порівняно зі стратегією і методами, які застосовуються фірмами, що працюють на внутрішній ринок.

Справа в тому, що міжнародна фірма повинна погоджувати свої рішення про те, «як, коли і де» не лише з вітчизняними та світовими критеріями ефективності, нормами витрат, стандартами якості й дизайну та ін., а й зі специфічними умовами виробництва і станом ринку різних країн. Для міжнародного виробничого менеджменту критично важливого значення для підтримання світового конкурентного рівня продуктивності набувають такі чинники: а) оптимальне розміщення виробничих операцій; б) застосування адекватної технології; в) організація виробництва за принципом «точно вчасно» як умова лідерства за мінімумом витрат; г) комплексний контроль якості і комплексне профілактичне обслуговування; д) гнучке регулювання обсягу виробництва у відповідності з попитом; е) соціальна спрямованість управління трудовими ресурсами.

СТРАТЕГІЯ ТНК З РОЗМІЩЕННЯ ВИРОБНИЦТВА І ЗБУТУ

Фундаментальною передумовою ефективності виробництва ТНК є оптимальний вибір місцеперебування своїх підприємств-філій. А відтак після прийняття рішення про цілі фірми наступ-

ний крок у створенні операційної системи полягає в прийнятті рішень про місцезнаходження підприємств, розміри їх виробничих потужностей та технологічних параметрів.

Для виробничого менеджменту ТНК схвалення рішення про місцеперебування підприємств має складний багаточинниковий характер. Щоб досягти оптимального розміщення виробничих операцій, необхідно оцінити різні країни, враховуючи численність чинників: ємність ринку; джерела та транспортні витрати доставки матеріалів, які потрібні для операційної системи; кількість, якість та вартість трудових ресурсів, податкова політика і стимули, що пропонуються місцевими владами; порівняльні розміри мита на комплектуючі та готову продукцію; валютний ризик; репутація країни тощо.

ТНК діють у виключно складній системі поділу виробництва. Фірма може виготовляти або збирати компоненти в одній чи декількох країнах для ринків, що знаходяться в будь-якій частині світу. Вона може розгорнути виробництво в ряді країн для обслуговування їх ринків. Останнім часом у багатьох країнах зростає виробництво проміжної продукції типу комплектуючих виробів, які потім відвантажуються на термінові конвеєри інших країн, де й продається виготовлена продукція (наприклад, автомобілі).

Таблиця 21.1

**ВАРІАНТИ СТРАТЕГІЇ КОРПОРАЦІЇ
З РОЗМІЩЕННЯ ВИРОБНИЦТВА І ЗБУТУ**

Етапи виробництва і збуту	Розміщення виробництва і збуту		
Розміщення джерел постачання сировиною, виробництва деталей та комплектуючих	У країні базування корпорації	І там, і тут	За рубежом

Складання готової продукції з деталей і комплектуючих	У країні базування корпорації	І там, і тут	За рубежом

Збут готової продукції	У країні базування корпорації	І там і тут,	За рубежом

З табл. 21.1 видно, що компанії мають численність варіантів розміщення виробництва для обслуговування ринків у будь-якій

частині світу. Наприклад, можливі такі варіанти розміщення джерел постачання:

перший варіант — організація виробництва комплектуючих там же, де здійснюється остаточне складання;

другий варіант — виробництво комплектуючих у країні базування, а складання — в країні ринка;

третій варіант — виробництво комплектуючих у різних країнах світу.

Цілком природно, що таке диверсифіковане розміщення виробництва потребує високого рівня координації діяльності головної компанії і пов'язаних з нею компаній у різних країнах. Для кожного конкретного ринку виробничий менеджмент повинен вирішувати, де виготовляти комплектуючі, а де складати продукцію і на яких ринках її збувати. Ось один з варіантів стратегії «Форд Моторс Компані»: складання автомобіля в Мексиці при використанні комплектуючих американських та мексиканських компаній і відвантаження їх у США та інші країни.

У принципі не існує універсального способу організації виробничого процесу ТНК. Це може бути стратегія «одиначного підприємства» («одиначного джерела»), коли вся продукція експортується з країни базування фірми або виготовляється її філіями за рубежом, безпосередньо в країні ринку¹. Це може бути і стратегія створення численних підприємств з організацією виробничого взаємообміну². Прикладом такої стратегії може бути стратегія глобального розміщення виробництва і джерел постачання та принципу виробничого взаємообміну, використана фірмою «Форд» у виробництві моделі «Форд-ескорт» (для Європи): комплектуючі виготовляються на заводах у п'ятнадцяти країнах, а складання автомобілів — в Англії та Німеччині.

Основними причинами зовнішнього розміщення джерел постачання є прагнення до зниження виробничих витрат і підвищення якості продукції. Особливо це стосується фірм, у яких вартість матеріалів становить значну частину виробничих витрат. Вирішуючи проблему зовнішнього розміщення джерел постачання, виробничий менеджмент повинен враховувати витрати і ступінь ризику такого розміщення в тій чи іншій країні, пов'язаних з протяжністю ліній постачання, завищенням рівня запасів, коливанням валютних курсів.

Протягом останніх років ефективним засобом підвищення конкурентоспроможності стало офшорне виробництво (виробни-

¹ До такої стратегії схильні японські фірми.

² Європейські фірми схильні використовувати виробничі потужності інших країн.

цтво за межами конкретної країни) в країнах з низькими виробничими витратами, головним чином, з низькою вартістю робочої сили, дешевою деталей і комплектуючих і близькістю до великих ринків. Так, у 60—70-х роках офшорне виробництво стало швидко розвиватись в електроніці, коли фірми США, Західної Європи стали відкривати підприємства в Сінгапурі, на Тайвані, а потім в інших «дешевих» країнах Азії та Латинської Америки. Мексика стала одним з найбільших центрів офшорного виробництва для американських і японських фірм завдяки створенню «маквіладорської» промисловості. «Маквіладора» — це спосіб діяльності, в рамках якого американські комплектуючі безмитно завозяться до Мексики на складальні конвеєри, а готову продукцію складають мексиканські робітники і потім реекспортують у США або інші країни за пільговими тарифами. Американські мита стягуються лише з доданої в Мексиці вартості. Оскільки робоча сила в Мексиці дешева, додана вартість незначна. Аналогічні підприємства є і в країнах Карибського басейну: Коста-Риці, Сальвадорі, Ямайці, Панамі та ін.

АДЕКВАТНА ТЕХНОЛОГІЯ

Серед численних чинників (внутрішніх та зовнішніх) технологія нині справляє найбільший вплив на продуктивність.

Виробничий менеджмент міжнародної фірми повинен постійно шукати нові технічні і технологічні рішення, орієнтуючись на сучасні світові стандарти та рівні автоматизації, застосування робототехніки, комп'ютеризації виробництва. На найближчі 10—15 років великі компанії провідних країн світу обрали курс на створення виробничих систем нового покоління, котрі працюватимуть у режимі нововведенського конвеєра. Суть цього курсу полягає в тому, щоб націлити підприємства, по-перше, на постійне впровадження у виробництво нових, досконаліших виробів; по-друге, на неухильне скорочення всіх видів витрат на виробництво продукції; по-третє, на підвищення якісних і споживчих характеристик при зниженні цін на виготовлені вироби. Вважається, що реалізація такої стратегії дасть можливість забезпечити умови для різкого підвищення рівня конкурентоспроможності продукції. Однак ізольований розвиток техніко-технологічної бази недостатній для досягнення зростання ефективності операційної системи. Ефективністю операційної системи є не технологічний рівень сам по собі, а здатність компанії конкурувати на світовому ринку. Застосування найновішої технології як самоціль не є в су-

часних умовах безумовною гарантією успіху в економічному суперництві. Надавтоматизація замість економії і зростання ефективності можуть стати однією з причин великих збитків. Наприклад, компанія «Дженерал Моторс», вклавши 600 млн дол. у новий складальний завод, спробувала реалізувати своєрідну технократичну мрію: створити «завод майбутнього», де 260 робітників під керівництвом ЕОМ повинні виконувати майже всі операції. Проте мрія обернулася кошмаром. Роботи весь час ламалися, системи працювали зовсім не так, як їх запрограмували. На цьому підприємстві виготовлялось 35 машин за годину замість 60 за планом. Один з керівників цієї компанії зауважив, що на 33 млрд дол., котрі були витрачені на автоматизацію, за останні 6 років можна було б просто купити і «Тойоту», і «Хонду» [4, с. 136].

Практика показує, що нові технології конкурентоспроможні лише в тому випадку, якщо вони впроваджуються в міру (спільно) створення умов ефективного їх застосування. Наприклад, таких як вдосконалення форм і методів управління виробництвом, розвиток кадрового потенціалу з одночасним підвищенням кваліфікації, активності і лояльності кожного працівника. В міжнародній конкуренції виграє той, хто оптимально поєднує вимоги прогресивної технології з потребами і здібностями робітників, які застосовують її. При негативному відношенні робітників до нової технології продуктивність не тільки не підвищується, а й падає. Для досягнення успіху в міжнародному бізнесі технологія повинна бути не тільки економічною (тобто такою, що приводить до зниження вартості продукції), а й соціально адаптованою.

У теорії і практиці міжнародного менеджменту застосовується термін «адекватна технологія», що розуміється як технологія оптимальна для того середовища, де її застосовують. Звичайно це поняття використовують для відзначення більш трудомісткої технології ніж та, котра вважається рентабельною в промислово розвинутих країнах. Річ у тому, що спроби ТНК копіювати організаційні структури і застосовувати в себе технологію в своїх філіях за кордоном, особливо в країнах, що розвиваються, приховує в собі, як правило, небезпеку зниження ефективності виробництва.

По-перше, устаткування, яке замінює ручну працю і приносить економію витрат у країні, де рівень оплати праці високий, здатне спричинити більші витрати, ніж збереження трудомісткого виробництва в країнах з високим рівнем безробіття і низьким рівнем оплати праці. Через відмінності в рівнях кваліфікації і відношення до праці компаніям може бути трохи вигідніше спростувати трудові операції і використовувати устаткування, яке

вважається морально застарілим у промислово розвинутій країні. Якщо робітники не володіють достатньо високою кваліфікацією і почуттям відповідальності, то витрати на навчання та адміністративний контроль за якістю можуть перевищити вигоди від застосування нової технології.

По-друге, в країнах, де безробіття є основною соціальною та економічною проблемою, рівень зайнятості є головним критерієм адекватності технології, що застосовується. В різних країнах складаються неоднакові умови виробництва і відповідно різні пріоритети технологічної стратегії фірми. Так, на початку 90-х років фірма «Дженерал Моторс» зіткнулась з тим, що в Південній Кореї темпи зростання погодинної плати за працю значно перевищили середні в «Дженерал Моторс» і в світі. Це змусило спільне з «Дженерал Моторс» підприємство «Даеву» зробити акцент на скорочення трудовитрат шляхом автоматизації, що призвело до зниження прибутку. В Мексиці ж законодавство пов'язує саму можливість розширення виробництва із зростанням кількості робочих місць на підприємствах фірми, внаслідок чого упор робиться на збільшенні числа працюючих при одночасному зростанні трудомістких операцій.

Прикладом адекватної технології можуть бути гнучкі виробничі системи, розроблені японцями. Основна ідея використання таких систем полягає не в тому, щоб автоматизувати всі операції підряд, а використовувати автоматизоване устаткування там, де це технічно і економічно доцільно. Щоб обійти конкурентів, японські фірми спрямовують свої зусилля на те, щоб при переході на випуск дедалі більш досконалих у технічному відношенні виробів різко знизити технічну, технологічну та організаційну складність їх виготовлення. Вони розробляють таку технологію і таку організацію виробництва, що можна виготовляти будь-які, навіть найскладніші вироби на основі стандартних, простих і легко керованих наборів операцій, здійснюваних на універсальному, гнучко і легко переналагоджуваному устаткуванні. Японський підхід до використання техніки і технології знаходить дедалі більше застосування на підприємствах ТНК.

Високі технології, як вважає Дж. Нейсбутт, автор «Мегатренда», є адекватними лише за умови, якщо їх застосування супроводжується гуманізацією, тобто компенсацією почуття розгубленості, страху та відчуження, що спричиняються складною технологією, підкресленим акцентом на індивідуалізацію та людські відносини. Чим вищий рівень технології, вище повинен бути вищий рівень індивідуалізації та гуманізації, необхідний для реалізації всіх можливостей людей і самої технології.

Наприклад, уже зараз, користуючись комп'ютерами для з'ясування всіх деталей потреб кожного працівника, організації можуть замість стандартного набору додаткових пільг розробляти окремі контракти з кожним службовцем, індивідуалізуючи набір додаткових пільг.

У США, наприклад, компанії «TRW», «Американ Ейрлайнз» пропонують своїм службовцям пільги за системою «самообслуговування в кафетерії», коли з певного пакета пільг кожний службовець сам відбирає слушні на певну суму. Винагорода є більш ефективним чинником мотивації праці, якщо людина при цьому має можливість вибору.

УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ

У міру загострення конкурентної боротьби на світовому ринку і ліквідації торговельних бар'єрів дедалі нагальнішою для кожної фірми стає потреба в максимальному зниженні витрат виробництва. Це означає, що ТНК повинні, з одного боку, постійно шукати і освоювати найдешевші з можливих джерел постачання, з іншого — вдосконалювати систему управління запасами.

В управлінні запасами потрібно приймати два рішення: рішення про час поповнення запасів і рішення про обсяг запасів. Від цих рішень залежать такі виробничі витрати:

- вартість запасів;
- витрати на оформлення замовлення, куди входять і транспортні витрати, і витрати по прийманню вантажів;
- витрати на зберігання матеріально-технічних запасів: вартість капіталу, інвестованого в запаси; складські витрати; податки і страхові збори, які залежать від вартості запасу; падіння цінності запасів через старіння, псування, крадіжки;
- витрати, спричинені відсутністю запасів: втрачений виробничий час або понаднормові роботи; втрачений обсяг збуту або навіть втрачені клієнти.

Таким чином, управління матеріально-технічними запасами має велике значення для організації. Воно впливає і на функціонування операційної системи, і на маркетинг, і на фінансову функцію.

Глобальне виробництво сполучене із зберіганням та переміщенням сировини до місць виготовлення комплектуючих, а комплектуючих — до місць складання готових виробів, готових виробів — у торговельні мережі, що обслуговують кінцевих

споживачів. І чим сильніше розвинута технологічна спеціалізація і виробничий взаємообмін між підприємствами ТНК, тим складніший процес управління запасами. Складності виникають внаслідок того, що суперництво за виробничі ресурси відбувається в масштабі всього світу і фірма стикається з жорсткою конкуренцією в цій галузі. Це з одного боку. З іншого — прогресивну ефективну систему управління запасами, що ґрунтується на принципі «точно в строк» (Just in time), яка протягом останніх років набуває дедалі більшого поширення в міжнародній сфері, впровадити значно важче, ніж у вітчизняній.

Суть системи «точно в строк» або «точно вчасно» полягає в тому, що сировина, деталі та комплектуючі повинні надходити у виробничий процес саме тоді, коли вони необхідні. В результаті фірми можуть не створювати запасів, економлячи тим самим кошти і знижуючи витрати на зберігання. Концепція виробництва «точно вчасно» народилася в Японії, де відносно висока вартість капіталу і площ спонукала зводити матеріально-технічні запаси до абсолютного мінімуму. Японські фірми успішно застосовують цю систему. Наприклад, у США на кожний автомобіль, що виготовляється, витрачають 775 дол. запасів, а в Японії — лише 150 дол. Автомобілебудівельні фірми Японії потребують виробничих площ на 1/3 менших розмірів, ніж американські. Це дозволяє японським компаніям сплачувати менший податок на вартість невикористаних матеріалів, підвищуючи завдяки цьому рентабельність виробництва.

Цілий ряд чинників міжнародного характеру ускладнює реалізацію принципу «точно в строк» для фірм, підприємства яких користуються іноземними джерелами постачання¹. Це і проблема відстані та часу, і коливання валютного курсу, і неусталеності політики та економіки на міжнародному рівні. Наприклад, якщо виробник у країні зі слабкою валютою регулярно імпортує запаси з країни із сильною валютою, то керівництво фірми, побоюючись подальшого знецінення місцевої валюти, прагнучим до накопичення запасів, що, цілком природно, призведе до зростання витрат виробництва. В цьому смому напрямі можуть впливати очікування заворушень, поява законів, що утруднюють експорт. Ключем до вирішення проблеми для транснаціональної фірми є поєднання системи «точно в строк» з розвитком офшорного виробництва для використання обох стратегій заради підвищення конкурентоспроможності.

¹ Часто ТНК мають від 200 до 500 постачальників.

УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

Управління трудовими ресурсами включає в себе такі етапи:

1. Планування ресурсів: оцінка наявних ресурсів, оцінка майбутніх потреб, розробка програми задоволення майбутніх потреб.
2. Набір персоналу.
3. Визначення заробітної плати та пільг: розробка структури заробітної плати та пільг з метою залучення і зберігання працівників.
4. Профорієнтація і адаптація.
5. Оцінювання трудової діяльності і розробка методів переміщення працівників.
6. Підготовка керівних кадрів.

Управління трудовими ресурсами в міжнародних організаціях має ряд відмінностей від управління цими ресурсами в своїй країні. Відмінності пов'язані зі специфікою ринків праці в різних країнах: особливості структури робочої сили, різні рівні витрат на неї та ін. А відтак при плануванні нового виробництва за кордоном, потреба і структура робочої сили повинні визначатися не тільки на основі вже існуючого виробництва в основній компанії, а й специфікою застосовуваної технології (трудомістка або капіталомістка), структури і рівня професіоналізму наявної робочої сили. Маючи доступ до робочої сили різних країн, ТНК можуть здобувати додаткову вигоду від переміщення капіталу і робочої сили, особливо коли відмінності в ринках праці призводять до виникнення дефіциту потрібних спеціальностей. Наприклад, на розташованому в Мексиці об'єкті підприємств корпорації «Дженерал Моторс» у виробництві зайняті низькооплачувані робітники, в той час як науково-дослідницький підрозділ «Ай-Бі-Ем» наймає кваліфікованих фізиків у Швейцарії.

Друга особливість управління людськими ресурсами полягає в тому, що міжнародна фірма стикається з проблемою стабільності робочої сили. Мобільність капіталу і технології постійно зростає — з однієї країни в іншу, з однієї фірми в іншу. Внаслідок цього людські ресурси розподіляються з урахуванням відмінностей між конкурентами. Прагнучи залучити і утримати висококваліфікованих і цінних працівників, ТНК розробляють власну методику набору, підготовки, оплати та стимулювання праці. Багато фірм вважають, що для залучення висококваліфікованого персоналу необхідно надавати однакові можливості для досягнення вищого ступеня управлінської ієрархії вихідцям з усіх країн світу. Далі, щоб залучити кваліфікованих робітників з діючих підприємств,

ТНК встановлюють більш високу заробітну плату (але все ж меншу, ніж у країні базування). Така практика ефективна в країнах з дешевою робочою силою. Але і в цих країнах робоча сила, яка спочатку здається дешевою, в дійсності може виявитись причиною збільшення загальної суми витрат на оплату праці, тому що вимагатиме додаткового адміністративного контролю, витрат на професійну підготовку, змін у технології виробництва з метою пристосування до якості робочої сили. Крім того, при розробці структури заробітної плати і пільг з метою залучення і збереження потрібних фірмі працівників, ТНК стикаються з таким чинником, як відмінності в наборі додаткових пільг у кожній країні. У деяких країнах вони істотні. Наприклад, в Японії до числа додаткових пільг входять допомоги родинам, позики на придбання житла, виплати на освіту дітей та ін. Гарантована зайнятість частини працівників розглядається як додаткове благо.

У галузі оплати праці перед міжнародним виробничим менеджментом виникають і проблеми, пов'язані з тим, що відносні витрати на робочу силу змінюються і тому необхідно враховувати: а) зміни в продуктивності праці; б) зміни в тарифах оплати праці; в) переведення тарифів у валюту конкурентів.

