

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА імені О. М. БЕКЕТОВА**

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

За редакцією

доктора економічних наук, професора В. П. Решетило,

доктора економічних наук, доцента О. В. Бервено

**Харків
ХНУМГ ім. О. М. Бекетова
2024**

Авторський колектив:

Решетило Валентина Петрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та міжнародної економіки ХНУМГ ім. О. М. Бекетова;

Бервено Оксана Володимирівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економічної теорії та міжнародної економіки ХНУМГ ім. О. М. Бекетова;

Стадник Григорій Васильович, кандидат економічних наук, професор, професор кафедри економічної теорії та міжнародної економіки ХНУМГ ім. О. М. Бекетова;

Федотова Юлія Володимирівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки ХНУМГ ім. О. М. Бекетова;

Вороніна Олена Олегівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки ХНУМГ ім. О. М. Бекетова;

Можайкіна Наталія Василівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки ХНУМГ ім. О. М. Бекетова;

Москвіна Анастасія Олегівна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки ХНУМГ ім. О. М. Бекетова;

Наумов Максим Сергійович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки ХНУМГ ім. О. М. Бекетова;

Островський Ігор Анатолійович, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки ХНУМГ ім. О. М. Бекетова;

Рибак Ганна Іванівна, кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та міжнародної економіки ХНУМГ ім. О. М. Бекетова

Рецензенти:

Тютюнникова Світлана Володимирівна, доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії і економічних методів управління Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна;

Яременко Олег Леонідович, доктор економічних наук, професор, провідний науковий співробітник відділу економічної теорії Державної установи «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

Рекомендовано до друку Вченою радою

ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, протокол № 12 від 1 липня 2020 р.

Міжнародна економіка : навч. посіб. / за ред. В. П. Решетило, О. В. Бервено ; М43 Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2024. – 244 с.

ISBN 978-966-695-610-4

У навчальному посібнику розкрито основні поняття навчальної дисципліни «Міжнародна економіка» та їхній взаємозв'язок. Посібник складається з трьох змістових модулів, що послідовно розкривають суть, сучасні особливості та головні тренди розвитку світового господарства. Кожна тема навчального посібника супроводжується питаннями для самоконтролю та завданнями, що стануть у нагоді тим, хто прагне опанувати сукупність базових знань у галузі міжнародної економіки.

Навчальний посібник призначений для здобувачів закладів вищої освіти, аспірантів, викладачів та всіх, хто цікавиться проблемами міжнародної економіки.

УДК 339.9(075)

© Колектив авторів, 2024

© ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2024

ISBN 978-966-695-610-4

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
Змістовий модуль 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	8
Т МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА.....	8
1.1 Основні етапи еволюції і формування міжнародної економічної системи.....	8
1.2 Міжнародний поділ праці – основа формування й розвитку міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин.....	19
ТЕМА 2 МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ. СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	28
2.1 Поглиблення інтернаціоналізації господарської діяльності.....	28
2.2 Основні напрями міжнародної економічної діяльності.....	30
2.3 Країни в міжнародній економіці та показники, що їх характеризують..	32
2.4 Середовище розвитку міжнародної економічної діяльності.....	40
Змістовий модуль 2 ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА.....	44
ТЕМА 3 СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ І ПОСЛУГ.....	44
3.1 Теорії міжнародної торгівлі.....	44
3.2 Закономірності розвитку та особливості сучасної міжнародної торгівлі.....	50
3.3 Торгівля послугами на світовому ринку.....	58
3.4 Державне та наддержавне регулювання міжнародної торгівлі. Міжнародна торгівельна політика.....	67
ТЕМА 4 ІНВЕСТИЦІЇ ТА МІЖНАРОДНЕ ВИРОБНИЦТВО.....	75
4.1 Міжнародне виробництво: суть та форми.....	75
4.2 Прямі та портфельні іноземні інвестиції.....	76
4.3 Міжнародна інвестиційна діяльність України.....	83
ТЕМА 5 МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ.....	89
5.1 Міжнародний кредит як економічна категорія.....	89
5.2 Основні форми міжнародного кредиту.....	93
5.3 Валютно-фінансові та платіжні умови міжнародного кредиту.....	96
5.4 Структура та види міжнародного кредиту.....	99
5.5 Міжнародне кредитування як різновид міжнародних розрахунків.....	104
5.6 Участь міжнародних організацій у міжнародному кредитуванні.....	107
ТЕМА 6 МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ОБМІН.....	115
6.1 Світовий ринок технологій: суть і структура.....	115
6.2 Форми та особливості міжнародного науково-технічного обміну.....	117
6.3 Державне регулювання трансферу технологій і перспективи залучення України до глобальної науково-технологічної системи.....	123
ТЕМА 7 СВІТОВИЙ РИНОК ПРАЦІ. МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ.....	128
7.1 Особливості формування та розвитку світового ринку праці.....	128