Припустимо, що в обробній промисловості США продуктивність зросла на 2,8 %, тоді як ставки погодинної оплати збільшились на 10,2 %, внаслідок чого на 7,4 % (1,102—1,028) зросли витрати на одиницю робочої сили. Тим часом продуктивність у Великій Британії збільшилась на 5,9 %, а погодинна оплата в фунтах стерлінгів — на 16,2 %. В кінцевому підсумку витрати на одиницю робочої сили, вимірювані в фунтах стерлінгів, зросли на 10,3 % (1,162—1,059). Це означає, що в одиницях місцевої валюти витрати на працю зростали швидше у Великій Британії, ніж у США. Проте, оскільки курс фунта стерлінгів знизився по відношенню до долара, витрати на одиницю робочої сили в доларовому еквіваленті були нижчими у Великій Британії, а не в США.

Усі зазначені моменти слід враховуватися під час розробки політики оплати праці.

При визначенні стратегії управління людськими ресурсами ТНК стикаються ще з двома специфічними проблемами:

- як адаптувати свою політику мотивації праці до прийнятої в тій чи іншій країні системи налагоджування співробітництва між працівниками та адміністрацією;
- як комплектувати керівні кадри для зарубіжних підприємств.

1. Однією з головних функцій операційних менеджерів, як виконавчих керівників, є мотивація праці. Менеджери, які діють на міжнародній арені, повинні пам'ятати, що: а) не можна думати, що ієрархія потреб як основа мотивації за кордоном така сама, як і в своїй країні; б) простої матеріальної винагороди вже далеко не достатньо для спонукання людей працювати старанніше; в) що останнім часом зростає значення задоволення соціальних потреб таких, як інформація про те, що відбувається в фірмі, та участь в управлінні. Менеджер міжнародної фірми повинен знати методи соціальної мотивації в приймаючій країні і брати їх до відома.

Деякі фірми (особливо в Північній Європі) налагоджують співробітництво між працівниками та адміністрацією шляхом їх залучення до управління. Участь трудящих в управлінні підприємством називається спільним прийняттям рішень (codetermination).

Найпопулярніший спосіб — участь представників трудового колективу в засіданнях ради директорів з правом вето або без нього. Наприклад, у Німеччині робітники обирають представників до складу робочої ради фірми. Ця рада приймає рішення з соціальних питань (поводження співробітників, години роботи, техніка безпеки) з тим, щоб у разі виникнення суперечностей між робочою радою і дирекцією з питань праці, вони вирішувались би за допомогою арбітражу. В раді передбачено однакові представництво співробітників і акціонерів, але голова (він обирається акціонерами) має вирішальний голос. Колективний договір укладається між асоціаціями роботодавців і профспілками і поширюється на всіх робітників Німеччини. На цьому рівні обговорюються лише мінімальні тарифні ставки. Вищі високі ставки обговорюються тільки на рівні компанії. На рівні компанії закон уже забороняє профспілкам брати участь у переговорах — це функція робочої ради.

В Японії широко використовуються гуртки якості — регулярні збори невеликих груп робітників, де вони обговорюють і вирішують проблеми на своїх робочих місцях, не побоюючись, що будуть неправильно зрозумілі своїм начальством. Як правило, такі дії спрямовані на культивування співробітництва, а не на протистояння.

2. Відстані та специфіка країн найчастіше ускладнюють застосування за рубежем тієї кадрової політики, котра проводиться в головній компанії, і змушують рахуватись як зі складністю менеджменту філій, так і з національними особливостями управління.

Управлінський персонал зарубіжних підприємств ТНК звичайно поділяється на місцевих громадян; експатріантів — грома-

дзя країни, де розташована батьківська фірма, і громадян третіх країн. Рішення про вибір управлінських кадрів (місцевих чи експатріантів) залежить від конкретних обставин. Чим складніша адаптація до місцевих умов, тим вигідніше фірмам використовувати місцеві управлінські кадри. Вони краще знають місцеві виробничі умови, можуть зосередити більше уваги на довгострокових цілях і проектах, ніж експатріанти, які більше прагнуть до короткострокових цілей і проектів. Місцевий імідж може відіграти позитивну роль у вирішенні ряду питань (наприклад, у взаємовідносинах з персоналом фірми).

Перевагою використання місцевих управлінських кадрів є й те, що вони краще володіють мовою країни, де знаходиться філія фірми. Активне володіння мовою країни, де знаходиться філія, має велике значення. Але не менш важливе значення має володіння системою комунікацій, яке забезпечує повне розуміння інформаційних повідомлень, що циркулюють між головною контрою та її філіями. Відмінності в мові та культурі можуть зробити напруженими відносини між персоналом головної фірми та її філією або знизити ефективність роботи управляючих через бар'єри (шуми), котрі виникають на шляху обміну інформацією. Якщо в керівників головної компанії і філій різні системи цінностей і переваг, то вони, скоріше за все, сприйматимуть і інтерпретуватимуть інформацію по-різному. Тому, за інших рівних умов, ТНК віддають перевагу розміщенню своїх філій у країнах одномовних з країною базування або в тих, де вільно розмовляють англійською мовою — міжнародною мовою бізнесу.

Технічна та управлінська компетенція здебільшого вимагає використання послуг експатріантів, які краще володіють загальною стратегією і тактикою фірми. ТНК відряджують людей за кордон, щоб впровадити там технологію і практику управління своєї країни, контролювати виробничий процес і підготувати місцевих керівників, незважаючи на те, що відрядження пов'язане з масою проблем. Вакантні керівні посади нелегко заповнити з таких причин: а) багато не хочуть від'їжджати із звичних місць; б) експатріанти обходяться для фірм дорого; в) є правові бар'єри використання їх праці. Є і проблеми оплати праці: рівень, вибір валюти, компенсація, яка пов'язана з пристосуванням до нової культури та умов життя.

Крім того, управляючі-експатріанти повинні володіти адаптивністю. Необхідні три типи адаптивних здібностей: 1) здатність до самозбереження: вміння послабшати стресову ситуацію, впевненість у собі; 2) здатність до налагоджування задовільних відно-

син з місцевими національними кадрами; 3) пізнавальні здібності, що допомагають правильно сприймати все, що відбувається в приймаючій країні.

Такими є альтернативи управління керівними кадрами для виробничого менеджменту транснаціональної компанії.

21.3. Менеджмент міжнародного маркетингу

Ми вже говорили про те, що термін «маркетинг» використовується: 1) як інтегрована цільова філософія фірми, орієнтована на споживача (розглянута нами в попередній главі) і 2) як позначення однієї з функцій менеджменту як процесу, за допомогою якого прогнозується, розширюється і задовольняється попит на товари і послуги шляхом їх розробки, просування та реалізації. Маркетинг як одна з функцій управління буде предметом даної теми. Наше завдання полягає в тому, щоб з'ясувати специфіку міжнародного маркетингу, зумовлену переміщенням товарів і послуг через національні кордони держав, відмінностями національних валют і постійним коливанням їх курсів, більш жорстким характером конкуренції та різноманітністю її форм.

Ми вживатимемо термін «міжнародний маркетинг» для позначення трьох процесів, які дещо різні:

- міжнародного маркетингу — маркетингу товарів і послуг за межами країни, де знаходиться фірма;
- транснаціонального маркетингу — складнішої форми міжнародного маркетингу, що торкається ТНК, які здійснюють маркетингові операції в багатьох іноземних державах;
- глобального маркетингу, який розуміється як єдиний підхід до освоєння світового ринку або, принаймні, ринків країн світової тріади (Північної Америки, Західної Європи та Японії).

СПЕЦИФІКА ПРОБЛЕМ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ

Міжнародний маркетинг має справу з безліччю ринків, між якими існують значні відмінності. Кожний ринок унікальний, а відтак повинен оцінюватися окремо. «Спеціалісти з міжнародного маркетингу повинні бути в курсі культурного середовища кожного ринку. Культура передається з покоління в покоління, розрізняється по країнах і континентах і її нелегко змінити. Національна фірма, яка незнайома і нечутлива до неї, може спробувати збувати товари або послуги, котрі неприйнятні або неправильно розуміються даною

культурою» [Цит. за: 25, с. 487]. А відтак перш ніж приступити до розробки маркетингової програми, продавцеві варто з'ясувати, як сприймає зарубіжний споживач ті чи інші товари і як він користується ними. Так, середній француз використовує майже вдвічі більше косметики і туалетних належностей, ніж його дружина; німці і французи їдять більше фасованих марочних макаронів, ніж італійці; італійські діти люблять як легку закуску з'їсти плитку шоколаду, поклавши її між двома шматочками хліба; в Танзанії жінки не дають дітям їсти яєць через побоювання, що дитина облісіє або стане безплідною.

Незнання культурного середовища знижує шанси фірми на успіх. Наприклад, одна американська фірма, впроваджуючи рефрижератори в декілька країн Середнього Сходу, використала для реклами фото внутрішньої частини з величезним шматком свинячого окорока на центральній полиці. В 1978 р. фірма «Кемпбелл суп» запропонувала в Бразилії м'ясо-овочеві супи в дуже великих банках. Незважаючи на значні рекламні витрати, через три роки довелося згорнути роздрібні операції по цій продукції. Що ж сталося? З опитувань домогосподарок фірма з'ясувала, що, не беручи участі в приготуванні супу, вони відчували незадоволеність собою як господарки. Бразильські жінки віддають перевагу закупівлі сухих супових сумішей фірми «Кнорр» і «Маджі» і готують суп, додаючи в нього власні компоненти і надаючи йому власний аромат і смак. Очевидно, перед виходом на бразильський ринок фірма «Кемпбелл» не провела достатньо глибоких маркетингових досліджень. І ще один приклад нездатності фірми розібратися в специфіці зарубіжного ринку: «Левер Бразерс», пропонуючи країнам Південно-Східної Азії свою зубну пасту і рекламуючи її позитивні якості — білизну зубів, не врахувала, що в цих країнах зміна кольору зубів вважається ознакою престижу. Відмінності в культурному середовищі іноземних держав — це перша проблема, з якою стикаються фірми, просуючись на іноземні ринки.

Друга проблема — можлива політична невизначеність: нестабільність уряду, соціальна напруженість і навіть збройні конфлікти. В таких випадках можливі конфіскація власності іноземної фірми, блокування її валютних резервів та ін.

Третьою проблемою є імпорتنі обмеження, які використовуються для підвищення національної самозабезпеченості і можуть бути значною перешкодою для транснаціональної фірми. Найпоширенішим обмеженням є й митний тариф, що являє собою податок, яким іноземний уряд обкладає товари, що завозяться в

його країну з метою або збільшення надходжень у бюджет (фіскальний тариф), або захисту інтересів вітчизняних фірм (протекціоністський тариф). Крім того, застосовуються квоти, тобто кількісні обмеження товарів, що завозяться в країну. Цілями квоти є збереження іноземної валюти, захист місцевої промисловості і захист зайнятості. Граничною формою квоти є ембарго, при якому окремі види імпорту повністю забороняються.

Фірма може зіткнутися з рядом нетарифних бар'єрів:

- обмеження в праві власності: вимога уряду, щоб основна частина власності компанії, що функціонує в даній країні, знаходилася в руках громадян цієї країни;
- персональні обмеження: вимога, щоб основна частина персоналу іноземної фірми була місцевими мешканцями;
- встановлення виробничих стандартів, дискримінаційних по відношенню до певних товарів. Наприклад, голландський уряд забороняє ввезення тракторів, здатних рухатися зі швидкістю понад 10 миль на годину.

Серйозною проблемою для міжнародного бізнесу є валютні обмеження. Часто країна встановлює ліміти на величину одержуваних та інвестованих активів, котрі можуть бути вилучені з цієї країни. Такий валютний контроль звичайно встановлюється країнами, які відчувають проблеми з платіжним балансом. Крім валютних обмежень, великий ризик для продавця на зарубіжних ринках пов'язаний з коливанням валютних курсів. Відтак аналіз типу валютного регулювання в країні є обов'язковим при прийнятті рішення про вихід на іноземний ринок.

Нарешті, перед міжнародним маркетингом найчастіше виникають перешкоди, пов'язані зі складністю одержання інформації для визначення нинішнього і потенційного споживання товарів і послуг у тій чи іншій країні. Особливо це стосується менш розвинутих країн і країн, що розвиваються.

Кожне з перерахованих обмежень може бути обставиною, що перешкоджає проникненню на зарубіжний ринок. Інша справа інтегрований, глобальний ринок. Продукт, який збувають на глобальному ринку, не потребує адаптування до специфічних умов окремих країн, оскільки його властивості відповідають загальноприйнятим вимогам, світовим стандартам. Зі створенням світової мережі телекомунікаційного зв'язку, що призводить до стирання відмінностей в поведінці споживачів, зростає однорідність попиту, скорочуються строки впровадження на ринок пропонованих товарів і послуг, зростають можливості зниження витрат виробництва.

ВИБІР РИНКУ

Перед виходом на зарубіжний ринок менеджер міжнародного маркетингу повинен вивчити економіку кожної країни, що цікавить його, і визначити готовність ринку до сприймання товарів чи послуг його фірми за двома напрямках: а) структура господарства; б) характер розподілу доходів у країні. Індикаторами для нього слугують рівень життя, ВВП, темпи економічного зростання, стабільність валюти.

Існує чотири типи господарських структур. Країни з економікою типу натурального господарства (наприклад, Бангладеш, Ефіопія). В цих країнах експортеру відкриваються мінімальні можливості.

Країни—експортери сировини (Чилі, Заір, Саудівська Аравія). Ці країни є добрими ринками збуту видобувного навантажувально-розвантажувального устаткування, вантажних автомобілів та ін. Можуть бути також ринком збуту товарів широкого вжитку західного типу та предметів розкоші.

Країни, що розвиваються в промисловому відношенні (Єгипет, Філіппіни, Індія, Бразилія та ін.). В цих країнах, у міру розвитку обробної промисловості, зростає попит на сталь і виробі важкого машинобудування, текстильної сировини і зменшується імпорт готових текстильних виробів, автомобілів, але збільшується імпорт товарів нових типів.

Промислово розвинуті країни є основними експортерами промислових товарів. США, Японія і країни Західної Європи торгують як між собою, так і з країнами інших типів господарства. Ці країни — ринки для будь-яких товарів.

За характером розподілу доходів країни поділяються на п'ять видів: 1) країни з дуже низьким рівнем родинних доходів; 2) країни з переважно низьким рівнем родинних доходів; 3) країни з дуже низьким і дуже високим рівнями родинних доходів; 4) країни з низьким, середнім і високим рівнями родинних доходів; 5) країни з переважно середнім рівнем родинних доходів.

У розвинутих країнах проблемою для маркетингу можуть стати дві обставини: стабільність чисельності населення і насиченість ринку деякими видами продукції. Населення в країнах, що розвиваються, і менш розвинутих країнах зростає, і хоча нині ці країни закуповують обмежені обсяги імпорتنних товарів, в них з позицій міжнародного маркетингу існує довгостроковий потенціал.

Населення є одним з найважливіших компонентів ринку, а відтак менеджер повинен мати достовірну інформацію про суку-

пне населення на його регіональному, міському та сільському розподілі. Важливими є також і такі демографічні змінні як вікові групи, кількість та розмір родин, освіта, професія, релігія та ін. Ці змінні мають пряме відношення до споживчої здатності і бажання купувати і можуть справити істотний вплив на успіх маркетингової програми фірми. Наприклад, у США косметична фірма може будувати свою маркетингову політику, виходячи з прагнення використати косметику жінками всіх дохідних груп і місцевостей. А в Латинській Америці аналогічна фірма повинна сегментувати свій ринок на високо-, середньо- та низькодохідні групи, а також на міську та сільську сферу. Жінки з високими доходами споживають високоякісну косметику, що пропонується в престижних магазинах. У менш престижних та сільських магазинах косметика продаватися за нижчою ціною, для покупців з низьким доходом і сільських мешканців. В деяких сільських районах жінки взагалі не застосовують косметики.

Здатність купувати і готовність купувати визначаються за такими показниками і характеристиками, як розмір національного доходу на душу населення та його розподіл, соціальна структура і соціальна орієнтація різних верств населення, культурні цінності, роль сім'ї, становище чоловіків і жінок у суспільстві та ін. В деяких регіонах світу виникає тенденція конвергенції звичок, поведінки, потреб. Різні культури стають дедалі більше інтегрованими в одну гомогенну культуру, поділену національними кордонами. Найочевидніше це виявляється в Західній Європі, де розвивається масовий ринок. Природно, що це спрощує завдання маркетолога в даному регіоні. Однак культурні відмінності переважають в інших регіонах світу і сильно впливають на поведінку споживача. В цих регіонах перед міжнародним маркетингом виникають серйозні проблеми і труднощі.

Визначивши підходящий тип ринку і склад країн, охоплених цим типом, керівництво фірмою повинно провести їх ранжування з метою встановлення, який ринок забезпечить найвищий і сталий доход на вкладений капітал за такими критеріями: 1) розмір і динаміка зростання ринку; 2) витрати на ведення справ; 3) конкурентні переваги; 4) ступінь ризику. Після цього фірма приступає до розробки міжнародної маркетингової стратегії. Маркетингова стратегія включає в себе: організацію фірми, ступінь стандартизації, варіанти адаптації товару або послуги до зарубіжного ринку, просування товару і ціни.

Існують три форми організації міжнародної діяльності, з яких фірма може зробити свій вибір, враховуючи їхні характеристики:

експорт, спільне підприємство та пряме володіння (рис. 21.1) [25, с. 492].

Що стосується структури комплексу маркетингу, то існує два основних підходи, кожний з яких, у свою чергу, має багато різноманітних варіантів.

	Експорт	Спільні підприємства	Пряме володіння
Причетність	White	Diagonal	Black
Ресурсні вимоги	White	Diagonal	Black
Контроль	White	Diagonal	Black
Ризик	White	Diagonal	Black
Гнучкість	Diagonal	Black	White
Низький	White	White	White
Середній	Diagonal	White	White
Високий	Black	White	White

Рис. 21.1 Порівняльна характеристика альтернативних форм організації міжнародного бізнесу для міжнародного маркетингу

Стандартизований комплекс маркетингу — передбачає, що елементи маркетингу (товар, реклама, канали розподілу тощо) є однаковими для всіх ринків. Цей принцип, наприклад, лежить в основі ідеї фірми «Кока-Кола»: її напій повинен мати однаковий смак у будь-якій частині світу або в основі ідеї фірми «Форд» — прагнення до створення «автомобіля світу».

Індивідуалізований комплекс маркетингу — полягає в тому, що елементи комплексу маркетингу спеціально пристосовуються до специфіки кожного ринку. Наприклад, фірма «Нестле» від країни до країни варіює і свій товарний асортимент, і свою рекламу. А фірма «Леві Страус» повсюди продає одні і ті самі джинси, але варіює основну тему своєї реклами.

ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ НА ЗАРУБІЖНИХ РИНКАХ

Перед тим, як фірма може збувати товар, повинно існувати щось для продажу — товар чи послуга. З цієї точки зору плану-

вання товару є відправною точкою маркетингової програми. Планування товару включає в себе визначення адекватності товару певному ринку, обсягу ринку, шляхів його реалізації, а також розгляд питання про можливості адаптації товару до місцевих умов без тих чи інших змін або необхідності тієї чи іншої його модифікації. Вирішення цієї проблеми не легке. Модифікація товару потребує витрат. Додаткові витрати можуть зробити ціну заборонною для збуту товару на даному ринку, якщо платіжний потенціал ринку недостатній для покриття цих витрат. Менеджмент маркетингу повинен старанно перевірити і прорахувати ці можливості, щоб уникнути провалу іноземного маркетингу.

Для просування товару на іноземних ринках керівництво повинно вибрати відповідний розподільний канал залежно від того, якою мірою хоче зберегти контроль над переміщенням товару. Розглянемо схему розподільних каналів для міжнародного маркетингу (за мірою контролю; рис. 21.2).