7.2	Суть, види, причини та наслідки міжнародної трудової міграції.....	131
7.3	Центри світового тяжіння мігрантів. Регулювання ринку праці міжнародними організаціями.....	136
7.4	Україна у світових міграційних процесах.....	140
Змістовий модуль 3 МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА, ЇЇ СКЛАДОВІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ.....		
		143
ТЕМА 8 МІЖНАРОДНА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА. СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК.....		
		143
8.1	Світова валютно-фінансова система та її елементи.....	143
8.2	Поняття світової валютної системи та її еволюція.....	145
8.3	Валютні ринки та валютні операції.....	148
8.4	Валютна політика. Міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації.....	151
8.5	Світовий фінансовий ринок.....	154
ТЕМА 9 МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ. ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС ТА МАКРОЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА.....		
		157
9.1	Суть, види й основні форми міжнародних розрахунків.....	157
9.2	Платіжний баланс: суть, особливості аналізу та механізми регулювання.....	161
9.3	Зв'язок сальдо платіжною балансу з іншими макроекономічними показниками.....	166
ТЕМА 10 МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ.....		
		170
10.1	Суть міжнародної економічної інтеграції та фактори її розвитку.....	170
10.2	Основні ознаки, рівні та форми міжнародної економічної інтеграції..	175
10.3	Статичні та динамічні ефекти інтеграції.....	180
10.4	Основні сучасні інтеграційні угруповання країн та особливості розвитку європейської економічної інтеграції.....	184
ТЕМА 11 ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....		
		205
11.1	Становлення та суть глобальної економіки.....	205
11.2	Рушійні сили, чинники та головні суб'єкти економічної глобалізації..	210
11.3	Сучасні особливості глобалізації економіки. Індекс глобалізації.....	216
11.4	Протириччя та проблеми розвитку економічної глобалізації. Альтерглобалізм.....	219
ТЕМА 12 ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ.....		
		224
12.1	Інтеграційні процеси в Україні: історичний аспект і сучасні особливості.....	224
12.2	Україна в регіональних економічних процесах.....	230
12.3	Європейська інтеграція та економічна безпека України.....	234
СПИСОК ДЖЕРЕЛ.....		
		240

ВСТУП

*Видання присвячується світлій пам'яті
докторки економічних наук, професорки
Валентини Петрівни Решетило,
професорки й завідувачки кафедри економічної теорії та міжнародної
економіки,
талановитої науковиці, чудової людини,
успішної керівниці, яка багато років надихала колектив кафедри на ефективну
співпрацю та нові наукові здобутки*

У реаліях сьогодення важко уявити фахівця в галузі економіки та бізнесу, який не був би озброєний знаннями з міжнародної економіки. Міжнародна економіка – фундаментальна економічна дисципліна, вивчення якої набуває особливої актуальності в умовах динамізму економічної глобалізації. Масштабність і різноманіття міжнародних економічних відносин здійснюють глобальний вплив на формування світового господарства як цілісної системи, що, зі свого боку, істотно впливає на функціонування національних економік, які стають все більш інтегрованими та взаємозалежними, підпорядковуючись глобальним тенденціям розвитку. Саме тому пізнання економічних процесів на глобальному рівні, там, де зароджуються основні тренди сучасного розвитку, неможливе без ретельного вивчення механізмів функціонування сучасного світового господарства та особливостей взаємовідносин між країнам. Саме тому вивчення міжнародної економіки є важливим елементом підготовки висококваліфікованих фахівців у галузі економічної науки.