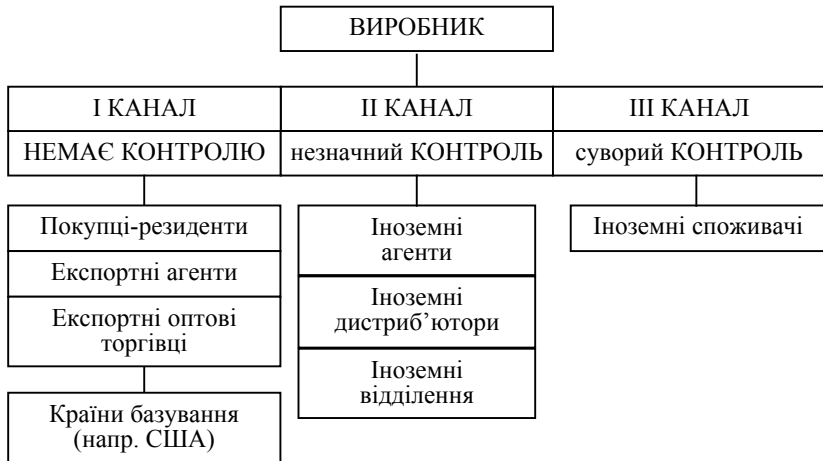


Рис. 21.2. Розподільні канали для міжнародного маркетингу

I канал — продаж товарів покупцям-резидентам, експортним агентам або оптовим торговцям у країні базування виробника включає контроль над процесами переміщення товару і стимулювання попиту, оскільки маркетингові функції бере на себе посередник.

II канал — дає можливість більше контролювати просування товару, оскільки виробник може відбирати агентів і дистриб'юторів або брати на себе їх функції і створювати свої власні іноземні відділення.

III канал — дає можливість виробникові більше контролювати просування товарів і стимулювання попиту, оскільки товар продається безпосередньо кінцевим споживачам. Цей канал звичайно використовується для промислових товарів.

При використанні міжнародної реклами для просування товару і стимулювання попиту менеджмент маркетингу повинен враховувати мовні бар'єри і розуміти важливість перекладу рекламних повідомлень про товар. Це — перше. Друге — вибір типу рекламного агентства. Тут існує два основних підходи. Перший полягає у використанні місцевого агентства в кожному регіоні, де передбачається реклама. Доцільність цього підходу полягає в тому, що місцеве агентство, яке має місцеві кадри, може краще адаптувати фірмове рекламне повідомлення до місцевої культури. Другий підхід — використати базове міжнародне агентство, яке має зарубіжні філії в тих країнах, де фірма збирається проводити рекламну компанію. Обидва ці підходи можуть бути успішно використані окремими фірмами.

Завершуючи розгляд проблем просування товару на зарубіжних ринках, охарактеризуємо п'ять можливих альтернативних стратегій маркетингу, які ґрунтуються на ідеї адаптації або товару, або засобів комунікації, або того й іншого стосовно певного ринку.

Стратегія I: один і той самий товар, одне й те саме повідомлення про нього по всьому світі. Цей підхід передбачає універсальну стратегію для кожного ринку, яка пропонує однаковий товар і однакову рекламу. Така стратегія має ряд переваг. Вона проста, вимагає мінімального часу для менеджменту, оскільки не передбачає спеціального аналізу або узагальнення даних. Оскільки товар один і той же самий для всіх ринків, існує можливість економії на масштабі виробництва і на самому маркетингу. Це — найдешевша стратегія. Але, на жаль, універсальна стратегія не працює для всіх товарів.

Стратегія II: один і той самий товар, іншою ж є передача інформації. Ця стратегія необхідна, коли товар задовольняє різні потреби або використовується різним чином. Товар один і той самий, але в інформації про нього повинні бути відображені особливості його використання в даній країні. За звичаєм наводять приклад з велосипедами і мотоциклами. В США вони виконують рекреаційну функцію, тоді як в багатьох країнах світу вони слугують як засіб транспорту. Ця стратегія також є відносно дешевою. Додаткові витрати потрібні лише для видозміни реклами та інших інформаційних повідомлень.

Стратегія III: різний товар, та ж сама передача інформації. Ця стратегія передбачає універсальний підхід до передачі інформації про товари, адаптовані до місцевих умов.

Стратегія IV: різний товар, різна передача інформації. Ця стратегія включає адаптацію як товару, так і передачі інформації до місцевих умов.

Стратегія V: розробка нового товару. Ця стратегія застосовується для задоволення специфічних потреб у певних регіонах світу.

Вибір стратегії залежить від специфіки поєднання товар—ринок—компанія і ґрунтується на повному аналізі товарного ринку.

ЦІНОУТВОРЕННЯ ДЛЯ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ

Ціноутворення для будь-якого маркетингу є складним завданням. Для зарубіжних ринків воно має додаткові складнощі, пов'язані з тарифами, податками та конвертацією валюти.

Із загальної теорії маркетингу відомо, що політика ціноутворення базується на трьох найчастіше використовуваних цінових стратегіях, які базуються на витратах, попиті та конкуренції. Вибір стратегії залежить від різних обставин: типу ринку¹, мети, яку переслідує фірма, характеру товару, географічного становища споживача та ін.

До стратегії, що ґрунтується на витратах виробництва, як правило, вдаються фірми, котрі прагнуть максимізувати поточний прибуток. Така стратегія щонайменше відповідає концепції міжнародного маркетингу і в чистому вигляді не застосовується. Витрати розглядаються лише як одна з меж (поряд з прибутком) ціни. Основою цінової політики міжнародних компаній є вивчення бажань споживача і еластичності попиту (щодо цін та інших чинників), а також ціни конкурентів та їх ринкові реакції. При стратегії ціноутворення, що базується на конкуренції, ціни можуть встановлюватись нижчими від ринкових, на рівні ринкових або вищими від них — залежно від лояльності споживачів, наданого сервісу, образу товару та ін. Якщо перед фірмою стоїть завдання виживання, а на ринку загострюється конкурентна боротьба або різко змінюються запити споживачів, то фірма вдається до цінових поступок. Виживання важливіше від прибутку. Якщо фірма добивається збільшення частки якого-небудь конкретного ринку, вона також погоджується на максимально можливе зниження цін. Але якщо фірма прагне до завоювання лідерства за показниками якості товару, то вона повинна встановлювати на нього високу ціну, щоб відшкодувати витрати на досягнення високої якості і проведення НДДКР. Висока якість або нові властивості товару дають змогу підвищити ціну. Звичайно діячі маркетингу, вра-

¹ Ринок чистої конкуренції, ринок монополістичної конкуренції, олігополістичний ринок.

ховуючи реальні витрати і прибуток, цінність товару або послуги для споживача порівняно з пропозиціями конкурентів, відмінності між сегментами ринку або чинниками попиту споживачів, можливі реакції конкурентів і цілі компанії, варіюють співвідношення трьох основних цінових стратегій на користь тієї чи іншої з них.

При плануванні зарубіжних цін міжнародний маркетинг стикається з проблемою стандартизації або варіації цін для різних країн. У рамках економічного співтовариства, наприклад, «спільного ринку», ціни плануються на єдиному рівні. Поза єдиним економічним простором на ціни накладаються додаткові витрати, котрі несе фірма: податки, тарифи, зміни у валютних курсах.

При встановленні цін фірма враховує місцеві економічні та соціальні умови. В країнах, що розвиваються, і в менш розвинутих країнах фірми намагаються втримувати ціни на низькому рівні, збуваючи спрощені варіанти товарів або використовуючи місцеву дешеву робочу силу. В промислово розвинутих країнах на аналогічні, але якісніші товари ціни будуть високі. Якщо фірма проводить демпінгову політику для завоювання ринку, вона встановлює ціни навіть нижчі від витрат виробництва. Але в цьому випадку країна-імпортер може обкласти товар антидемпінговим митом.

Ще одна проблема ціноутворення для міжнародного маркетингу пов'язана з тією валютою, в якій ціни встановлюються. Якщо фірма визначає ціни в своїй національній валюті, їх легше контролювати, і ризик девальвації іноземної валюти переходить до покупця. Але така стратегія не завжди можлива. В зарубіжній країні можуть бути заборонені операції в іноземній валюті. Якщо ціни визначаються у валюті країни-імпортера, то ризик переходить до експортера і фірмі потрібно подбати про страхування ризику.

21.4. Міжнародний фінансовий менеджмент

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В МІЖНАРОДНІЙ ФІРМІ

Фінансовий менеджмент міжнародної фірми, як і будь-який інший, спрямований на управління рухом фінансових ресурсів¹ і фінансовими відносинами, що виникають між організаціями в процесі руху цих ресурсів.

¹ *Фінансові ресурси фірми* — грошові кошти, капітал, що є в її розпорядженні (грошові кошти, вкладені в основні фонди, нематеріальні активи, оборотні фонди і фонди обігу). Джерела фінансових ресурсів: прибуток, амортизаційні відрахування, кредитна заборгованість, кошти, одержані від продажу цінних паперів, кредит і позики тощо.

Роль і місце фінансового менеджменту в загальній системі міжнародного менеджменту визначається тим, що: 1) стан фінансів відображає наслідки діяльності підприємства і визначає можливості його функціонування і розвитку; 2) він пов'язаний з усіма видами ринків (товарним, валютним, позичкового капіталу, цінних паперів, золота); 3) більшість ринкових регуляторів¹ відносяться до елементів фінансового механізму і повинні знаходитись насамперед у сфері уваги фінансового менеджменту. В компетенцію фінансового менеджменту міжнародної фірми входить також аналіз та оцінка стану платіжного балансу як країни базування, так і приймаючої країни.

Завданням фінансового менеджменту є збільшення фінансових ресурсів з метою підвищення фінансової стабільності фірми, її платоспроможності, прибутковості та конкурентоспроможності на світовому ринку. Фінансовий менеджер повинен вишукувати умови (рішення), за яких наслідки перевищують ризики, аналізувати ризики і наслідки та давати кількісну оцінку.

Виконуючи функції формування грошових фондів (доходи), використання цих фондів (видатки), контроль за їх формуванням і використанням, фінансовий менеджмент проводить операції, пов'язані з функціонуванням міжнародної торгівлі, поточною політикою, довгостроковим інвестуванням, формуванням пакету цінних паперів, купівлею-продажем іноземної валюти та ін.

Ми розглянемо фінансові рішення і ризики, пов'язані з цими операціями в міжнародному контексті, тобто з точки зору впливу на них валютних відносин і валютного ризику, пов'язаного з конвертацією валют і коливанням валютного курсу. В цій частині ми розглянемо проблеми чинної капітальної політики, фінансування міжнародної торгівлі і капітального бюджетування.

УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМ РИЗИКОМ

Міжнародний фінансовий менеджмент відрізняється від внутрішньонаціонального тим, що порівняльні вартісні показники ефективності виробництва залежать від курсу валют, найважливіші рішення про стратегію міжнародної конкуренції, насамперед про напрями і розміри інвестицій, приймаються при старанному вивченні прогнозів руху валютних курсів. Постійне коригування планів відбувається з урахуванням зміни кон'юнктурних умов, у

¹ Прибуток, амортизаційні відрахування, ціна, дивіденд, позичковий відсоток, дисконт, інвестиції, валютний курс та ін.

тому числі валютних. Відтак у центрі уваги міжнародного фінансового менеджменту знаходиться аналіз і контроль валютного ризику.

Коливання валютних курсів для фірм, що займаються міжнародною діяльністю, є одним з найбільш істотних видів ризику. Хоча валютні курси — це чинники зовнішнього середовища, над яким фінансовий менеджмент не має влади, проте ефективний фінансовий менеджмент вимагає, щоб менеджер аналізував ризики, пов'язані з коливанням валютних курсів і за можливістю контролював їх.

Для вираження можливості впливу зміни валютного курсу на діяльність фірми застосовується термін «іноземна валютна незахищеність». За характером впливу розрізняють три первинних типи іноземної валютної незахищеності:

- перенесена незахищеність;
- операційна (пов'язана з веденням справи) незахищеність;
- економічна незахищеність.

Перенесена (перерахована) незахищеність — це вплив змін вартості валют на фінансові звіти фірми, які відображають її фінансовий стан¹. Перенесена незахищеність виникає у зв'язку з тим, що міжнародні і транснаціональні фірми повинні періодично (не менше одного разу на рік) об'єднувати фінансові звіти своїх філій, розташованих у різних країнах, в єдину групу звітів у національній валюті. Термін «перерахування» використовується для конвертації замовлених вартостей в одній валюті в іншу.

Наприклад, американська фірма, яка володіє філією в Англії, повинна переводити звіт про доходи філії і балансовий звіт, складені в фунтах стерлінгів, в долари, а потім об'єднати їх з фінансовими звітами про діяльність у США. Для ілюстрації перенесеної незахищеності припустимо, що фірма, яка має мережу готелів американського походження в різних країнах, вирішила розширити свої зарубіжні операції, купивши лондонський готель. Купівля відбулася на початку року за ціною в 3,0 млн ф. ст. За чинним валютним курсом 1,5 дол. за фунт, інвестиції фірми склали 4,5 млн дол. На кінець року фірма повинна об'єднати всі фінансові звіти в національній валюті (дол.). Однак за цей час долар піднявся до 1,3 за фунт. Внаслідок цього узагальнений (вільний) балансовий звіт покаже ціну готелю в 3,9 млн дол. (3 ф. ст. × 1,3). Падіння вартості фунта стерлінгів по відношенню до долара виразиться в перенесеній втраті 600 000 дол.

¹ Оскільки перенесена незахищеність полягає у впливі на фінансовий звіт, то її інколи відносять до «врахованої незахищеності».

Однак ця втрата є лише на папері, реального відпливу готівки не станеться. Готель може навіть зрости в ціні за ринковою вартістю. Проте фінансові звіти покажуть збиток як результат підвищення курсу долара. А дані фінансового звіту цікавлять акціонерів, кредиторів та інвестиційних банкірів. Вони відіграють важливу роль у взаємовідносинах фірми з цими суб'єктами фінансових відносин. Крім того, управлінська оцінка і винагорода працівників часто ґрунтується на даних фінансового звіту. Відтак фінансові менеджери приділяють велику увагу дестабілізуючому впливу змін вартості валют на фінансові звіти і вживають заходів для контролю над перенесеною незахищеністю. Одним з таких заходів є страхування балансового звіту. Суть техніки страхування фінансового звіту полягає в тому, що фірма, купивши лондонський готель, одноразово позичає у британського банку 3 млн ф. ст. Ця операція створює фунтовий пасив, який дорівнює за вартістю фунтовому активу. В результаті страхування балансового звіту на кінець звітного періоду чисті перенесені втрати дорівнюватимуть нулю.

При переведенні фінансових звітів у національну валюту фірма повинна слідувати яким-небудь загально визнаним діючим принципам. У США за правилами обліку, встановленими комітетом зі стандартів фінансового обліку (FASB), американська компанія повинна визначити для кожної своєї дочірньої компанії функціональну валюту, тобто валюту, в якій здійснюється більшість операцій даної фірми. Це може бути місцева грошова одиниця або долар. Якщо інфляція перевищує 100 % на рік, то функціональною валютою може бути лише долар.

Якщо використовується місцева валюта, то всі активи і зобов'язання переводяться за поточним курсом обміну валют. При цьому прибуток або втрата від переведення відображають не у звіті про прибутки і збитки, а в статті власного капіталу компанії як поправку переведення. Той факт, що подібна поправка не впливає на величину балансового прибутку, є привабливим для багатьох країн.

Якщо за функціональну валюту використовують долар, то прибутки або збитки відображаються у звіті про прибутки і збитки головної компанії за часовим методом. При цьому спостерігаються великі коливання балансового прибутку і менші коливання величини статей балансу, ніж за обліку в місцевій валюті.

При переведенні фінансових звітів у національну валюту статті балансового звіту (активи і пасиви) повинні бути переведені за валютним курсом, пануючим на кінець звітного періоду. Доходні

статті звіту (річний дохід і витрати) повинні бути переведені або за валютним курсом, що діє на дату отримання доходу або здійснення витрати, або за середньозваженим валютним курсом за звітний період.

Операційна незахищеність виникає тоді, коли у своїй діяльності фірма здійснює операції в іноземній валюті. Операційна незахищеність відбувається внаслідок того, що валютний курс може змінитися за час від укладення угоди до здійснення платежу. На протилежність перенесеній незахищеності операційна незахищеність призводить до реального припливу або відпливу готівки.

Для ілюстрації розглянемо такий приклад. Американська фірма замовила товар у Франції. Сторони домовилися, що платіж буде здійснено в розмірі 12 000 євро, якщо товар буде відвантажено протягом 90 днів. За поточним валютним курсом 0,8 євро за долар це становитиме платіж в 1500 дол. Однак якщо протягом наступних 90 днів євро зросте, то платіж буде більшим у доларовому вираженні, а якщо впаде, то платіж буде меншим. Отже, операційна незахищеність відображає невизначеність, пов'язану з остаточним обсягом зобов'язання в національній валюті.

Для фірми існує декілька шляхів контролю операційної незахищеності. Найпростіший спосіб змінити операційний валютний ризик — це передача його іншій компанії. Експортер якогонебудь товару може встановити продажні ціни у валюті своєї країни. В цьому випадку вже імпортер зіткнеться з операційним валютним ризиком, пов'язаним з конвертацією іноземної валюти в національну. Можливий також спосіб вимоги негайної оплати. Тоді вартість експорту визначатиметься поточним курсом «спот». Однак такі способи найчастіше закінчуються зірваними угодами або прихованими витратами.

Фірма може застрахуватись на майбутньому ринку, форвардному або опціонному.

Наприклад, французька фірма планує здійснити хеджування.

За допомогою форвардної операції вона розраховує на платежі в сумі 2000 дол. і вирішує укласти тримісячні форвардні контракти на купівлю-продаж 2 тис. дол. В момент укладення контракту курс спот становив 0,8 євро за 1 дол., а тримісячний форвардний курс за контрактом — 0,9 євро за 1 дол. Отже, витрати на купівлю 2 тис. дол. за курсом спот становлять 1600 євро ($2000 \times 0,8$), а за контрактом — 1800 євро ($2000 \times 0,9$). Якщо через 3 місяці на день виконання контракту курс спот підвищиться до 1 євро за 1 дол., то витрати фірми на купівлю валюти становитимуть 2000

євро. Якби фірма не уклала строковий контракт, то витрати на купівлю валюти становили б 2000 євро (2000×1). Економія грошових ресурсів, або потенційний прибуток, становитиме 200 євро. Якщо через три місяці курс спот знизиться до 0,7 євро за дол., то при витратах 1800 євро за строковим контрактом втрачена вигода (потенційні втрати) становитимуть 400 євро [$1800 - (2000 \times 0,7)$].

Другий приклад — хеджування на ф'ючерсному ринку. Американська компанія продає устаткування французькій фірмі на 1 млн євро через свою філію в Парижі з поставкою через 90 днів. Після оплати компанія має намір конвертувати євро в долари. На момент угоди курси євро в доларах були:

- курс спот — 1,20;
- 90-денний ф'ючерсний курс — 1,15.

Оскільки форвардна ціна євро нижча від спотової, то це означає, що євро продається з форвардною скидкою.

Якщо американська фірма хоче уникнути ризику міжнародного обміну, їй слід продати 1 млн євро через 90 днів. Якщо вона поставить євро після 90 днів, то отримає 1 150 000 дол. (1 млн євро за ціною 90-денного ф'ючерсу — 1,15). Якщо курс спот збережеться на рівні 1,2 дол., то фірма скоріше за все не буде продавати євро за форвардною угодою. Компанія продала б 1 млн євро на ринку спот за 1 200 000 дол. У зв'язку з цим вона сплачує 0,05 дол. за євро ($1,20 - 1,15$), або в сумі 50 000 дол., щоб забезпечити собі можливість конвертувати євро в долари. В перерахунку за рік вартість цього захисту становитиме

$$(0,05/1,2) \times (360/90) \times 100 \% = 16,7 \%$$

Для стійких пар валют збиток або прибуток від різниці між форвардним курсом і курсом спот коливається в межах 0—3 % у річному обчисленні. Для менш стійких валют він вищий. Для нестійких валют збиток може доходити до 20 %. При значному перевищенні цього рівня нестабільності форвардний ринок для такої валюти перестає існувати.