Поглиблена фундаментальна підготовка сучасних економістів передбачає розуміння закономірностей економічного розвитку на всіх рівнях: національному, міжнародному, глобальному, у тісному взаємозв'язку з динамікою економічних, політичних, науково-технічних і культурних відносин між державами та іншими суб'єктами світового господарства. У процесі міжнародного економічного співробітництва виникають певні відносини, що відображають зв'язки між провідними суб'єктами сучасних міжнародних відносин: державами, регіональними об'єднаннями, міжнародними організаціями, підприємствами, кредитно-фінансовими установами тощо, які беруть участь у виробництві та розподілі товарів, послуг, матеріальних і фінансових ресурсів, що забезпечують національний і глобальний відтворювальний процес.

У процесі міжнародного економічного співробітництва виникають певні відносини, які відображають зв'язки між державами, регіональними

об'єднаннями, міжнародними організаціями, фірмами, кредитно-фінансовими установами, іншими суб'єктами з приводу виробництва й обігу товарів і послуг, матеріальних і фінансових ресурсів, що забезпечують національний та загальнопланетарний відтворювальний процес.

Навчальний посібник має на меті допомогти зацікавленим читачам у самостійному опануванні дисципліни «Міжнародна економіка», набутті певних уявлень про суть та особливості функціонування міжнародної економіки. Дисципліна «Міжнародна економіка» є однією з профільних дисциплін у підготовці фахівців економічного напрямку, вона є базовою для економістів-міжнародників. Економісту-міжнароднику потрібно знати всі аспекти розвитку світової економіки, розуміти політичні, соціальні, культурні контексти світового розвитку.

У навчальному посібнику розглянуто зміст фундаментальних понять міжнародної економіки та їхній взаємозв'язок. Навчальне видання також сприяє поглибленню уявлення про основні категорії та закономірності економічної теорії, дозволяючи розглянути їх на більш високому рівні економічного аналізу. Посібник складається з трьох змістових модулів, що послідовно розкривають суть, сучасні особливості та головні тренди розвитку світового господарства.

У першому змістовому модулі розглянуто теоретичні основи функціонування міжнародної економіки, суть міжнародної економічної системи та міжнародної економічної діяльності, основних вимірів сучасних міжнародних економічних відносин. Другий змістовий модуль присвячується питанням забезпечення міжнародного співробітництва та формам реалізації міжнародних економічних зв'язків, міжнародному руху товарів, послуг та факторів виробництва. У третьому змістовому модулі представлені основні складові сучасної міжнародної економічної системи та проведено аналіз головних тенденцій розвитку світового господарства, насамперед інтеграційного та глобалізаційного контекстів.

Кожна тема навчального посібника супроводжується питаннями для самоконтролю та завданнями, що стануть у пригоді тим, хто прагне опанувати сукупність базових знань у галузі міжнародної економіки. Наприкінці наведено рекомендовану літературу для подальшого ефективного дослідження цікавого світу міжнародної економіки. Навчальний посібник укладено відповідно до робочої програми навчальної дисципліни «Міжнародна економіка» і призначено для студентів закладів вищої освіти, аспірантів, викладачів та всіх, хто цікавиться проблемами міжнародної економіки.

Навчальний посібник є результатом ретельної роботи колективу кафедри економічної теорії та міжнародної економіки Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова, загальна редакція

доктора економічних наук, професора В. П. Решетило і доктора економічних наук, доцента О. В. Бервено.

Сподіваємося, що навчальний посібник надасть змогу читачам самостійно опанувати основні питання сучасної міжнародної економіки, ознайомитися зі світовим досвідом дослідження міжнародних економічних процесів і відносин, сформулювати цілісне уявлення про основні закономірності та головні тренди розвитку світового господарства, а також буде сприяти системному розумінню світогосподарських процесів та формуванню адекватного реаліям сучасного глобального світу способу мислення.

Автори висловлюють вдячність рецензентам.