Перевага форвардної операції виявляється у відсутності попередніх витрат і захисті від несприятливої зміни курсу валюти. Недоліком є потенційні втрати, пов'язані з ризиком втраченої вигоди.

Валютний ризик можливо мінімізувати або уникнути також шляхом використання валютних опціонів. Наприклад, фірма передбачає за три місяці здійснити платежі в розмірі 2 тис. дол. і

зафіксувати мінімальний обмінний курс долара. Вона купує опціон на купівлю доларів за такими параметрами:

сума	2 тис. дол.
строк	3 місяці
курс опціону	0,7 євро за 1 дол.
премія	0,025 євро за 1 дол.
стиль	європейський

Цей опціон дає право фірмі купити 2 тис. дол. за три місяці за курсом 0,7 євро за 1 дол. Фірма сплачує продавцеві валюти опціонну премію в розмірі 50 євро ($2000 \times 0,025$), тобто це ціна, яку платить покупець опціону його продавцеві за право виконання опціонного контракту. Якщо за три місяці на день виконання опціону курс долара спот впаде до 0,5 євро за 1 дол., то фірма відмовиться від опціону і купить валюту на готівковому ринку, заплативши за купівлю валюти 1050 євро ($1000 + 50$).

Якщо за три місяці курс долара спот підвищиться до 0,8 євро за 1 дол., то майбутні витрати на купівлю валюти вже застраховані. Фірма реалізує опціон і витратить на купівлю валюти 1400 євро. Якби вона купувала валюту на готівковому ринку за курсом спот 0,8 євро за 1 дол., то витрати становили б 1600 євро ($2000 \times 0,8$). Економія грошових ресурсів, або потенційна вигода при використанні опціону становить 150 євро [$1600 - (1400 + 50)$].

Перевагою валютного опціону є захист від несприятливої зміни курсу валюти. Недоліком є витрати на сплату опціонної премії.

Управління довгостроковими операційними ризиками — складніший процес. Довгострокові форвардні контракти зі строком дії до 7 років великі міжнаціональні банки укладають лише з найвідомішими і кредитоспроможними корпораціями. Відтак ТНК для взаємного зниження довгострокових операційних ризиків часто вкладають між собою угоду — паралельну або компенсаційну позику. Суть цього способу така. Якщо, наприклад, американській компанії, яка хоче інвестувати певну суму у Франції, вдається знайти французьку компанію, котра готова інвестувати таку саму суму в США, то можна домовитись про взаємно компенсуючі позики. Французька компанія надає американській компанії кредит у євро, а американська французькій — у доларах. Після закінчення строку інвестування американська компанія розплачується за отриманий кредит заробленими у Франції євро, а французька — отриманими в США доларами. Отже, компаніям не доводиться обмінювати валюти на валютному ринку. Однак обидві компанії піддаються ризику невиклати позики. Щоб по-

збавитися ризику невиконання позики (кредитного ризику), пов'язаного з компенсаційною позицією, компанії можуть використати валютний своп.

Валютний своп — це угода між двома компаніями про обмін застереженою кількістю валюти в даний момент і про зворотний обмін її в певний час у майбутньому. Обмінні курси можуть змінитися, але значний кредитний ризик усувається. Невикористання валютного свопу означає, що в майбутньому не відбудеться передбаченого валютного обміну, в той час як невиконання компенсаційної позики означає неповернення отриманого кредиту. Єдиним наслідком невикористання валютного свопу стає те, що компанії повинні обміняти свою валюту на валютних ринках за новим обмінним курсом. Невикористання ж компенсаційної позики однією компанією призводить до втрати іншою компанією і номіналу інвестиції, і доходу від неї.

Операційна незахищеність є, природно, складною проблемою для маленької фірми, залученої у випадковий експорт та імпорт. Великі ТНК, що здійснюють одночасно багато операцій у різних валютах, менше страждають від операційної незахищеності. Оскільки ступінь коливань валют перетинається, втрати і виграти щораз мають тенденцію врівноважувати одна одну. Крім того, ТНК здатні мати активи і пасиви, виражені в різних валютах, що також зменшує операційну незахищеність.

І для великих, і для дрібних фірм витрати на страхування повинні бути збалансовані з вигодою.

Економічна незахищеність, на відміну від перенесеної й операційної незахищеності, котрі відносяться до разових операцій, — явище довгострокове. Цьому виду ризику підлягають ТНК і фірми, які займаються експортно-імпортними операціями. Економічна незахищеність впливає з можливості істотного впливу змін вартості валют на доходи або конкурентоспроможність фірми в тривалій перспективі. Економічний валютний ризик пов'язаний із змінами вартості компанії, які залежать від змін обмінних курсів.

Прикладом економічної незахищеності може бути японський експорт промислової продукції середини 90-х років. Протягом цього періоду відбувалось велике і тривале зростання курсу єни по відношенню до долара, що робило японський експорт неконкурентоспроможним. Японські фірми, які експортують товари в США, мають вибір між двома небажаними альтернативами. Якщо вони збережуть доларові ціни на тому самому рівні для підтримки конкурентоспроможності з американськими фірмами, обсяг їх доходів у єнах знизиться. Якщо вони піднімуть ціни в

доларах для компенсації зростання єни, тоді знизиться конкурентоспроможність. Інакше падіння доходів важко уникнути. Крім того, для фірм, котрі виготовляли продукцію в Японії, експлуатаційні витрати в єнах не знижувались пропорційно зниженню доходів.

Які можливості контролю над економічною незахищеністю?

Швидка реакція і пристосування до змін у навколишньому економічному середовищі. Тут можуть бути такі можливості: зміна експортного ринку на ринок, де єна не котирується надто високо, віддача пріоритету національному ринку, збільшення прямих інвестицій, об'єднання з іншими фірмами тощо.

Для прикладу розглянемо реакцію двох великих японських фірм на підвищення курсу єни.

«Мацусіта Електрик», фірма по виробництву споживчих електронних товарів, обрала дві стратегії в боротьбі з економічною незахищеністю. По-перше, вона запланувала збільшення виробництва для країн АСЕАН. По-друге, вона розпочала зосереджуватися на виробництві високоточних товарів (наприклад, 43-дюймовий кольоровий телевізор), котре найменше піддається впливу змін валютних курсів.

Фірма «Кобе Стіл» вважала диверсифікацію найважливішим напрямом. Фірма запланувала переміщення праці й капіталу з виробництва сталі у виробництво продукції для національних потреб: металообробку, охорону середовища і консалтинг (розробку рекомендацій фірмам, які найбільше постраждали від підвищення курсу єни).

Економічний валютний ризик включає в себе й операційний та перерахунковий валютний ризики в тому ступені, в якому зміни в бухгалтерській вартості фірми впливають на її ринкову вартість.

Бухгалтерська і ринкова вартість часто відрізняються одна від одної. Ринкова вартість активів може швидко знижуватися через їх усунення, а бухгалтерська вартість при цьому залишатись незмінною. Ринкові умови можуть підвищити ринкову вартість деяких активів, наприклад, нерухомості. Перерахування вартості компанії з однієї валюти в іншу може або збільшити розбіжності між ринковою і бухгалтерською вартостями, або зменшити її. Це залежить від економічних чинників, пов'язаних зі змінами валютних курсів.

Економічний валютний ризик чисельно можна визначити за допомогою регресивного аналізу попередніх цін акції компанії і відповідних обмінних курсів валют, що впливають на ці ціни. Коефіцієнти при одиничній зміні вартості якоїсь окремої валюти

дають лінійні оцінки економічного валютного ризику компанії по кожній з валют.

Підхід до виміру економічного валютного ризику такий. За припущення, що ринкова вартість компанії (V) лінійно пов'язана з вартістю валюти $\$/X$:

$$V = b_0 + b_1(\$/X),$$

де b_0 — це та частина вартості компанії, яка не залежить від зміни вартості валюти;

b_1 — зміна вартості компанії на одиницю зміни вартості валюти X .

Якщо вартість компанії лінійно пов'язана з вартостями декількох валют ($\$/X_1, \$/X_2, \$/X_3$ і т. ін.), попередній вираз може мати такий вигляд:

$$V = b_0 + b_1(\$/X_1) + b_2(\$/X_2) + b_3(\$/X_3) + \dots + b_n(\$/X_n),$$

де b_n — зміна вартості компанії на одиницю зміни вартості валюти X_n . Економічний валютний ризик для того чи іншого виду бізнесу представлений відповідним коефіцієнтом (b_1, b_2, b_3 і т. ін.).

Якщо компанія не пов'язана лінійно з вартістю валют, то вдаються до інших, складніших, методів нелінійної регресії й аналізу часових рядів.

Щоб знизити економічний валютний ризик, застосовують методи: вирівнювання валют платежів компанії з валютними надходженнями грошових коштів; диверсифікацію фінансування діяльності за кордоном.

ЧИННА КАПІТАЛЬНА ПОЛІТИКА

Чинна капітальна політика — це управління активами і пасивами міжнародної фірми на короткостроковий період, тобто управління оборотним капіталом.

Управління оборотним капіталом включає в себе управління:

- 1) грошовою готівкою;
- 2) рахунками до отримання і рахунками до сплати;
- 3) матеріально-технічними запасами;
- 4) короткостроковими запозиченнями.

Цикл руху **грошової готівки** охоплює отримання готівки від продажу продукції і оплати готівкою чинників виробництва. Управління цим рухом є одним з найважливіших аспектів чинної капітальної політики. Фінансовий менеджер ТНК повинен:

1) визначити корпоративні і місцеві потреби в готівці; 2) переконатись, що готівка спроможна гарантувати зобов'язання в твердій валюті; 3) мінімізувати «надлишок» готівки і якомога швидше і прибутковіше вкласти готівку, якщо темпи оборотності готівки і ринкова безпека відносно низькі; 4) спрямувати зусилля на пришвидшення отримання готівки і на уповільнення її витрачання. Приймати рішення з цих питань міжнародному фінансовому менеджменту доводиться як у межах систем грошових платежів окремих країн, так і між цими країнами.

При цьому контроль і регулювання міжнародних грошових операцій повинні проводитися у взаємозв'язку з іншими питаннями прийняття фінансових рішень, насамперед з інвестиційною політикою, що проводиться.

Процес контролю і регулювання грошових операцій буває суперечливим. Наприклад, для того щоб бути впевненим, що в касі завжди є необхідна валюта, вимагається зводити баланс відповідних розмірів. При цьому прийняття рішення менеджером знаходиться під сильним впливом його вміння або невміння пристосуватись до ризику. Так, неналаштованість до стратегічного ризику тягне за собою утримання великого залишку готівки або цінних паперів у різних валютах на випадок необхідності здійснення платежів. Це — консервативна стратегія. Вона дає впевненість, що в разі необхідності кошти справді будуть у наявності. Але ця впевненість буде досягнута за рахунок того, що менеджер зв'яже кошти, котрі можуть бути вкладені прибутково. Такий підхід виражений у тезі «низький ризик — мала оборотність».

Інша ситуація: енергійний менеджер, що здійснює контроль і регулювання грошових операцій, може мати дуже маленький залишок готівки в цінних паперах і більше коштів вкладати в справу. Це енергійний підхід, спрямований на прибуткове вкладання коштів. Але цей підхід підстерігає декілька ризиків. Якщо зростає потреба в готівці, то менеджеру доведеться брати кредит з невідомою ставкою відсотка. Менеджер бере на себе також ризик, пов'язаний з валютним ризиком. Такий підхід може бути названий «високий ризик — велика оборотність».

Прагнення фінансового менеджера пришвидшити приплив готівки і уповільнити її відплив особливо небезпечно для міжнародної фірми через ризик коливань валютного курсу і високого рівня інфляції, в результаті якої відбувається знецінення валют. Коли відбувається затримка коштів, виручених від операцій, у країнах зі швидким знеціненням валют вартість цих коштів в національній валюті різко падає.

За інших умов практика енергійного менеджера з контролю і регулювання грошових операцій призводить до хороших результатів. Так, французьке туристське агентство «Хавас» стало вимагати зі споживачів передоплату задовго до початку туру і затримувати оплату своїх власних зобов'язань на місяць. Оскільки у 80-х роках відсоткові ставки були високими, така стратегія була надзвичайно прибутковою. Так, у 1987 р. агентство близько половини загальних прибутків отримало від фінансових, а не туристських операцій.

Ефективність чинної капітальної політики міжнародних і транснаціональних фірм залежить ще від двох обставин: швидкості переведення коштів з банку в одній країні до банку в іншій країні і ступеня централізації грошових операцій. За звичайним телеграфним переказом операція займає від одного до двох робочих днів. Міжнародна міжбанківська організація з валютних та фінансових розрахунків за телексом (СВІФТ) дозволяє здійснити операцію переказу протягом хвилин.

Чинна капітальна політика ТНК, як правило, керується централізовано. Відсутність централізації призводить до надлишкових витрат і ризику. Типовим методом централізації управління, контролю й регулювання грошових операцій є використання накопичуваних рахунків.

Припустимо, що фірма здійснює свою діяльність в Чикаго, Лондоні і Мюнхені. Фінансові менеджери в кожному регіоні аналізують стан їх готівки на певне число. Аналіз дає такий прогноз обігу готівки (в млн. дол. табл. 21.2).

Таблиця 21.2

Показники	Чикаго	Лондон	Мюнхен
Очікуване надходження	2,0	3,6	1,7
Очікувані витрати	2,3	3,4	1,8
Надлишок або дефіцит	-0,3	+0,2	-0,1

За централізованої системи чинної капітальної політики чиказькі і мюнхенські операції потребують позики загальним обсягом 400 000 дол. для покриття очікуваного дефіциту, в той час як лондонські операції дадуть надлишок в 20 0000 дол.

При використанні системи накопичуваного рахунку на даний день потрібна позика в розмірі 200 000 дол. Внаслідок цього, по-

перше, будуть зменшені витрати на відсотки за позикою, оскільки ставки, за якими фірма може позичити гроші, вищі, ніж ставки за власними вкладками; по-друге, оскільки материнська фірма звичайно більше відома на кредитних ринках, позики можуть бути надані за преференційними (пільговими) ставками.

При централізованій системі контролю і регулювання грошовими операціями рух готівки підпорядкований інтересам корпорації в цілому. ТНК функціонує як система джерел грошових коштів користувачів цих коштів і фінансових координаторів. Джерелами грошових коштів виступають філії, в яких обмежені інвестиційні вимоги, але є великий обсяг продажів і надходжень готівкових коштів. Користувачами грошових коштів виступають філії, котрі пред'являють значні інвестиційні вимоги, але мають обмежені обсяги продаж і потоків готівкових коштів. Це, звичайно, більш «молоді» і такі, що швидко розвиваються, підрозділи. Фінансові координатори покликані оптимізувати вкладення готівкових коштів, сприяти уникненню валютних збитків, забезпечити взаємозв'язок з банками тощо.

Багато великих ТНК проводять операції з міжнародними потоками готівки через єдиний централізований депозитарій. Усі філії і відділення таких корпорацій проводять транснаціональні операції з готівкою лише через такий депозитарій. Розташовуються вони у великих міжнародних фінансових центрах (Лондон, Нью-Йорк), а також у таких, де дозволяється проведення валютних обмінів, є добрі засоби зв'язку і банківські послуги, оподаткування здійснюється за мінімальними ставками і т. ін.

Основною перевагою користування централізованим депозитарієм є можливість здійснювати багатосторонній неттинг на міжнародному рівні. Неттинг — це взаємна компенсація зобов'язань і активів між підприємствами ТНК.

ТНК засновують у центральному бюро клірингові рахунки. Філія з мінусовою нетто-позицією переміщує кошти на центральний кліринговий рахунок, а керуючий кліринговим рахунком переводить потім ці кошти філіям з плюсовою нетто-позицією. Нетто-позиція відображає різницю між рахунками дебіторів і розрахунками з постачальниками і кредиторами. Керуючий кліринговим рахунком щомісячно отримує інформацію за всіма операціях і розраховує нетто-позицію кожної філії. Потім він організує процес остаточного розрахунку.

Розглянемо на прикладі процес багатостороннього неттурування. (табл. 21.3; рис. 21.3).

НЕТТО-ПОЗИЦІЇ ФІЛІЙ (В ДОЛ. США)

Країни	Рахунки дебіторів	Рахунки з поставальниками і кредиторами	Нетто-позиція
Франція	250 000	350 000	(100000)
Німеччина	250 000	100 000	150000
Італія	150 000	300 000	(150000)
Великобританія	300 000	200 000	100000



Рис. 21.3. Централізований неттинг (в дол. США)

Багатосторонній неттинг дозволяє фірмам знижувати інтенсивність потоків грошової готівки, швидше й ефективніше перемищувати її, скорочувати витрати на валютну конвертацію, комісійні і збори, сплачувані за переміщення готівки, що зумовлене переміщенням більших сум і зниженням кількості операцій.

Деякі великі промислові країни, наприклад Франція та Італія, забороняють або обмежують міжнародний неттинг, щоб додатково субсидувати свої національні банківські системи за рахунок збільшення міжнародних потоків готівки, які проходять через них.

Управління оборотним капіталом включає в себе управління рахунками до отримання і рахунками до сплати¹, котре зводиться до знаходження оптимального співвідношення між вартістю рахунків до сплати як фінансовою операцією для покупця і збіль-

¹ *Рахунки до отримання* — запис у балансовому звіті про активи, який відображає кількість грошових коштів, яку клієнти компанії винні їй. *Рахунки до сплати* — запис у балансовому звіті, що відображає кількість грошових коштів, яку компанія винна поставникам товарів і послуг.

шенням продаж постачальником при використанні рахунків до отримання. При веденні міжнародного бізнесу управління цими рахунками утруднене через постійні зміни валютних курсів і можливості введення обмежень на грошові перекази.

У випадку невеликих або нерегулярних фінансових угод при управлінні ними використовується акредитивна система. Однак ця система досить складна. Відтак при здійсненні великих або періодично повторюваних угод, для уникнення ризику, рахунки до отримання використовують як заставу для отримання банківських позик або продають їх, тобто здійснюють операцію факторингу. Факторинг може здійснюватись з правом регресу (відшкодування збитків фінансовій організації, яка купила рахунки, компанією, яка продала їх) і без нього. Факторинг зарубіжних рахунків до отримання звичайно здійснюється без права регресу. Факторинг зарубіжних рахунків більш ризикований, ніж операція з національними рахунками, а тому фінансові інститути, що займаються факторингом, призначають на ці операції вищий дисконт (обліковий відсоток).

Для уникнення кредитного ризику при здійсненні міжнародних торговельних угод використовується зустрічна торгівля в таких формах:

- 1) бартер — угода купівлі-продажу у формі безпосереднього обміну одного товару на інший;
- 2) компенсаційні угоди, за якими експортер засобів виробництва погоджується на компенсацію за поставлені засоби виробництва товарами, які будуть вироблені з їхньою допомогою;
- 3) угода про зустрічні купівлі, які передбачають компенсаційне погашення продукцією, не пов'язаною з поставленими засобами виробництва;
- 4) заміщення — угода, за якою передбачається, що продукція повинна складатися з використанням компонентів, виготовлених у країні придбання.

При управлінні **матеріально-технічними запасами** міжнародний фінансовий менеджмент також стикається із завданням подолання ускладнень, що викликаються непередбаченими коливаннями обмінних курсів і цін, обмеженнями грошових переказів, квотами, тарифами тощо. Для контролю над цінами на сировину і його транспортування можуть бути використані ф'ючерсні контракти й опціони. Міжнародні компанії часто здійснюють попередні закупівлі і накопичення запасів. У період низького попиту фірма може збільшити запаси імпортованих готових товарів і сировини і витратити їх при підвищенні попиту на них.

Вплив обмежень на міжнародні грошові перекази, а також різниця у величині ставок податків на прибуток корпорацій у різних країнах можуть бути усунені або пом'якшені шляхом використання трансфертних платежів, тобто оплат всередині самої корпорації між підприємствами, що входять до неї, за продукцію, котру вони постачають одне одному.

Зміни цін при взаєморозрахунках між філіями і дочірніми компаніями однієї і тієї ж корпорації, а також підвищення ставок відрахувань цих підрозділів на утримання апарату центрального керівництва робляться для того, щоб сумарні прибутки корпорації збільшувались.

І нарешті, корпорації багатьох промислово розвинутих країн використовують зони вільної торгівлі для накопичення запасів з тим, щоб відстрочити сплату імпортних зборів і податків і здійснити експорт їх тоді, коли ринкові умови будуть більш сприятливими.

ФІНАНСУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Міжнародні фінансові відносини з торговельних операцій складніші, ніж внутрішньонаціональні, і відрізняються в частині використовуваних коштів і документів.

У міжнародній торгівлі так само, як і в національній, використовується комерційний кредит, тобто відстрочка платежів однієї фірми іншій.

Більша частина вітчизняних продажів здійснюється з використанням кредиту за відкритим рахунком. Суть кредитів або розрахунків за відкритим рахунком полягає в тому, що продавець відвантажує покупцеві і направляє на його адресу товарно-розподільчі документи, відносячи суму заборгованості в дебет рахунку, відкритого ним на ім'я покупця. В обумовлені контрактом строки покупець погашає свою заборгованість за відкритим рахунком. Для покупця це вигідно, оскільки відсутній ризик оплати непоставленого товару, а відсотки за використання такого кредиту звичайно не сплачуються.

У міжнародній торгівлі продаж за відкритим рахунком пов'язаний з істотним ризиком для експортера, оскільки продавці рідко мають можливість отримати точну і повністю достовірну інформацію про потенційних покупців. Транспортування товарів більш повільне і утруднене.

При виборі конкретної форми фінансування торговельних операцій становище фінансового менеджера-міжнародника

ускладнює необхідність всебічного аналізу цілого ряду ризиків: географічного, валютного, інфляційного і відсоткового, ринкового, платіжного, політичного.

Звичайно методи торговельних фінансів визначаються ринковою ситуацією, тобто конкретною позицією експортера відносно імпортера. Ідеально експортер обиратиме передоплату. Таке прагнення переважає, коли експорт здійснюється в країні з нестабільним економічним і політичним становищем. У цьому випадку весь ризик, пов'язаний з угодою, перекладається на імпортера. Однак на ринку конкуруючих продавців вимога передоплати може призвести імпортера до втрати продажів на користь менш вибагливих постачальників. Іншою крайністю є позиція імпортерів стосовно переваги всіх продажів за відкритим рахунком, згідно з яким весь ризик покладається на експортера. Звичайно методи фінансування міжнародних торговельних операцій знаходяться між цими двома крайностями.

Існує три основних документи, які використовуються при здійсненні експортно-імпортних операцій:

- наказ про сплату, або тратта — перевідний вексель;
- коносамент, що відображає фізичне переміщення товарів;
- акредитив, котрий засвідчує платоспроможність покупця.

Міжнародний перевідний вексель (або тратта) являє собою письмову заяву експортера (трасанта), яка наказує імпортеру (трасату) сплатити певну суму грошей до певного строку. Тратта може бути як векселем на пред'явника, так і строковим векселем. Вексель на пред'явника оплачується трасату, котрому він адресований. Строковий вексель оплачується через певний строк, вказаний у ньому. По представленню строкової тратти трасату вона акцептується. Акцепт може зробити як трасат, так і банк. Якщо тратта акцептується трасатом, тобто підтверджується в письмовій формі зобов'язання сплати, то тратта стає акцептованим комерційним векселем. Якщо акцептує банк, то тратта стає акцептованим банківським векселем. Банк бере на себе відповідальність за сплату і тим самим заміщує платоспроможність трасата. Вексель стає ліквідним, він може продаватися на ринку. Існування вторинного ринку банківських акцептів спрощує і пришвидшує експортно-імпортні операції.

Коносамент — це документ перевезення, який використовується при транспортуванні товарів від експортера до імпортера. В ньому визначається кількість і стан вантажу, місце його призначення, а також вказується, кому належить право власності на вантаж. Коносамент — це і розписка транспортної компанії про прийняття пев-

ного вантажу, і контракт між транспортною компанією та експортером про поставку вантажу певному отримувачу в певний пункт призначення, і документ права власності на товари. Імпортер не одержить права власності, поки не прийме коносамент від транспортної компанії, а коносамент не буде переданий, поки імпортер не виконає всі умови перевідного векселя. Коносамент дозволяє експортеру однієї країни продавати товари незнайомому імпортеру іншої країни і не позбавлятися права власності.

Найбільш загальним механізмом фінансування міжнародної торгівлі є **акредитив** — це зобов'язання банку заплатити за товари, поставлені імпортеру. Комерційний акредитив виписується банком від імені імпортера. Фірма-покупець звертається у свій банк за акредитивом, що є умовним грошовим зобов'язанням банку, яке видається ним за дорученням покупця на користь продавця, за котрим банк, що відкрив рахунок (банк-емітент), може виконати платіж продавцеві або надати повноваження іншому банку виконати такі самої платежі за наявності документів, передбачених в акредитиві (звичайно це докази, що товари відповідають відвантаженим і відповідно застраховані). Банк видає акредитив лише в тому випадку, якщо він після аналізу переконається в платоспроможності покупця. Кредитний ризик передається банку, що видав акредитив. По суті банк заміщує своїм кредитом кредит імпортера. Якщо фірма-продавець продовжує сумніватися, оскільки їй не відома кредитоспроможність «банку-покупця», вона в цьому випадку повинна поставити вимогу, щоб акредитив був підтверджений її «власним» банком. Якщо акредитив буде підтверджено, то потім послідовність виконання вимог щодо оплати товару буде така: фірма-продавець звернеться до «свого» банку, котрий звернеться в банк «покупця», а останній — до фірми-покупця. Акредитив майже повністю усуває ризик експортера при продажу товарів незнайомому імпортеру іншої країни.

Перевідний вексель, коносамент і акредитив потрібні в більшій частині міжнародних експортно-імпортних операцій. Вони захищають експортера, а також дають імпортеру гарантію того, що товари будуть перевезені і поставлені відповідним чином. Останнім часом набули розвитку такі форми фінансування міжнародної торгівлі, як факторинг, форфейтинг та лізинг.

КАПІТАЛЬНЕ БЮДЖЕТУВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ФІРМИ

Одним з важливих напрямів діяльності фінансового менеджменту є капітальне бюджетування (бюджетування капіталу) — процес аналізу ефективності капіталовкладень, котрі переслідують

ють ціль оцінки та відбору найкращих варіантів довгострокового вкладання коштів.

Для міжнародної фірми капітальне бюджетування включає аналіз можливостей фірми здійснити прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Мотиви ПІІ розглянуті в главі 6. Незалежно від мотивів, ефективність ПІІ визначається здатністю фінансового менеджменту оцінювати і використовувати прибуткові можливості довгострокових іноземних інвестицій.

Фінансові ресурси, матеріальну основу яких становлять гроші, мають цінність у часі. Цінність у часі фінансових ресурсів може розглядатися в двох аспектах.

Перший аспект пов'язаний з купівельною спроможністю грошей, яка з часом може змінюватись у зв'язку з їх знеціненням внаслідок інфляції. При аналізі і прогнозі руху фінансових ресурсів фінансовий менеджер повинен враховувати цей аспект.

Другий аспект пов'язаний з обігом грошових коштів як капіталу і отриманням доходів від цього обігу. При розгляді варіантів інвестицій перевага віддається більш ефективному.

Існує ряд критеріїв оцінювання ефективності інвестиційних проєктів фірми. Найбільш загальноприйнятим критерієм вважається чиста дисконтована вартість (ЧДВ) — сума очікуваного в майбутньому доходу мінус відсоток на капітал як «компенсація за очікування». Якщо проєктована ЧДВ позитивна, то проєкт може бути прийнятим. Позитивна ЧДВ означає, що готівка, яку фірма очікує отримати від проєкту, більша, ніж очікуваний відплив плюс відсоток, котрий може бути отриманий, якщо гроші будуть вкладені в яку-небудь справу. Якщо ЧДВ від'ємна, то проєкт буде відхилений. При порівнянні двох варіантів інвестицій приймається варіант, за яким приріст капіталу і додатковий дохід більші.

Найважливішою частиною завдання економічного аналізу ефективності намічуваних капіталовкладень є порівняння вартості пропонованих інвестицій і поточної величини потоків готівкових коштів, пов'язаних з інвестиціями, — метод чистої поточної вартості (ЧПВ). Якщо враховані потоки готівкових коштів перевищують вартість інвестицій, то критерій ЧПВ вказує, що проєкт є прийнятним.

Формула для розрахунку ЧПВ така:

$$\text{ЧПВ} = -I_0 + \sum_{i=1}^n \frac{C_i}{(1+K)^i} + \frac{T_n}{(1+K)^n},$$

де ЧПВ — чиста поточна вартість проєкту;

C_i — потоки готівкових коштів, пов'язані з проектом, після сплати податків в році i ;

T_n — залишкова або ліквідна вартість інвестицій в році n ;

n — передбачуваний строк дії проекту або плановий період;

K — вартість використовуваного для здійснення проекту капіталу.

Крім ЧПВ, при аналізі готівкових міжнародних капіталовкладень використовується внутрішня норма прибутку (V_n НП) і період окупності капіталовкладень (ПОК).

Для практичного застосування критерію V_n НП використовується формула:

$$I_0 = \sum_{i=1}^n \frac{C_i}{(1+r)^i} - \frac{T_n}{(1+r)^n},$$

де r — норма прибутку.

Для розрахунку ПОК слугує формула

$$\text{ПОК} = \frac{1}{C_i},$$

в якій для простоти розрахунків передбачається, що щорічні потоки готівкових коштів (C_i), пов'язані з проектом, мають рівні величини.

Наприклад, якщо початкові інвестиції становлять 1 млн дол., а щорічні потоки готівкових коштів — 300 000 дол., то період окупності капіталовкладень дорівнюватиме 3,3 року.

З цих трьох способів прийняття рішень щодо капіталовкладень найбільш прийнятними є два методи — ЧПВ і V_n НП.

Частиною економічного аналізу ефективності намічуваних капіталовкладень є визначення прирідного руху тієї частини грошової готівки, котра прямо пов'язана з проектом. Повинні бути, наприклад, оцінені такі рухи грошової готівки:

- початкові вкладення (купівля землі, підприємства та устаткування); вкладення в діючий капітал (готівка, оборотні фонди тощо), витрати на ліцензування; організаційні витрати;

- операційний рух грошової готівки: доходи від реалізації товарів і послуг, отримані після реалізації проекту витрати на сировину, оплату праці і менеджменту;

- побічний рух грошової готівки: захисні мита на товари; адміністративні витрати; місцеві і федеральні податки на доход;

- кінцевий рух грошової готівки: вартість активів на кінець часу дії (життя) проекту.

Оцінювання руху грошової готівки для довгострокових інвестиційних проектів — завдання складне. Вона потребує великого досвіду і таланту.

Капітальне бюджетування для транснаціональних корпорацій включає аналіз можливостей фірми здійснювати прямі іноземні інвестиції, оцінювати їх ефективність і ризикованість. Саме пряме іноземне інвестування визначає транснаціональну природу корпорації, є джерелом коштів для зарубіжних підрозділів ТНК.

Інвестиційна діяльність компаній за кордоном вважається прямим іноземним інвестуванням, якщо:

- 1) здійснюється контроль через володіння значною частиною акціонерного капіталу реципієнта інвестицій;
- 2) частина капіталу — виробництво — переміщується в іншу країну (країну — реципієнт інвестицій). Відмітною рисою ПІІ порівняно з іншими формами міжнародного інвестування є наявність контролю за керівництвом об'єктом інвестування та управлінськими рішеннями.

Сучасна фінансова теорія вважає, що ТНК діють таким чином, щоб максимізувати ринкову вартість акціонерного капіталу підприємства, розподілену між його власниками. Для досягнення цієї мети пряме інвестування повинно сприяти досягненню великих обсягів продаж, збільшенню частки ринку і прибутку. Для вирішення цих завдань недостатньо підрахунку ЧДВ, ЧПВ і ВнПП. Фінансовий менеджер повинен володіти здатністю управління ризиком, пов'язаним з ПІІ: передбачити ризик і зіставити кінцеві результати намічуваних інвестицій з ризиком, пов'язаним з їх здійсненням.

Міжнародні інвестиційні проекти приховують у собі ряд особливих ризиків, головними з яких є:

- ризики, що впливають з міжнародних проблем інвестування;
- ризики, пов'язані з альтернативним вибором співвідношення різних видів фінансування інвестицій.

Ризики, що впливають з міжнародних проблем інвестування, пов'язані в основному з двома обставинами. Перша — структура ТНК — материнська компанія в країні базування і дочірні (філії) — в інших (приймаючих) країнах. При оцінюванні інвестиційних проектів висновки можуть бути різні залежно від того, з яких позицій вона буде проведена: з позиції ефективності ПІІ як таких чи з позиції можливості надходження приросту готівки (доходу) в материнську компанію. Ці відмінності можуть бути викликані декількома чинниками. По-перше, приймаюча країна може ввести обмеження на репатріацію коштів материнсь-

кої компанії. Тому ПІІ можуть бути високорентабельними, але кошти не будуть надходити до материнської компанії. По-друге, країна базування може встановити збирання на іноземні операції з конкретними товарами чи послугами, що призводить до подорожчання іноземних операцій. По-третє, зміни валютного курсу можуть негативно впливати на величину прибутків, що переказуються. Наприклад, з країни з високою інфляцією розмір прибутків, які переказуються материнській компанії, зменшуватиметься в міру падіння курсу валюти приймаючої країни. Відтак завжди виникає питання: що покласти в основу при визначенні величини ЧДВ: рух грошової готівки, викликаний іноземним інвестуванням, чи рух грошової готівки, отриманий материнською компанією. Як правило, при прийнятті рішення про інвестиції міжнародні фірми орієнтуються на результати аналізу, проведеного з позицій материнської компанії, оскільки рух грошової готівки в материнську компанію може слугувати джерелом виплати дивідендів тримачам акцій, можливих інвестицій в іншому місці, сплати відсотку за боргом корпорації і т. ін.

При цьому важливим моментом є можливість негайного отримання грошової готівки материнською компанією, оскільки будь-яка відстрочка призведе до її знецінення, і друге — урахування додаткових ризиків, що впливають з міжнародного характеру всієї сукупності відносин, що опосередковують інвестиційну діяльність міжнародних фірм.

До таких ризиків відносяться:

- несприятливі рухи валютного курсу;
- непередбачувані зміни темпів інфляції;
- заморожування (блокування) коштів або валютний контроль;
- експропріація;
- заходи контролю за іноземною валютою;
- зміни в податковому законодавстві.

Здійснення ПІІ без урахування в тій чи іншій мірі цих ризиків, неможливе. Ефективне управління ризиками, пов'язаними з ПІІ, — це не ухилення від ризиків, а їх аналіз, зіставлення вигідності вкладень і ризиків, знаходження шляхів установлення або зменшення ризику.

Розглянемо це на прикладі прийняття рішень американською компанією «Дженерал Моторс» відносно інвестицій у Єгипті.

У 90-х роках у Європі спостерігалася тенденція підвищення вартості валют. Це стало перешкодою планам «Дженерал Моторс» розширити виробництво автомашин у Європі. «Дженерал

Моторс» розробила план складання автомобілів у Єгипті з деталей, отриманих у Європі. В 1986 р. «Дженерал Моторс» перемогла «Пежо», «Фіат» і «Нісан» в конкурентній боротьбі за те, щоб стати основним складальником автомобілів в Єгипті спільно з єгипетською державною компанією «ЕЛ Наср». Однак побоювання тривалого зростання вартості європейських валют, особливо німецької марки, призупинило реалізацію цього інвестиційного плану. Представник «Дженерал Моторс» пояснив, що перешкодою в реалізації проекту «виявились валютні курси, котрі викликали певні ризики і проблеми, які є нерозв'язними в даний момент». Фінансовий менеджмент «Дженерал Моторс» не забажав наявності в проекті валютного ризику. Таким було рішення. Але можливе й інше, альтернативне, рішення — пристосуватися до ризику. Найбільш поширеним способом пристосування до валютного ризику вважається збільшення вимог до норми оборотності інвестицій. Наприклад, компанія підвищує вимоги до норми обігу, визначивши очікувану норму оборотності інвестицій для міжнародного процесу в 20 проти 10 % для відносно безпечних внутрішніх інвестицій. У цьому випадку менеджер отримає більшу межу на помилку.

Другий вид ризиків — це ризики, пов'язані з альтернативним вибором співвідношення різних видів фінансування інвестицій.

Фінансування іноземних інвестицій має ряд альтернатив.

Насамперед, фінансовий менеджер повинен вибрати належне поєднання фінансування шляхом отримання позик і фінансування шляхом випуску нових акцій. Таке поєднання відоме як структура капіталу. Аналіз і вибір структур капіталу, подібно іншим рішенням у фінансовому менеджменті, ґрунтується на співвідношенні оборотів і ризиків.

Використання переважно фінансування за рахунок позик по відношенню до фінансування за рахунок випуску нових акцій визначається стратегією «високий ризик, швидкий оборот». Фірма, яка використовує переважно фінансування за рахунок позик, піддається більшому ризику, ніж фірма, що використовує переважно фінансування за рахунок випуску нових акцій. На відміну від власників акцій, позикодавці можуть привести фірму до банкрутства, якщо фірма не виконає зобов'язання щодо позики (виплати відсотків і суми боргу). Однак менеджмент йде на цей ризик, якщо він розраховує, що пришвидшення обороту буде більшим, ніж компенсація підвищеного ризику. При цьому він враховує дві обставини. По-перше, те, що використання фінансування за раху-

нок позик зменшує інвестиції акціонерів і тим самим підвищує норму обороту цих інвестицій. По-друге, податкові системи багатьох країн віддають перевагу фінансуванню за рахунок позик, а не за рахунок випуску нових акцій. Наприклад, у США всі відсоткові витрати, пов'язані з бізнесом, не підлягають оподаткуванню, в той час як дивіденди виплачуються з доходу після вирахування податків. Податкові законодавства, подібні до цього, значно знижують витрати фінансування за рахунок позик.

Після того, як проведено дослідження і зроблено вибір структури капіталу, фінансовий менеджер повинен вибрати тип інвестування за рахунок позик і за рахунок випуску нових акцій. Останнім часом на фінансовому ринку з'явилося багато нових форм фінансування міжнародних інвестицій. Основні з них такі:

- довгострокове інвестування за рахунок випуску нових акцій країни базування і приймаючої країни;
- випуск облігацій країни базування, тобто материнської компанії;
- випуск єврооблігацій;
- випуск іноземних облігацій.

Випуск облігацій країни базування переважатиме тоді, коли фірма бажає, щоб її облігації були обмінюваними на її національну валюту. Крім того, в багатьох країнах (наприклад, США) законодавство дозволяє фірмам випускати облігації швидше і легше, ніж вони могли б це зробити на іноземних ринках.

Великі й кредитоспроможні міжнародні фірми мають доступ до коштів на ринку єврооблігацій. Випуск єврооблігацій має ряд переваг. По-перше, фірма може випустити облігації в будь-якій основній валюті і одночасно в ряді країн. По-друге, витрати на випуск облігацій на ринку єврооблігацій звичайно нижчі, ніж витрати в тій самій валюті на національному ринку. Це пояснюється гострою конкуренцією між передплатниками єврооблігацій, а також економією, пов'язаною з великим масштабом випусків облігацій і низьким кредитним ризиком позичальників єврооблігацій. У 1987 р. був зафіксований рекордний випуск на ринку єврооблігацій, коли «Тойота» продала облігацій на 800 млн дол. у доларовому номіналі для фінансування проекту економічного аналізу ефективності намічених капіталовкладень.