Змістовий модуль 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

ТЕМА 1 МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА

Питання, які розкривають зміст теми:

1.1 Основні етапи еволюції та формування міжнародної економічної системи.

1.2 Міжнародний поділ праці – основа формування й розвитку міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин.

1.1 Основні етапи еволюції і формування міжнародної економічної системи

Міжнародна економічна система (МЕС) – це система, що включає взаємодію національних економічних систем на основі міжнародного поділу праці та відповідного механізму регулювання. Ключовими складовими цієї системи є національні економічні системи, що охоплюють галузі та сфери господарської діяльності країн. Шляхом взаємодії вони формують світові ринки та перетворюють виробництво на міжнародну економічну діяльність.

Міжнародна економічна система також включає підсистему різних міжнародних ринків і національних та міжнародних інститутів, які регулюють її функціонування, а також підсистему міжнародних економічних відносин. Процес розвитку цієї системи характеризується зростанням і поглибленням економічних зв'язків між країнами, групами країн, підприємствами та організаціями.

Міжнародна економічна система розвивалася поступово, переходячи від простіших до складніших форм. Досліджуючи її становлення, ми стикаємося з такими поняттями, як «світовий ринок», «світове господарство», «світова та міжнародна економіка», які виникли в результаті еволюції міжнародних економічних відносин. Кожен історичний етап має свої унікальні масштаби виробництва, рівень інтернаціоналізації господарського життя та соціально-економічну структуру.

Функціонування міжнародної економічної системи спрямоване на утворення *світового господарства*, для якого основоположним є світовий ринок. Він формувався з XV по XVIII століття. Його виникнення та розвиток є результатом тривалого історичного процесу.

Початку формуванню світового ринку і розширенню міжнародних економічних відносин сприяла нерівномірність поділу факторів виробництва. Перший етап історичної еволюції ринку позначився формуванням найпростіших внутрішніх ринків.

Внутрішній ринок – це форма господарського обміну, коли весь товар призначається для продажу виробником в межах країни.

Одразу після виникнення ринків вони почали спеціалізуватися. Виникли національні ринки, роздрібні ринки відокремилися від оптових, ринки праці та капіталу і, що найважливіше, частина ринку вже була зорієнтована на іноземних покупців.

Національний ринок – внутрішній ринок, частина якого орієнтована на іноземних покупців.

Передумовами розвитку національних ринків були:

- розділення сільського господарства та промисловості;
- розширення територіального поділу праці;
- зростання міст та міського населення;
- скасування внутрішніх мит;
- покращення транспортних засобів;
- розвиток податкової системи;
- акумуляція капіталу в промисловість;
- розповсюдження політики меркантилізму, який наголошував на платіжному балансі.

На другому етапі, з розвитком мануфактурного виробництва на основі розподілу праці, ринки стали розширюватися – від міських до регіональних, державних, міждержавних та світових масштабів.

Міжнародний ринок – це частина національних ринків, що безпосередньо пов'язана із зарубіжними ринками (виникли в Європі, на Близькому Сході, на Далекому Сході). Промисловість була тісно пов'язана з національними ринками. Торгівля на міжнародному ринку мала двосторонній характер, із вивозом готових продуктів за кордон та виробництвом із місцевої сировини для експорту.

У період первісного нагромадження капіталу та розвитку великої фабрично-заводської індустрії спостерігалось об'єднання локальних центрів міждержавної торгівлі в єдиний **світовий ринок**. Цей процес визначався розвитком капіталістичного способу виробництва та пройшов через *три стадії*: епоху мануфактури, машинне виробництво та корпоративний капіталізм.

Роль великої капіталістичної промисловості виявилася вирішальною для формування світового ринку з декількох причин:

– підприємці, головним для яких був високий прибуток, активно розширювали свої економічні зв'язки за межами країни, шукаючи оптимальні умови для продажу своїх товарів;

– завдяки запровадженню великої машинної промисловості стало можливим виробництво величезних партій товарів для експорту, що сприяло зростанню зовнішньої торгівлі та розвитку світового ринку;

– в умовах гострої конкурентної боротьби підприємства розширювали свої ринки збуту за кордоном, розвиваючи високотехнологічні галузі;

– масове виробництво товарів спричинило значний попит на сировинні ресурси, які постачалися з країн, що перебували в колоніальній залежності.

Таким чином, велика капіталістична промисловість відіграла ключову роль у формуванні та розвитку світового ринку, забезпечуючи як постачання товарів, так і попит на сировинні ресурси.

Етапи	Тривалість	Характеристика
I	XV – XVII ст.	<i>Зародження світового капіталістичного ринку:</i> <ul style="list-style-type: none"> – великі географічні відкриття; – поява колоній; – революція цін; – мануфактурний період
II	XVIII – XIX ст.	<i>Формування світового капіталістичного ринку, зародження і розвиток загальносвітового поділу праці:</i> <ul style="list-style-type: none"> – промисловий переворот; – буржуазні революції; – перехід від мануфактурної до фабричної системи
III	Кін. XIX – перша пол. XX ст.	<i>Формування системи загальносвітового поділу праці й на цій основі – всесвітнього господарства:</i> <ul style="list-style-type: none"> – електротехнічна революція; – двигуни внутрішнього згоряння; – економічний розподіл світу; – перехід до монополістичного капіталізму
IV	З 50-х рр. XX ст. дотепер	<i>Функціонування системи загальносвітового поділу праці, посилення взаємозалежності економік усіх країн:</i> <ul style="list-style-type: none"> – науково-технічна революція; – руйнування колоніальної системи; – процеси інтернаціоналізації й інтеграції; – формування світової фінансової системи; – утворення системи міжнародних економічних організацій

Рисунок 1.1 – Головні етапи розвитку світового господарства

Світовий ринок, хоча й виник на основі розвитку національних ринків, має свої відмінні особливості. Наявність таких особливостей обумовлюють:

1. *Вплив зовнішньоекономічної політики*: рух товарів на світовому ринку регулюється митними бар'єрами та іншими економічними політичними рішеннями держав, відображаючи їхні взаємовідносини.

2. *Світові ціни*: на світовому ринку існує особлива система цін, яка визначається глобальним попитом та пропозицією на товари.

3. *Різниця між торгуючими та неторгуючими товарами*: товари можна поділити на ті, що легко пересуваються між країнами, та ті, що використовуються лише в межах країни-виробника.

Торгуючі товари здатні перетинати кордони країн: це продукти сільського господарства, полювання, лісового господарства, рибальства, а також промислові товари.

Неторгуючі товари споживаються в межах країни-виробника: це будівництво, готельно-ресторанні й транспортні послуги, оборонна промисловість тощо.

Розбіжності між цими двома видами товарів виявляються в способі визначення цін та підтримці внутрішнього балансу попиту та пропозиції. Для торгуючих товарів ціни визначаються на основі глобального та внутрішнього ринків, тоді як для неторгуючих товарів вони залежать винятково від внутрішнього ринку країни.

Для торгуючих товарів підтримка внутрішнього балансу попиту та пропозиції не настільки важлива, оскільки недолік попиту може бути компенсований збільшенням попиту із зарубіжних країн, а недолік внутрішньої пропозиції можна врегулювати збільшенням поставок іноземних товарів. У разі використання неторгуючих товарів критично важливе підтримання внутрішнього балансу попиту та пропозиції, оскільки порушення цього балансу може призвести до серйозних соціально-економічних диспропорцій.

Важливо також відзначити, що динаміка та рівень внутрішніх цін на торгуючі товари є результатом динаміки й рівня цін в інших країнах, тоді як ціни на неторгуючі товари можуть значно відрізнятись від цін в інших країнах, а змінювання цін на них не впливає на зовнішні ринки.

Світовий ринок становить сферу стійких товарно-грошових відносин між країнами, що ґрунтуються на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва. Він характеризується такими головними ознаками:

– є категорією товарного виробництва, що внаслідок пошуку ринку збуту своєї продукції вийшло за національні межі;

– характеризується міждержавним переміщенням товарів, що перебувають під впливом як внутрішнього, так і зовнішнього попиту й пропозиції;

– оптимізує використання факторів виробництва, надаючи виробникам інформацію про те, де і в яких галузях вони можуть застосовуватися найбільш ефективно;

– усуває з міжнародного обміну товари та виробників, що не забезпечують міжнародний стандарт якості за конкурентними цінами.