Для фінансування міжнародної кооперації фірми часто використовують випуск іноземних облігацій. Іноземні облігації випускаються іноземним позичальником на національних ринках у валюті тієї країни, де вони будуть продані. Звичайно, це країна (і валюта країни), в якій фірма планує розгорнути своє виробництво.

во. Наприклад, шведська фірма по виробництву автомобілів «Вольво» з ряду причин вирішила переглянути виробництво по створенню автомашин для американського ринку у США і опублікувала оцінки можливих прямих інвестицій у США. Для фінансування цих інвестицій вона могла випустити облігації на американському ринку в доларовому номіналі. Випуск іноземних облігацій дає кошти в тій валюті, яка необхідна для обслуговування боргу за цими облігаціями і зводить валютний ризик до мінімуму.

Чинником, що визначає використання для фінансування інвестицій облігацій приймаючої країни, є також підтримка з боку уряду цієї країни, який зацікавлений у залученні прямих інвестицій.

ПП частково фінансуються за рахунок випуску нових акцій. Акції можуть бути випущені в країні базування материнською компанією, якщо фірма хоче отримати кошти в валюті країни базування, або на ринок приймаючої країни, якщо хоче здійснити фінансування інвестицій у валюті країни, де вона проводить свої операції.

Інвестування міжнародних проектів значно більше піддається ризику, ніж аналогічне інвестування внутрішніх проектів. Воно має додатковий — регіональний ризик, тобто несприятливу дію чинників, які знаходяться за межами контролю зарубіжної дочірньої компанії та її галузі. Звичайно цей ризик пов'язаний зі змінами в політиці і впливом цієї політики на операційне середовище філії або дочірнього підприємства ТНК на мікроекономічному рівні (інфляція, контроль за імпортом, зміни в зарубіжній політиці, податковому законодавстві тощо).

Теоретично найбільш прийнятним способом врахування елементів ризику в кошторисах капіталовкладень і їх окупності є включення всіх відомих показників величини і впливу ризику за допомогою коригування в потоки готівкових коштів (C_t), тобто отримання детермінованого еквіваленту потоків готівкових коштів.

Метод включення показників ризику в розрахунки ілюструє така формула:

$$\text{ЧПВ}_{\text{де}} = -I_0 + \sum_{i=1}^n \frac{P_i \times C_i}{(1+K)^i} + \frac{q_n \times T_n}{(1+K)^n}, \text{ де } 0 \leq P_t \leq 1 \text{ і } 0 \leq q_n \leq 1,$$

де $\text{ЧПВ}_{\text{де}}$ — детермінований еквівалент чистої поточної вартості;

P_t — чинники детермінованого еквіваленту в році t , що застосовуються до потоків готівкових коштів у відповідні роки;

q_n — чинник детермінованого еквіваленту, що застосовується як залишкова або ліквідна вартість інвестицій у році n ;

K — вартість використовуваного для здійснення зростання капіталу;

T_n — залишкова або ліквідна вартість інвестицій у році n .

Найчастіше коефіцієнт невизначеності (P_t) збільшується в міру включення в рівняння дедалі більшої кількості майбутніх періодів, отже, $P_t > P_{t-1}$.

Метод детермінованого еквіваленту чистої поточної вартості найбільш успішно використовується в ситуаціях, пов'язаних з комерційними або кредитними ризиками, коли результат впливу окремих прогнозованих подій на діяльність фірми можна передбачити з достатньою визначеністю.

Зміни у валютних курсах та рівні інфляції, які називаються «грошовими змінами», відносяться до економічного ризику потенційних збитків. Оцінка економічних наслідків грошових змін може проводитись через складнощі технічної й економічної експертизи лише менеджерами головної компанії ТНК. На рівні дочірніх компаній деякі фінансові менеджери при управлінні ризиками використовують аналіз ПОК як підсумковий показник перед винесенням остаточного рішення щодо інвестиційного проекту.

Для зменшення ризику непередбачуваних коливань вартості валют, в яких випущені іноземні облігації, використовують валютні коктейлі — деномінацію в будь-якій комбінації будь-якого числа валют. Це може бути деномінація облігації в одиницях середнього значення кошика валют, в одиницях спеціальних прав запозичення (СПЗ), в європейській валютній одиниці (євро). Можуть бути використані й індексовані облігації — облігації, які передбачають виплату відсотків і номіналу по них відповідно до вартості товарів або якого-небудь устанавленого індексу. Більшість індексованих облігацій прив'язується до вартості золота. Випускаються також євробонди — облігації іноземних або національних компаній, деномінованих в іноземній валюті, котрі передбачають платежі з якого-небудь показника діяльності компанії, наприклад, з показника доходів або прибутків.

КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ

1. У чому полягає сутність міжнародного бізнесу?
2. Що таке шкала Лінкерта?
3. Чому бізнес переходить національні кордони?

4. Визначте основні форми міжнародного бізнесу.
5. Що являє собою міжнародна фірма?
6. Яка існує класифікація фірм залежно від видів та сфер діяльності?
7. Яка існує класифікація фірм залежно від форм власності і правового статусу?
8. Яка існує класифікація фірм залежно від належності капіталу та контролю?
9. Назвіть три рівні регулювання міжнародного бізнесу та розкрийте їхній зміст.
10. У чому полягає сутність поняття «офшорний центр»?
11. Назвіть та дайте характеристику основних рис офшорних центрів.
12. Які існують типи офшорних центрів?
13. Як здійснюється регулювання правостосунків з офшорними юрисдикціями в Україні?
14. Які існують основні види використання офшорних центрів?
15. Назвіть та дайте характеристику основних способів використання офшорних центрів.
16. Визначте та дайте характеристику основних форм офшорного підприємництва.
17. У чому полягає сутність міжнародного податкового планування?
18. Що являє собою «шопінг податкових угод»?
19. У чому полягає сутність ТНК?
20. Визначте критерії транснаціоналізації фірми.
21. Визначте сучасні форми організаційної структури ТНК.
22. Які ви знаєте чинники внутрішнього середовища ТНК, та в чому полягає їх сутність?
23. Яка роль малого бізнесу в системі ТНК?
24. У чому полягає сутність поняття «міжнародний менеджмент»?
25. Якими є принципи міжнародного менеджменту?
26. У чому полягає специфіка зовнішнього середовища ТНК?
27. У чому полягає сутність «практичної філософії» управління ТНК?
28. Що являє собою адаптивність в системі управління ТНК?
29. Дайте визначення підприємницькому менеджменту.
30. Дайте визначення інноваційному менеджменту.
31. Дайте визначення маркетинговому менеджменту.
32. Що являє собою соціальна орієнтованість в системі управління ТНК?
33. Як визначаються професійні та особистісні вимоги до менеджера-міжнародника?
34. Яка роль фактора культури в міжнародному бізнесі?
35. Визначте напрями підприємницької стратегії міжнародної фірми.
36. Якими є місце та роль виробничого менеджменту в діяльності міжнародної фірми?
37. У чому полягає стратегія ТНК з розміщення виробництва і збуту?

38. Що являє собою адекватна технологія?
39. Як здійснюється управління запасами?
40. Як здійснюється управління трудовими ресурсами?
41. У чому полягають сутність та специфіка проблем менеджменту міжнародного маркетингу?
42. Як відбувається вибір ринку?
43. Як здійснюється просування товару на зарубіжних ринках?
44. Якою є специфіка ціноутворення для міжнародного маркетингу?
45. У чому полягає сутність міжнародного фінансового менеджменту?
46. Як здійснюється управління валютним ризиком?
47. Що являє собою чинна капітальна політика?
48. Як здійснюється фінансування міжнародної торгівлі?
49. Що являє собою капітальне бюджетування міжнародної фірми?

ТЕМИ ДОПОВІДЕЙ І РЕФЕРАТІВ

1. Фінансування та організація платежів у міжнародних угодах: специфіка проблем.
2. Особливості бухгалтерського обліку ТНК.
3. Методи оцінювання міжнародних інвестицій: порівняльний аналіз існуючих підходів.
4. Валютний неттінг ТНК.
5. Методи страхування та мінімізації валютного ризику.
6. Страхування валютних ризиків: аргументи «за» та «проти».
7. Види політичних ризиків.
8. Особливості сучасної інвестиційної діяльності ТНК.
9. Моделі бухгалтерського обліку та міжнародні стандарти обліку.
10. Транснаціональне фінансування: механізм здійснення.
11. Сучасна дивідендна політика ТНК.
12. Механізм зниження політичних ризиків.
13. Практика оцінки валютних ризиків.
14. Розвиток спільного підприємництва в Україні.
15. Міжнародний бізнес: основні етапи розвитку.
16. Специфічні риси організаційно-правових форм бізнесу в різних країнах світу.
17. Особливості діяльності малих підприємств в системі транснаціональної економіки.
18. Міжнародна подвійне оподаткування та шляхи його врегулювання.
19. Регіональні особливості інвестиційної діяльності ТНК.
20. Вплив інвестиційної діяльності ТНК на конкурентоспроможність країни.
21. Міжнародне маркетингове середовище.
22. Брудні гроші: шляхи й методи протидії їхньому відмиванню.

23. Особливості ціноутворення в системі міжнародного маркетингу.
24. Сучасні тенденції розвитку міжнародного бізнесу.
25. Україна в системі міжнародного бізнесу.
26. Діяльність ТНК в Україні.

ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ

1. Які напрями притаманні підприємницької стратегії міжнародної фірми:

- а) стратегія в галузі дослідження і розвитку;
- б) технологічна стратегія;
- в) операційна стратегія;
- г) маркетингова стратегія;
- д) культурологічна стратегія;
- е) фінансова стратегія;
- є) стратегія людських відносин.

2. Відповідно до Кодексу поведінки ТНК, розробленого ООН, до них відносяться підприємства:

а) ті, що мають за кордоном хоча б 1 філію, дочірню чи змішану компанію;

б) з обсягом закордонних продажів 25 % і вище, оборотом у десятки мільйонів доларів і знаходяться у власності декількох країн;

в) ті, що мають дочірні компанії в двох чи декількох країнах, що здійснюють узгоджену політику і загальну стратегію з одного чи декількох центрів;

г) ті, що мають підрозділи в двох чи більше країнах, що здійснюють узгоджену політику і загальну стратегію з одного чи декількох центрів, підрозділи так зв'язані між собою, що кожний з них здатний впливати на діяльність інших, мати доступ до ресурсів і поділяти відповідальність з іншими підрозділами.

3. Стратегія диверсифікації діяльності ТНК припускає:

а) проникнення ТНК на ринок однієї країни і припинення діяльності на ринках інших країн;

б) проникнення ТНК на всі можливі іноземні ринки і нарощування присутності на кожному з них;

в) залучення ТНК капіталу можливо більшого числв зарубіжних інвесторів;

г) контроль ТНК над різними етапами просування товару (добуток сировини — виробництво кінцевого продукту — реалізація).

4. Стратегія концентрації діяльності ТНК припускає:

а) проникнення на всі можливі іноземні ринки і нарощування присутності на кожному з них;

б) проникнення на ринок однієї країни і припинення діяльності на ринках інших країн;

в) створення мережі підрозділів у різних країнах з метою поширення масштабів діяльності;

г) залучення позикового іноземного капіталу для збільшення масштабів діяльності.

5. Проникнення ТНК у будь-яку сферу господарської діяльності припускає облік вхідних бар'єрів, що являють собою:

а) заборонені законодавчо для приватного підприємництва сфери діяльності;

б) економічні обмеження проникнення нових підприємців у ту чи іншу сферу діяльності;

в) обмеження, встановлені урядом на вкладення капіталу в ту чи іншу сферу діяльності;

г) обмеження в поширенні сфери діяльності ТНК, пов'язані з нестачею капіталу.

6. Філія ТНК являє собою:

а) відособлений підрозділ ТНК, який не є юридичною особою, розташований поза місцем перебування штаб-квартири, який здійснює захист і представляє інтерес ТНК, укладає від її імені угоди та ін.;

б) відособлений підрозділ ТНК, який не є юридичною особою, розташований поза місцем перебування штаб-квартири, який виконує всі чи частину функцій корпорації;

в) створений шляхом передачі частини свого майна як юридична особа відособлений підрозділ ТНК;

г) підрозділ, який на 100 % належить ТНК, що не має власного балансу і не має права залучати місцевих підприємців як партнерів.

7. Прояв подвійного оподаткування можна ідентифікувати за такою ознакою:

а) обкладання одного податкового об'єкту кількох разів за один податковий період;

б) оподаткування різних об'єктів більше одного разу владою одного рівня;

в) одночасне обкладання тим самим податком на рівні компанії і на рівні акціонерів.

8. Країни чи відокремлені території єдиних держав, де на державному рівні для певного типу компанії, власниками яких є іноземці, встановленні значні пільги в оподаткуванні, знижені чи скасовані вимоги до бухгалтерського обліку, частково або цілком зняті митні та торговельні обмеження — це:

а) спеціальна економічна зона;

б) офшорна зона;

в) територія пріоритетного розвитку.

9. Вставте пропущене слово:

... — це діяльність компанії поза юрисдикції будь-якої держави.

10. Використання офшорних центрів, з точки зору податкового законодавства, включає легальні, заборонні та злочинні способи:

- а) так;
- б) ні.

11. З метою хеджування валютних ризиків використовуються:

- а) валютні свопи, валютні споти, валютні опціони, валютні ф'ючерси, валютні форварди;
- б) валютні споти, валютні свопи з фіксованою та плаваючою ставками, валютні ф'ючерси та опціони.
- в) валютні свопи, валютні ф'ючерси, валютні опціони.

12. Уряду найвигідніше залучення інвестицій у вигляді:

- а) прямих інвестицій;
- б) портфельних інвестицій;
- в) інших інвестицій;
- г) всіх перелічених інвестицій в однаковій мірі;
- д) немає правильної відповіді.

13. Intel продає комплектуючі для складання і готові комп'ютери в Україну. Україна запроваджує високе імпортне мито на ввезення зібраних комп'ютерів Intel, щоб захистити українських виробників, і різко збільшує податок на прибуток іноземних компаній. Що може зробити Intel, щоб скоротити обсяг податків на прибуток, які виплачуються в Україні:

- а) викупити в Україні частину підприємств конкурентів і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектуючих для цих підприємств;
- б) створити в Україні свою філію і застосувати завищені трансфертні ціни на поставки комплектуючих для цієї філії;
- в) створити в Україні СП і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектуючих?

14. Валютні ризики — це:

- а) група ризиків, які виникають внаслідок використання декількох валют у міжнародних угодах;
- б) ризики, які пов'язані зі зміною в майбутньому валютного курсу та ціни;
- в) ризики, які виникають у зв'язку зі збоями в системі міжнародних розрахунків за валютними операціями.

15. Dell продає в Україну комп'ютери та комплектуючі для їх складання на місцевих підприємствах. Україна запроваджує високе імпортне мито на ввезення готової продукції Dell, щоб захистити українські складальні підприємства, і різко збільшує податок на прибуток іноземних компаній. Що може зробити Dell, щоб не віддати частки українського ринку місцевим конкурентам:

- а) шляхом прямого інвестування створити свою філію в Україні;

- б) припинити поставки комплектуючих на українські підприємства;
- в) застосувати трансфертні ціни?

16. ЕМС вирішила здійснити прямі інвестиції у підприємства комп'ютерної промисловості України. Як найефективніше ЕМС може гарантувати цілісність своїх активів в Україні:

- а) застрахувати свої інвестиції в західній страховій компанії;
- б) застрахувати свої інвестиції в українській страховій компанії;
- в) отримати урядові гарантії?

Контрольні питання до курсу

1. Що є підставою для формування сучасного світового господарства як органічної цілісної системи?
2. У чому полягають сутність та форми міжнародного поділу праці?
3. Що являє собою світове господарство як сукупність національних господарств?
4. У чому полягають сутність та форми світогосподарського поділу праці?
5. Що являє собою багатомірність системи світового господарства?
6. Що являють собою системні ознаки міжнародної економіки?
7. Чому міжнародна економіка є відкритою системою?
8. У чому полягає матеріальний зміст міжнародної економіки?
9. Як надається системне визначення предмета курсу «Міжнародна економіка»?
10. У чому полягає сутність теорії абсолютних переваг? Її позитивні та негативні риси.
11. У чому полягає сутність теорії відносних переваг? Її значення та недоліки.
12. У чому полягає сутність теорії відносної забезпеченості чинниками виробництва, як здійснюється її тестування?
13. Розкрийте сутність альтернативних теорій міжнародної торгівлі.
14. Яке значення мають чинники попиту в стандартній моделі міжнародної торгівлі?
15. Визначте умови торгівлі та її показники.
16. Визначте специфічні риси міжнародної торгівлі.
17. Які особливості сучасної міжнародної торгівлі за товарними формами?
18. У чому полягає суть і значення нових товарних форм?
19. Які існують основні тенденції в міжнародній торговельній політиці та в чому полягає їх сутність?
20. Назвіть та дайте характеристику причин протекціоністського втручання держави в міжнародну торгівлю.
21. У чому полягають тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі?
22. У чому сутність нетарифних методів регулювання міжнародної торгівлі?
23. Які економічні інститути регулюють міжнародну торгівлю?
24. Які основні форми руху капіталу?
25. У чому сутність ПІІ?

26. Що являє собою структура основних чинників ПІІ?
27. У чому полягають позитивні та негативні наслідки ПІІ?
28. Які проблеми та перспективи ПІІ в Україні?
29. У чому сутність міжнародних портфельних інвестицій?
30. Що включає міжнародний інвестиційний портфель?
31. У чому сутність міжнародного кредитування?
32. Які основні форми руху позичкового капіталу?
33. Які причини міжнародної заборгованості?
34. Що являє собою зовнішній борг країни?
35. Як здійснюється реструктуризація боргу?
36. Якою інституціональною структурою забезпечується рух позичкового капіталу?
37. Які загальні тенденції руху ПІІ?
38. У чому полягають сутність, причини, та основні етапи міжнародної міграції робочої сили?
39. Що являють собою сучасні центри притягання робочої сили?
40. Які наслідки переміщення трудових ресурсів для країн, що приймають робочу силу та для країн-експортерів робочої сили?
41. У чому полягає суть та форми міжнародного переміщення технологій?
42. Які особливості притаманні сучасному міжнародному технологічному обміну?
43. Які особливості міжнародної ліцензійної торгівлі?
44. Які особливості міжнародного ринку інжинірингових послуг?
45. Як здійснюється міжнародне регулювання ринку технологій?
46. Що розуміють під валютою і яка існує класифікація валют?
47. У чому сутність валютного курсу та які чинники впливають на валютний курс?
48. Які існують види розрахункових валютних курсів і для чого їх використовують?
49. Як розраховують крос-курс?
50. Які існують режими валютних курсів і від чого залежить їх вибір?
51. Які чинники визначають попит та пропозицію валюти?
52. Як впливає зміна ціни національної валюти на ціну національних та іноземних товарів?
53. Для чого та як здійснюється прогнозування валютного курсу?
54. Що розуміють під валютними відносинами та валютною політикою, якими є особливості валютної політики України?
55. У чому суть та особливості міжнародних розрахунків, які основні їх форми?
56. Визначте сутність, структуру та чинники, які впливають на стан платіжного балансу.
57. Як здійснюється балансування статей платіжного балансу?
58. Що розуміють під конвертованістю валюти та які розрізняють види конвертованості валюти залежно від валютних обмежень,

типів міжнародних операцій, відображених у платіжному балансі, та відношення до валюти резидентів і нерезидентів?

59. Що розуміють під світовою валютною системою та які її складові?
60. Охарактеризуйте систему золотого стандарту.
61. Чим золотовалютний стандарт відрізняється від золотого?
62. Які основні принципи Бреттон-Вудської та Ямайської валютної системи?
63. Що розуміють під міжнародними фінансовими потоками та які канали їхнього руху?
64. Яка структура світового фінансового ринку, які особливості його розвитку та провідні суб'єкти?
65. У чому полягає специфіка євrorинку?
66. Що розуміють під світовою фінансовою системою та в чому сутність фінансової глобалізації?
67. Які існують світові фінансові центри?
68. У чому сутність валютного ринку?
69. Які особливості ринку спот?
70. У чому полягає специфіка форвардного ринку?
71. Охарактеризуйте операцію своп.
72. Які відмінні риси ф'ючерсного ринку?
73. Охарактеризуйте валютні опціони.
74. У чому полягає суть спекулятивних валютних операцій?
75. Розкрийте зміст арбітражних операцій на валютному ринку.
76. Визначте сутність та основні форми міжнародного кредиту?
77. Як визначається вартість міжнародного кредиту?
78. У чому суть відсоткової ставки і які чинники впливають на зміну її величини?
79. Які особливості притаманні ринку єврокредитів та які основні форми середньо- та довгострокових єврокредитів?
80. У чому полягає та як здійснюється міжнародна офіційна допомога країнам із транзитивною економікою, в тому числі в Україні?
81. У чому сутність міжнародного ринку цінних паперів, які етапи та тенденції його розвитку?
82. Охарактеризуйте міжнародний ринок акцій
83. Що являє собою міжнародний ринок депозитарних розписок?
84. У чому сутність міжнародного ринку облігацій?
85. Які особливості мають єврооблігації?
86. Визначте сутність та особливості міжнародного ринку фінансового деривативів.
87. У чому полягає сутність понять «інтеграція», «регіоналізація» та «глобалізація»?
88. Які існують рівні міжнародної економічної інтеграції?
89. Якими є основні цілі та напрями функціонування ЄС?
90. Що являє собою Європейська асоціація вільної торгівлі?
91. У чому полягають особливості інтеграції східноєвропейських країн?
92. Визначте цілі та функції НАФТА.

93. Які основні моделі інтеграції існують у Латинській Америці?
94. Визначте цілі та функції АСЕАН.
95. У чому полягають особливості АТЕС?
96. Визначте специфічні риси африканських інтеграційних процесів.
97. У чому полягає об'єктивна необхідність інтеграції України у сучасну систему світогосподарських зв'язків?
98. У чому полягають стратегічні напрями інтеграції української економіки до світогосподарських зв'язків?
99. Назвіть нові форми залучення України в міжнародну економічну систему.
100. У чому полягає сутність міжнародного бізнесу?
101. Чому бізнес переходить національні кордони сьогодні?
102. Визначте основні форми міжнародного бізнесу.
103. Що являє собою міжнародна фірма?
104. Назвіть та дайте характеристику основних рис офшорних центрів.
105. Як здійснюється регулювання правостосунків з офшорними юрисдикціями в Україні?
106. Назвіть та дайте характеристику основних способів використання офшорних центрів.
107. Визначте та дайте характеристики основних форм офшорного підприємництва.
108. У чому полягає сутність ТНК?
109. Визначте критерії транснаціоналізації фірми.
110. Визначте сучасні форми організаційної структури ТНК.
111. Які ви знаєте чинники внутрішнього середовища ТНК та в чому полягає їх сутність?
112. Яка роль малого бізнесу в системі ТНК?
113. У чому полягають сутність та принципи поняття «міжнародний менеджмент»?
114. Дайте визначення підприємницькому менеджменту.
115. Дайте визначення інноваційному менеджменту.
116. Дайте визначення маркетинговому менеджменту.
117. Визначте напрями підприємницької стратегії міжнародної фірми.
118. Якими є місце та роль виробничого менеджменту в діяльності міжнародної фірми?
119. У чому полягає стратегія ТНК з розміщення виробництва і збуту?
120. У чому полягають сутність та специфіка проблем менеджменту міжнародного маркетингу?
121. Яка специфіка ціноутворення для міжнародного маркетингу?
122. У чому полягає сутність міжнародного фінансового менеджменту?
123. Як здійснюється управління валютним ризиком?
124. Що являє собою чинна капітальна політика?
125. Як здійснюється фінансування міжнародної торгівлі?
126. Що являє собою капітальне бюджетування міжнародної фірми?

Підсумкові тестові завдання до курсу

1. Яка складова безпосередньо не залучається до сучасної (позитивної) економічної теорії:

- а) мікроекономіка;
- б) макроекономіка;
- в) міжнародна економіка;
- г) загальноекономічна теорія?

2. Системному визначенню предмета курсу «Міжнародна економіка» сприяє окреслення його

- а) об'єкта;
- б) концепту;
- в) структури;
- г) субстрату;
- д) функцій;
- е) суб'єктів.

3. Міжнародна торгівля — це:

- а) сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всього світу;
- б) стійкий обмін продуктами виробництва між контрагентами різних країн;
- в) сукупність експортних та імпорتنих операцій.

4. Якщо Україна витрачає на виробництво льону 7 умовних одиниць праці, а на виробництво цибулі — 18, а Корея — відповідно 9 та 15 одиниць праці, то Україна має:

- а) абсолютну перевагу у виробництві цибулі, а Корея — у виробництві льону;
- б) абсолютну перевагу у виробництві льону, а Корея — у виробництві цибулі;
- в) порівняльну перевагу у виробництві льону, а Корея — у виробництві цибулі.

5. Теорія абсолютних переваг стверджує, що:

- а) країна спеціалізується на виробництві тих товарів, за якими вона має менші витрати, ніж інша країна;

- б) спеціалізація кожної країни на виробництві «свого» товару збільшує світовий продукт;
- в) вииграш від спеціалізації отримують усі країни;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

6. Відмінність теорії відносних переваг від теорії абсолютних переваг у тому, що:

- а) перша довела вигідність торгівлі навіть між незіставними за рівнем розвитку країнами;
- б) першу можна застосувати тільки до розвинутих країн, а другу — до всіх інших країн;
- в) перша не дістала такого широкого визнання як друга;
- г) друга була науково неспроможною;
- д) немає правильної відповіді.

7. Недоліком класичних теорій міжнародної торгівлі є:

- а) нереалістичність вихідних передумов моделей;
- б) аналіз торгівлі в статичній, а не в динамічній формі;
- в) неможливість пояснити швидкого економічного зростання деяких країн, що розвиваються, всупереч спеціалізації відповідно до відносних переваг;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

8. Теорема Хекшера-Оліна:

- а) стверджує, що експорт товарів — це експорт факторів виробництва в завальованій формі;
- б) заперечує класичну теорію зовнішньої торгівлі;
- в) пояснює зростання внутрішньофірмової торгівлі всередині ТНК;
- г) була підтримана і розвинута В. Леонтьєвим;
- д) немає правильної відповіді.

9. Вільна торгівля — це:

- а) політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних та нетарифних інструментів торговельної політики;
- в) продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами нижчими від витрат виробництва для отримання конкурентних переваг.

10. Протекціонізм — це:

- а) політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних та нетарифних інструментів торговельної політики;
- в) продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами, нижчими від витрат виробництва для отримання конкурентних переваг.

11. *До тарифних інструментів торгової політики належать:*
- а) мита, ліцензування, субсидії;
 - б) мита, квотування, «добровільні» обмеження експорту;
 - в) мита.
12. *До прихованих методів торгової політики належать:*
- а) торгові угоди, технічні бар'єри, правові режими;
 - б) субсидії, демпінг, експортне кредитування;
 - в) технічні бар'єри, податки і збори, державні закупки, вимоги про вміст місцевих компонентів.
13. *До фінансових методів торгової політики належать:*
- а) демпінг, експортне кредитування, субсидії;
 - б) субсидії, кредитування, ліцензування;
 - в) субсидії, валютно-фінансові угоди, митні пільги.
14. *До кількісних методів торговельної політики належать:*
- а) квотування, ліцензування, «добровільні» обмеження експорту;
 - б) субсидії, експортне кредитування, демпінг;
 - в) субсидії, ліцензування правові режими.
15. *Мито — це:*
- а) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва;
 - б) оподаткування товарів за ступенем зростання їх оброблення;
 - в) оплата за товар, який перетинає митний кордон.
16. *Введення країною ввізного мита:*
- а) погіршує добробут споживачів цієї країни;
 - б) приносить додатковий вигравш вітчизняним виробникам імпортозамінної продукції;
 - в) приносить додатковий дохід державі;
 - г) усі наведені відповіді правильні;
 - д) усі наведені відповіді правильні, крім «в».
17. *Хто більше за всіх виграв від вільної зовнішньої торгівлі:*
- а) країни, що розвиваються;
 - б) молоді галузі виробництва;
 - в) галузі, які конкурують з імпортом;
 - г) споживачі?
18. *Чому галузі, які конкурують з імпортом, виступають проти вільної торгівлі:*
- а) вони будуть змушені підвищити ефективність виробництва, щоб залишитися конкурентоспроможними;
 - б) вони втрачають обсяг продажу тим споживачам, які бажають купувати імпортовану продукцію;
 - в) вони будуть змушені продавати свою продукцію за нижчими цінами, тому що конкуренція загострюється?

19. Який з інструментів торгової політики не створює суттєвих перешкод для вільної торгівлі:

- а) ліцензії на ввезення та вивезення товару;
- б) мито на імпорт;
- в) «добровільні» обмеження експорту;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні?

20. Демпінг — це:

- а) плата за товар, який перетинає митний кордон;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку за допомогою використання тарифних інструментів;
- в) експорт товарів за цінами нижчими від собівартості цих товарів.

21. Вставте пропущене слово:

... — дозволи, які видають державні органи на експорт або імпорт товарів у встановлених кількостях за певний проміжок часу.

22. Вставте пропущене слово:

... — грошова виплата, яка направлена на підтримку національних виробників і непрямую дискримінацію імпорту.

23. До основних напрямів діяльності ЮНКТАД не належать:

- а) міжурядові наради із залученнями експертів;
- б) допомога країнам при укладанні міжнародних зустрічних торговельних угод;
- в) проведення досліджень, аналіз стратегій та збирання даних;
- г) надання технічної допомоги країнам, що розвиваються.

24. МТЦ сприяє розвитку торгового потенціалу країн на таких рівнях:

- а) керівні органи та установи, установи сприяння торгівлі (УСТ), ТНК, малі та середні підприємства (МСП);
- б) країни, що розвиваються; УСТ; МСП;
- в) керівні органи та установи; УСТ; МСП.

25. Вкажіть на суттєву різницю між ГАТТ і СОТ:

- а) ГАТТ не була членом ООН, а СОТ — є;
- б) ГАТТ об'єднувала розвинуті країни, а СОТ — також і такі, що розвиваються;
- в) правила ГАТТ поширювалися тільки на торгівлю товарами, а СОТ — і на послуги.

26. Принцип «найбільшого сприяння в торгівлі» означає:

- а) скорочення митних тарифів у торгівлі між країнами;
- б) надання країні-партнеру з торгівлі таких самих пільг, які надані будь-якій іншій країні;
- в) надання країні-партнеру з торгівлі валютних пільг.

27. Основною метою ЮНСІТРАЛ є:

- а) рівноправне і всебічне торговельне співробітництво між країнами;

- б) розширення світової торгівлі;
- в) зміцнення співробітництва країн, що розвиваються, в сфері міжнародної торгівлі;
- г) координація роботи міжнародних організацій з питань права міжнародної торгівлі.

28. У якому випадку вартість капіталу в обох країнах вирівнюється:

- а) якщо країни відрізняються за забезпеченістю факторами виробництва;
- б) якщо країни не відрізняються за забезпеченістю факторами виробництва;
- в) якщо капітал не може вільно пересуватися між країнами;
- г) якщо капітал може вільно пересуватися між країнами?

29. Вставте пропущене слово:

... — вкладення капіталу в іноземні цінні папери, які не дають інвесторові право реального контролю за об'єктом інвестування.

30. Вставте пропущене слово:

... — кошти з держбюджету, які переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням уряду, а також за рішенням міжурядових організацій.

31. Вставте пропущене слово:

... — фінансові активи, які виникають внаслідок прямого позичання коштів кредитором позичальнику, в результаті якого кредитор або не отримує жодного письмового гарантійного зобов'язання, або отримує борговий цінний папір.

32. Вставте пропущене слово:

... — вкладання капіталу з метою отримання довгострокового економічного інтересу в країні вкладення капіталу, що забезпечує контроль інвестора за об'єктом розміщення капіталу.

33. Яку угоду можна назвати формою ПІІ:

- а) переказ турецькими робітниками заробітної плати з України на батьківщину;
- б) ввезення українськими банками готівкових доларів;
- в) розміщення українським урядом облігаційної позики на євrorинках;
- г) купівля «Славутичем» російського приватизованого підприємства;
- д) купівля Національним банком України доларів США на валютному ринку?

34. Приватні боргові зобов'язання включають:

- а) ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації;

б) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання;

в) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання, ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації.

35. Реструктуризація боргу — це:

а) перенесення платежів та скорочення загальної суми боргу, спрямовані на підтримання платоспроможності боржників у середньодовгостроковій перспективі;

б) заходи, які вживаються за згодою боржників та кредиторів, які спрямовані на підтриманні платоспроможності боржників у середньодовгостроковій перспективі.

36. Офіційні боргові зобов'язання поділяють на:

а) ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації;

б) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання;

в) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання, ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації.

37. Який з наведених способів передачі коштів не є інструментом міжнародного кредитування:

а) розміщення коштів на депозитах;

б) міжнародні трансферти;

в) торгові кредити;

г) міжнародні позики?

38. За типом позичальника боргові зобов'язання можуть бути:

а) державні, гарантовані державою, приватні, концесійні;

б) державні, гарантовані державою, приватні негарантовані, міжнародних організацій;

в) державні, гарантовані державою, приватні.

39. Еміграція приводить:

а) до збільшення доходів працюючих і доходів власників капіталу;

б) збільшення доходів працюючих і зменшення доходів власників капіталу;

в) зменшення доходів працюючих і доходів власників капіталу.

40. Імміграція приводить:

а) до збільшення доходів працюючих і доходів власників капіталу;

б) збільшення доходів працюючих і зменшення доходів власників капіталу;

в) зменшення доходів працюючих і збільшення доходів власників капіталу.

41. Міжнародна передача технології — це:

- а) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній основі;
- б) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі;
- в) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі між резидентами та нерезидентами.

42. Причини обмеження міжнародної передачі технологій:

- а) відсутність економічних стимулів, політичні та соціальні фактори, слабе юридичне забезпечення, небезпека використання прогресивних технологій у воєнних цілях;
- б) бажання утримати технологічне лідерство та міркування національної безпеки, політичні та соціальні фактори;
- в) бажання утримати технологічне лідерство, міркування національної безпеки, міжнародні домовленості.

43. Поняття «валюта» означає:

- а) грошову національну одиницю, що лежить в основі грошової системи;
- б) тип грошової системи в даній країні;
- в) іноземну валюту;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

44. Якщо валютний курс, визначений методом прямого котирування, знижується, то національна валюта:

- а) дорожчає;
- б) знецінюється;
- в) створює оптимальний валютний простір;
- г) підтримується урядом на валютному ринку.

45. Класифікація валютних систем ґрунтується:

- а) на тому, який саме актив визнається резервним;
- б) на золотому вмісті;
- в) на виникненні паралельного обігу валют на ринку країни

46. «Обмінний валютний курс» — це:

- а) кількість одиниць однієї валюти, необхідна для придбання одиниць іншої валюти;
- б) ринкові ціни однієї валюти, виражені в іншій валюті;
- в) сукупність цін валют, взаємопов'язаних тристороннім арбітражем;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

47. Вибір валютної політики залежить від:

- а) мети економічної політики країни;
- б) ступеня залежності національної економіки від процесів світового господарства;

- в) внутрішньої нестабільності країни;
 - г) проблеми оптимального поєднання безробіття та інфляції;
 - д) усі відповіді правильні;
 - е) усі відповіді неправильні.
48. *Перевага фіксованих валютних курсів полягає в тому, що:*
- а) автоматично коригують дефіцити і активи платіжних балансів;
 - б) зменшують ризик і невизначеність міжнародної торговельної, кредитної та інвестиційної діяльності;
 - в) оптимізується попит та пропозиція валюти.
49. *Перевага плаваючих валютних курсів полягає в тому, що:*
- а) автоматично коригують дефіцити і активи платіжних балансів;
 - б) зменшують ризик і невизначеність міжнародної торговельної, кредитної та інвестиційної діяльності;
 - в) сприяють розширенню міжнародної торгівлі.
50. *Ямайська валютна система — це:*
- а) система договірно-фіксованих курсів і паритетів валют, що періодично переглядаються;
 - б) система, яка дозволяє як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант;
 - в) коли всі країни підтримують жорстке співвідношення між своїми запасами золота і кількістю грошей в обігу;
 - г) коли всі національні валюти мають фіксований вміст золота.
51. *Активне сальдо платіжного балансу збільшиться, якщо в країні:*
- а) відбудеться виплата заборгованості за заробітною платою;
 - б) зменшаться реальні процентні ставки;
 - в) сповільниться темп економічного зростання.
52. *Рахунок поточних операцій платіжного балансу не охоплює:*
- а) чисті доходи від інвестицій;
 - б) транспортні послуги іноземним державам;
 - в) зміни в активах країни за кордоном;
 - г) товарний експорт.
53. *Яке з наведених тверджень неправильне:*
- а) позитивне сальдо рахунка капіталу виникає, якщо обсяг відпливу капіталу менше іноземних інвестицій у національну економіку;
 - б) рахунок капіталу і рахунок поточних операцій у сумі дорівнюють чистому експорту;
 - в) відповідно до статистики національних рахунків платіжний баланс завжди збалансований;
 - г) сальдо рахунку поточних операцій дорівнює чистому експорту;
 - д) усі твердження правильні?
54. *Фінансовий рахунок платіжного балансу поліпшиться за рахунок таких подій:*

- а) збільшаться трансфертні перекази в країну;
- б) іноземці збільшать вкладення в державні облігації;
- в) резиденти країни збільшать інвестиції за кордон;
- г) Центральний банк збільшить обсяг купівлі іноземної валюти;
- д) немає правильної відповіді.

55. Валютні відносини — це:

- а) міжнародний рух факторів виробництва та товарів і сукупність інструментів;
- б) закріплена в міжнародних угодах форма організації валютно-фінансових відносин, які функціонують самостійно або обслуговують міжнародний рух товарів та факторів виробництва;
- в) сукупність грошових відносин, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між суб'єктами світового господарства.

56. Зростання дефіциту поточного балансу спричинює:

- а) падіння курсу національної валюти;
- б) зростання курсу національної валюти;
- в) зменшення пропозиції національної валюти за кордоном.

57. Падіння курсу національної валюти спричинює:

- а) зниження ціни експорту й імпорту;
- б) збільшення ціни експорту й імпорту;
- в) зниження ціни експорту і збільшення ціни імпорту;
- г) збільшення ціни експорту й зниження ціни імпорту.

58. Зростання курсу національної валюти спричинює:

- а) зниження ціни експорту й імпорту;
- б) збільшення ціни експорту й імпорту;
- в) зниження ціни експорту і збільшення ціни імпорту;
- г) збільшення ціни експорту і зменшення ціни імпорту.

59. Конвертованість як економічну категорію можна визначити як:

- а) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій у своїй країні;
- б) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій як у своїй країні, так і за кордоном;
- в) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій за кордоном.

60. Резервні активи включають:

- а) монетарне золото, СПЗ, резервну позицію у МВФ, валютні та інші активи;
- б) монетарне золото, євро, резервну позицію у МВФ, валютні та інші активи

61. Рух валютних та фінансових ресурсів відбувається через:

а) валютні операції, валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів і послуг, закордонні інвестиції, операції з цінними паперами;

б) валютні операції, валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів і послуг, операції з цінними паперами;

в) валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів та послуг, закордонні інвестиції, операції з цінними паперами.