Світове господарство – це система взаємодіючих господарств різних рівнів усіх країн світу, що функціонує відповідно до об'єктивних законів розвитку людського суспільства та системи економічних та інших міжнародних відносин, які базуються на міжнародному поділі праці.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) є системою взаємодії економічних суб'єктів різних країн, що діє на основі міжнародного поділу факторів виробництва. Вони включають різні **форми** економічної діяльності та співробітництва, а саме:

– *міжнародна торгівля товарами й послугами* як зовнішня торгівля всіх країн світу;

– *міжнародна інвестиційна та виробнича діяльність* як єдність міжнародної спеціалізації та кооперування, а також іноземні інвестиції у галузі економіки;

– *міжнародне науково-технічне співробітництво*: обмін результатами науково-дослідних та науково-конструкторських робіт;

– *міжнародна міграція робочої сили*: переміщення найманої праці між країнами;

– *міжнародні валютно-фінансові відносини*: система валютних платіжних розрахунків між країнами;

– *міжнародні кредитно-грошові відносини* між кредиторами і позичальниками різних країн;

– *міжнародна економічна інтеграція*: процес розвитку глибокого і стійкого взаємозв'язку між групами країн;

– *міжнародні зусилля у вирішенні глобальних проблем*: спільні зусилля країн у подоланні основних найважливіших викликів.

Рівні МЕВ можна розглядати з різних точок зору:

1. За суб'єктами:

- мікрорівень: підприємства, організації, фізичні особи;
- мезорівень: окремі регіони, галузеві кластери;
- макрорівень: окремі країни;
- мега- або квазімакрорівень: міжнародні організації, інтеграційні об'єднання, транснаціональні корпорації.

2. За територіальною ознакою:

- національний рівень: відносини між країнами;
- регіональний рівень: відносини між регіонами, галузевими кластерами;
- наднаціональний рівень: усі форми взаємодії між суб'єктами господарювання країн світу.

Рівні	Характеристика
Економічні контакти	Найпростіші економічні зв'язки між суб'єктами світової економіки, що мають епізодичний характер та регулюються одноразовими угодами
Економічна взаємодія	Стійкі міжнародні економічні зв'язки на основі спільних, раніше розроблених намірів, закріплених у довгострокових економічних угодах
Економічне співробітництво	Тісні економічні зв'язки кооперативного типу на основі спільних, раніше розроблених і погоджених намірів, закріплених у довгострокових економічних договорах і угодах
Економічна інтеграція	Вищий рівень розвитку МЕВ, процес зближення та адаптації національних економік, залучення їх в єдиний відтворювальний процес в інтернаціональних масштабах

Рисунок 1.2 – Інтенсивність відносин та рівні МЕВ

З розвитком міжнародних економічних відносин (МЕВ) відбувається формування й розвиток світового господарства та міжнародної економічної системи. МЕВ набувають глобального характеру, хоча вони залежать від економік окремих держав і світової економіки в цілому. Вони стають самостійним явищем і підкоряються власним законам.

Сучасне світове господарство має декілька характерних ознак:

- розвиток міжнародного переміщення факторів виробництва: зростання міжнародної мобільності капіталу, робочої сили та технологій;
- зростання міжнародних форм виробництва: транснаціональні компанії, спільні підприємства та інші форми, що дозволяють здійснювати виробництво на різних територіях;
- економічна політика держав: багатостороннє та двостороннє сприяння міжнародному руху товарів і факторів виробництва;
- виникнення економіки відкритого типу: національні економіки дедалі глибше інтегруються у світову економіку.

«**Відкритість**» економіки з погляду економічних теорій неолібералізму означає вільний рух товарів, капіталу, робочої сили та знань, що сприяє економічному зростанню. Це також веде до поглиблення міжнародної спеціалізації, раціонального розподілу ресурсів та зростання конкуренції.

Проте зростання «відкритості» економіки також створює нові виклики, оскільки національні господарства стають більш вразливими до зовнішніх негараздів.