62. Ринок валютних деривативів включає такі сегменти:

а) форвардний ринок, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів;

б) ринок спот, форвардний ринок, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів;

в) ринок своп, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів.

63. Міжнародний фінансовий ринок складається з таких, тісно пов'язаних між собою через систему міжнародних розрахунків, сегментів:

а) ринку валют, ринку боргових зобов'язань, ринку титулів власності, ринку фінансових деривативів;

б) ринку валют, ринку боргових зобов'язань, ринку акцій, ринку валютних деривативів;

в) ринку боргових зобов'язань, ринку акцій, ринку валютних та фінансових деривативів.

64. Форварди та ф'ючерси — це:

а) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладення угоди;

б) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;

в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;

г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими ж валютами.

65. Свопи — це:

а) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладання угоди;

б) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;

в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за

фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;

г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

66. Опціони — це:

а) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;

б) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладання угоди;

в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;

г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

67. Канали, якими може ввозитись іноземна валюта — це:

а) уповноважені банки;

б) туристи і люди, що приїхали у відрядження;

в) шлях зняття готівкової валюти з валютних рахунків підприємствами, організаціями тощо;

г) усі відповіді правильні;

д) немає правильної відповіді.

68. Ф'ючерси — це:

а) стандартизовані форвардні контракти на певну суму валюти, торгівля якими здійснюється на організованих біржах;

б) угоди з обміну двома валютами на основі контрактів, які передбачають розрахунки через більше ніж два робочі дні та які є структурно близькими до угод спот;

в) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

69. Хеджування — це:

а) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;

б) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продає;

в) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабом інвестиції, плюс відсоток, який буде отриманий на інвестицію.

70. Спекуляція — це:

- а) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс відсоток, який буде отримано за інвестицію;
- б) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;
- в) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав.

71. Арбітраж — це:

- а) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;
- б) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс відсоток, який буде отримано на інвестицію;
- в) купівля валюти або іншого активу на одному ринку, її негайний продаж на іншому ринку та отримання прибутку завдяки відмінності ціни купівлі та ціни продажу;
- г) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, які дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав.

72. Функції біржового валютного ринку полягають насамперед у:

- а) визначенні попиту валюти, встановленні валютних курсів, визначенні довідкових курсів валют, а також у формуванні певної стратегії і тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання;
- б) визначенні попиту та пропозиції валюти, встановленні валютних курсів, прогнозі їх динаміки, визначенні довідкових курсів валют, а також у формуванні певної стратегії та тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання;
- в) визначенні попиту та пропозиції валюти, прогнозі їх динаміки, здійснення валютних операцій, також у формуванні певної стратегії і тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання.

73. Учасниками міжнародних валютних ринків є:

- а) банки, валютні біржі, брокерські фірми, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації;
- б) банки, брокерські фірми, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні і фінансові організації, країни (як суб'єкт господарювання) ;
- в) банки, валютні біржі, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації, країна (як суб'єкт господарювання), фізичні особи.

74. Міжнародний ринок акцій поділяється на:

- а) на зрілі ринки; ринки, що розвиваються;
- б) ринок титулів власності та ринок депозитарних розписок;
- в) ринок державних цінних паперів, ринок приватних цінних паперів, ринок цінних паперів міжнародних організацій.

75. Фінансові деривативи — це:

- а) інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив'язані до іншого фінансового або реального активу;
- б) інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких змінюються під впливом попиту та пропозиції.

76. Згідно з класифікацією БМР є такі типи активів, до кожного з яких або до будь-якого їх поєднання може бути прив'язаний дериват:

- а) товари, акції, іноземна валюта, процентна ставка;
- б) товари, акції, іноземна валюта;
- в) товари, цінні папери, іноземна валюта.

77. Глобалізація означає:

- а) галузь економічної науки, яка займається ключовими планетарними проблемами сучасної і майбутньої людської цивілізації;
- б) тісну взаємодію і сплетення економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовому терені;
- в) поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу;
- г) формування єдиної для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин;
- д) великої сили рух всесвітнього капіталу (без національних та ідеологічних відмінностей) за максимальні прибутки у мінімальні строки;
- е) систему або спосіб організації взаємозалежного виробництва;
- є) усі відповіді правильні;
- ж) правильної відповіді немає.

78. Вставте пропущене слово:

... — це процес зближення національних економік, шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони.

79. Вставте пропущене слово:

... — це поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі, що зветься регіоном.

80. Які форми міжнародних інтеграційних об'єднань Ви знаєте:

- а) зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз, зона преференційної торгівлі;
- б) міжнародний ринок, митний союз, спільний ринок, політичний союз, зона преференційної торгівлі;

в) світовий ринок, зона вільної торгівлі, митний союз, валютний союз, політичний союз;

г) спільний ринок, міжнародний ринок, митний союз, зона вільної торгівлі, економічний союз.

81. Які риси характерні для митного союзу?

- а) усунення внутрішніх тарифів;
- б) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф;
- в) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф, вільний рух чинників виробництва;
- г) усунення внутрішніх тарифів, спільний зовнішній тариф, вільний рух чинників виробництва, єдина валютна система?

82. Інтеграційне об'єднання має такі риси: усунуто внутрішні тарифи, створено спільний зовнішній тариф, здійснено вільний рух капіталу і робочої сили. Визначте природу цього об'єднання:

- а) зона вільної торгівлі;
- б) митний союз;
- в) спільний ринок;
- г) економічний союз.

83. Які країни є засновниками Шанхайської організації співробітництва (ШОС):

- а) Монголія;
- б) Казахстан;
- в) Китай;
- г) Киргизстан;
- д) Росія;
- є) Республіка Корея;
- ж) Таджикистан;
- з) Узбекистан.

84. Договір про утворення Єдиного економічного простору підписали країни:

- а) Росія, Казахстан, Узбекистан, Киргизстан;
- б) Росія, Білорусь, Казахстан, Узбекистан;
- в) Росія, Білорусь, Україна, Казахстан;
- г) Росія, Україна, Білорусь, Молдова.

85. Організація Чорноморського економічного співробітництва складається з:

- а) 4-х держав;
- б) 8-ми держав;
- в) 11-ти держав;
- г) 12-ти держав.

86. Документ, на основі якого почалося співробітництво України та ЄС, має назву:

- а) Угода про партнерство та співробітництво між ЄС та Україною;

- б) Спільна стратегія Європейського Союзу щодо України;
- в) Стратегія інтеграції України в ЄС;
- г) План дій Україна — ЄС.

87. Визначте новітні форми залучення України до міжнародної економічної системи:

- а) Кластери;
- б) Вільні (спеціальні) економічні зони;
- в) Єврорегіони;
- г) Технопарки;
- д) Міжнародні транспортні коридори;
- є) Морські економічні райони міжнародного співробітництва;
- ж) Території пріоритетного розвитку.

88. Які напрями притаманні підприємницької стратегії міжнародної фірми:

- а) стратегія в галузі дослідження і розвитку;
- б) технологічна стратегія;
- в) операційна стратегія;
- г) маркетингова стратегія;
- д) культурологічна стратегія;
- є) фінансова стратегія;
- ж) стратегія людських відносин?

89. Відповідно до Кодексу поведінки ТНК, розробленого ООН, до них відносяться підприємства:

- а) ті, що мають за кордоном хоча б одну філію, дочірню чи змішану компанію;
- б) з обсягом закордонних продажів 25 % і вище, оборотом у десятки мільйонів доларів і знаходяться у власності декількох країн;
- в) ті, що мають дочірні компанії в двох чи декількох країнах, що здійснюють узгоджену політику і загальну стратегію з одного чи декількох центрів;
- г) ті, що мають підрозділи в двох чи більше країнах, що здійснюють узгоджену політику і загальну стратегію з одного чи декількох центрів, підрозділи так зв'язані між собою, що кожний з них здатний впливати на діяльність інших, мати доступ до ресурсів і поділяти відповідальність з іншими підрозділами.

90. Філія ТНК являє собою:

- а) відособлений підрозділ ТНК, який не є юридичною особою, розташований поза місцем перебування штаб-квартири, який здійснює захист і представлення інтересів ТНК, укладає від її імені угоди та ін.;
- б) відособлений підрозділ ТНК, який не є юридичною особою, розташований поза місцем перебування штаб-квартири, який виконує всі чи частину функцій корпорації;
- в) створений шляхом передачі частини свого майна як юридична особа відособлений підрозділ ТНК;

г) підрозділ, який на 100 % належить ТНК, що не має власного балансу і не має права залучати місцевих підприємців як партнерів.

91. Прояв подвійного оподаткування можна ідентифікувати за такою ознакою:

а) обкладання одного податкового об'єкту кілько разів за один податковий період;

б) оподаткування різних об'єктів більше одного разу владою одного рівня;

в) одночасне обкладання тим самим податком на рівні компанії і на рівні акціонерів.

92. Країни чи відокремлені території єдиних держав, де на державному рівні для певного типу компанії, власниками яких є іноземці, встановленні значні пільги в оподаткуванні, зниженні чи скасовані вимоги до бухгалтерського обліку, частково або цілком зняті митні та торговельні обмеження — це:

а) спеціальна економічна зона;

б) офшорна зона;

в) територія пріоритетного розвитку.

93. Вставте пропущене слово:

... — це діяльність компанії поза юрисдикції будь-якої держави.

94. Використання офшорних центрів, з точки зору податкового законодавства, включає легальні, заборонні та злочинні способи:

а) так;

б) ні.

95. З метою хеджування валютних ризиків використовуються:

а) валютні свопи, валютні споти, валютні опціони, валютні ф'ючерси, валютні форварди;

б) валютні споти, валютні свопи з фіксованою та плаваючою ставками, валютні ф'ючерси та опціони.

в) валютні свопи, валютні ф'ючерси, валютні опціони.

96. Уряду найвигідніше залучення інвестицій у вигляді:

а) прямих інвестицій;

б) портфельних інвестицій;

в) інших інвестицій;

г) усіх перелічених інвестицій в однаковій мірі;

д) немає правильної відповіді.

97. Intel продає комплектуючі для складання і готові комп'ютери в Україну. Україна запроваджує високе імпортне мито на ввезення зібраних комп'ютерів Intel, щоб захистити українських виробників, і різко збільшує податок на прибуток іноземних компаній. Що може зробити Intel, щоб скоротити обсяг податків на прибуток, які виплачуються в Україні:

а) викупити в Україні частину підприємств конкурентів і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектуючих для цих підприємств;

б) створити в Україні свою філію і застосувати завищені трансфертні ціни на поставки комплектуючих для цієї філії;

в) створити в Україні СП і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектуючих?

98. Валютні ризики — це:

а) група ризиків, які виникають внаслідок використання декількох валют у міжнародних угодах;

б) ризики, які пов'язані зі зміною в майбутньому валютного курсу та ціни;

в) ризики, які виникають у зв'язку зі збоями в системі міжнародних розрахунків за валютними операціями.

99. Dell продає в Україну комп'ютери та комплектуючі для їх складання на місцевих підприємствах. Україна запроваджує високе імпортне мито на ввезення готової продукції Dell, щоб захистити українські складальні підприємства, і різко збільшує податок на прибуток іноземних компаній. Що може зробити Dell, щоб не віддати частку українського ринку місцевим конкурентам:

а) шляхом прямого інвестування створити свою філію в Україні;

б) припинити поставки комплектуючих на українські підприємства;

в) застосувати трансфертні ціни?

100. ЕМС вирішила здійснити прямі інвестиції у підприємства комп'ютерної промисловості України. Як найефективніше ЕМС може гарантувати цілісність своїх активів в Україні:

а) застрахувати свої інвестиції в західній страховій компанії;

б) застрахувати свої інвестиції в українській страховій компанії;

в) отримати урядові гарантії?

Література

1. *Ван Хорн Дж.К.* Основы управления финансами. — М.: Финансы и статистика, 1999.
2. *Гіл Ч.* Міжнародний бізнес. — К.: Основи, 2001.
3. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ / Кер. авт. кол. і наук. ред. Циганкова Т.М. — К.: КНЕУ, 2003.
4. *Грейсон Дж.К., О'Делл К.* Американський менеджмент на порозі ХХІ века. — М.: Экономика, 1995.
5. *Гриффин Р., Пастей М.* Международный бизнес. — СПб: Питер, 2006.
6. *Денберг Р. Л.* Международное налогообложение. — М.: ЮНИТИ, 1997.
7. *Друкер П.* Як забезпечити успіх у бізнесі. — К.: Україна, 1994.
8. *Дэниелс Дж. Д., Радеба Ли Х.* Международный бизнес: Учебник. — М.: Дело, 1994.
9. Економіка зарубіжних країн: Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г., Ковалевського В. В. — К.: ЦУЛ, 2007.
10. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г., Сіваченка І. Ю., Логвінової Н. С. — К.: ЦНЛ, 2006.
11. *Киреев А. П.* Международная экономика: В 2-х ч. — Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование: Учеб. пособие для вузов. — М.: Международные отношения, 1999.
12. *Киреев А. П.* Международная экономика: В 2-х ч. — Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. — М.: Международные отношения, 1997.
13. *Котлер Ф.* Маркетинг. Менеджмент. — СПб: Питер, 1998.
14. *Кругман П. Р., Обстфельд М.* Международная экономика: Учебник. — СПб: Питер, 2004.

15. *Линдерт П. Х.* Экономика мирохозяйственных связей: Учебник. — М.: Прогресс, 1992.
16. *Лук'яненко Д. Г.* Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2005.
17. *Луцишин З.* Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. — К.: Видавничий центр «ДрУк», 2002.
18. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономика: принципы, проблемы и политика. — В 2 т.; Т. I. — М.: Республика, 1992.
19. *Макконнелл К. Р., Брю С. Л.* Экономика: принципы, проблемы и политика. — В 2 т.; Т. II. — М.: Республика, 1992.
20. *Мартин Г.-П., Шуман Х.* Западная глобализации: атака на процветание и демократию. — М.: АЛЬПИНА, 2001.
21. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. Т. II: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1984.
22. Международные стратегии экономического развития: Учебное пособие / Под общей редакцией академика Пахомова Ю.Н. — Киев-Донецк, 2001.
23. *Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.* Основы менеджмента. — М.: Дело, 1995.
24. Міжнародна економіка: Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Логвинової Н.С., Осипова В.М. — К.: ЦУЛ, 2008.
25. Міжнародна економіка: Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Ржепішевський К.І., Ковалевський В.В. — К.: ЦУЛ, 2004.
26. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / За ред. Лук'яненка Д. Г. — К.: КНЕУ, 2003.
27. Міжнародне оподаткування. Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г., Логвинової Н. С. — К.: ЦНЛ, 2005.
28. Міжнародні організації: Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г., Ковалевського В. В. — К.: ЦУЛ, 2007.
29. Міжнародні стратегії економічного розвитку. Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г., Єханурова Ю. І., Ковалевського В. В. — К.: ЦНЛ, 2005.
30. Міжнародні фінанси: Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г., Логвинової Н. С., Ковалевського В. В. — К.: ЦУЛ, 2007.
31. Міжнародні фінанси: Підручник / За ред. О. І. Рогача. — К.: Либідь, 2003.
32. *Новицький В. Є.* Міжнародна економічна діяльність України. Підручник. — К.: КНЕУ, 2003.
33. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Начала, 1997.
34. *Овчинников Г. П.* Международная экономика: Учеб. пособие. — СПб: Изд.-во Михайлова В.А., 1999.

35. ООН: основные факты. Справочник. — М.: Весь мир, 2000.

36. Основи міжнародної торгівлі: Навч. посібник / За ред. Козака Ю. Г., Логвінової Н. С. — К.: ЦУЛ, 2005.

37. Пахомов Ю. М., Лук'яненко Д. Г., Губський Б. В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. — К.: Україна, 1997.

38. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. — М.: Прогресс, 1994.

39. Портер М. Международная конкуренция: Учебник. — М.: Международные отношения, 1998.

40. Пугель Томас А., Линдерт Питер Х. Международная экономика. — М.: Дело и Сервис, 2003.

41. Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. Підручник. — К.: Либідь, 2005.

42. Рокоча В. В. Міжнародна економіка. — К.: Таксон, 2003.

43. Рут Ф. Р., Філіпенко А. С. Міжнародна торгівля та інвестиції: Підручник. — К.: Основи, 1998.

44. Сальваторе Д. Международная экономика / Пер. с англ. — М.: Ин-т внеш. экон. связей и управления, 1998.

45. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора / Пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. — К.: Основи, 1998.

46. Татеиси К. Вечный дух предпринимательства. — К.: Укрзакордонвизасервис, 1992.

47. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: Навч. посібник / За ред. С.О. Якубовського, Ю.Г. Козака, — К.: ЦНЛ, 2006.

48. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. — СПб.: Питер, 1996.

49. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: У 2 т. — Т. 1 / Д. Г. Лук'яненко, Л. Л. Антонюк та ін.; За заг. ред. Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2006.

50. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств: Навч. посібник / За ред. Сіваченка І. Ю., Козака Ю. Г., Єханурова Ю. І. — К.: ЦНЛ, 2006.

51. Філіпенко А. С., Будкін В. С., Гальчинський А. С., Гесць В. М., Дудченко М. А. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть: Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів. — К.: Либідь, 2002.

52. Фомичев В. И. Международная торговля: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2001.

53. Фридмен М. Если бы деньки заговорили... — М.: Дело, 2002.
54. Хорошковський В. І. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями: еволюція, теорія, практика. — К.: Інтелект, 2002.
55. Хэррис Дж. М. Международные финансы. — М.: Международные отношения, 1996.
56. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001.
57. Шемет Т.С. Теорія і практика валютного курсу: Навч. посібник / За ред. О. І. Рогача. — К.: Либідь, 2006.
58. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982.
59. Энг М.В., Лис Ф.А., Мауер Л. Дж. Мировые финансы. — М.: ДеКА, 1998.
60. Fundamentals of International Business. — N.Y.: South-Western College Pub. 2003.
61. Hospers G.-J. Regional Economic Change in Europe: A Neo-Schumpeterian Vision. — Munster / London; LIT; 2004.
62. International Business: Competing in the Global Marketplace — N.Y. McGraw-Hill / Irwin, 2005.
63. International Business. — N.Y.: Prentice Hall. 2006.
64. International Business: The Challenges of Globalization. — N.Y.: Prentice Hall. 2007.
65. International Business. — NY.: The Dryden Press, 2005.
66. International Economics. — N.Y.: McGraw-Hill / Irwin, 2006.
67. International Economics. — N.Y.: Prentice Hall. 2005.
68. International Economics. — N.Y.: South-Western College Pub. 2006.
69. International Economics: Theory and Policy. — L.: Addison Wesley. 2005.
70. Introduction to International Relations: Theories and Approaches. — Oxford. Oxford University Press, USA. 2003.
71. Neutze J., Karatnycky A. Corruptions, Democracy, and Investment in Ukraine. — W.: RJI, October, 2007.
72. Regional Perspectives on Globalization. — N.Y.: Palgrave Macmillan. 2007.
73. Ukraine, Country Commercial Guide, U.S. Department of State, Washington, 2004.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Юрій Георгійович КОЗАК,
Дмитро Григорович ЛУК'ЯНЕНКО,
Юрій Володимирович МАКОГОН
та інші

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

За редакцією

*доктора економічних наук, професора Козака Ю. Г.,
доктора економічних наук, професора Лук'яненка Д. Г.,
доктора економічних наук, професора Макогона Ю. В.*

3-тє видання, перероблене та доповнене

Підручник

Керівник видавничих проєктів – *Б. А. Сладкевич*
Друкується в авторській редакції
Дизайн обкладинки – *Б. В. Борисов*
Редактор – *Н. П. Манойло*
Коректор – *С. С. Савченко*

Підписано до друку 26.09.2008. Формат 60x84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgС.
Умовн. друк. арк. 31,5.
Наклад 1000 прим.

Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК № 2458 від 30.03.2006