Вимірювання рівня відкритості залишається предметом дискусії. Кількісні індикатори відкритості включають питому вагу експорту та імпорту у валовому внутрішньому продукті (ВВП). Україна, наприклад, має високу експортну (до 60 %) та імпортну (понад 50 %) квоти у ВВП.

Зокрема, відкрита економіка визначається тенденціями у світовому господарстві та зміцненням зовнішньоекономічних зв'язків, що сприяють загальному економічному зростанню. Однак оцінка рівня відкритості економіки за допомогою лише зовнішньоторговельних показників може бути обмеженою, оскільки не враховує інших аспектів впливу відкритості на соціально-економічний розвиток країни.

Для повної оцінки відкритості економіки важливо враховувати інші аспекти, зокрема фінансову та інвестиційну складові, технологічний рівень, комунікаційні можливості та політичний контекст. Це допомагає розкрити суть відкритості економіки та ідентифікувати як її переваги, так і слабкі сторони.

Щодо України, то вона, незважаючи на високі показники залучення до міжнародної торгівлі, ще не відповідає сучасним тенденціям глобального розвитку за структурними параметрами економіки. Це свідчить про необхідність удосконалення внутрішніх економічних процесів та політик для відповідності вимогам глобального ринку.

Отже, *світове господарство* становить більш високу, порівняно зі світовим ринком, стадію розвитку ринкової економіки, яка включає не лише міжнародну торгівлю, але й переміщення факторів виробництва та виникнення на цій основі міжнародних за своїм характером підприємств.

Головною тенденцією у розвитку світових продуктивних сил є інтенсифікація процесів інтернаціоналізації, транснаціоналізації та інтеграції.

Інтернаціоналізація виробництва полягає у встановленні стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, що сприяє спеціалізації та кооперації виробництва.

Транснаціоналізація, у свою чергу, означає посилення ролі транснаціональних компаній і банків у світовому господарстві через їхні зарубіжні філії та мережі представництв.

Транснаціональні компанії є господарськими об'єднаннями, що складаються з головної компанії та закордонних філій. Вони контролюють виробництво та збут продукції як у своїй країні базування, так і за її межами, становлячи олігопольні або монопольні утворення.

Міжнародна економічна інтеграція є процесом зрощення економік сусідніх країн у єдиний господарський комплекс на основі стійких економічних зв'язків між їх компаніями.

Цілеспрямована господарська діяльність у світовому господарстві здійснюється суб'єктами, які визначають стан та розвиток факторів виробництва та способи їхнього поєднання.

Зокрема, світове господарство складається з різних *суб'єктів*, які володіють необхідним капіталом та можуть організувати виробничу діяльність на міжнародному рівні. Основні господарюючі суб'єкти включають:

- держави (національні економіки);
- фірми, транснаціональні корпорації;
- інтеграційні регіональні об'єднання;
- міжнародні економічні організації.

Регіональна структура світового господарства відображається через райони регіональної інтеграції, наприклад Азійсько-Тихоокеанський, Північноамериканський, Європейський, Латиноамериканський та Африканський.

Важливо враховувати, що, хоча світове господарство і є цілісною системою, воно досить неоднорідне і складається з різних підсистем, що мають власну специфіку. Для об'єктивного розподілу світового господарства на ці підсистеми фахівці використовують різні критерії, зокрема *соціально-економічна структура, рівень економічного розвитку, тип економічного зростання та рівень зовнішньоекономічних зв'язків*.

Соціально-економічна структура господарства ґрунтується на формах власності, які визначають взаємовідносини в процесі виробництва, розподілу, обміну і споживанні продукту. Це відображає роль особистого внеску у виробництво, який залежить від розвитку ринкових відносин. Соціальна структура економіки впливає на розподіл національного доходу та формування цілей розвитку підсистем.

Рівень економічного розвитку, який оцінюється за ВВП на душу населення, включає ступінь індустріалізації та структуру виробництва, що є важливими факторами зростання національного доходу. Промислове виробництво складається із засобів виробництва та предметів споживання, до того ж із розвитком економіки зростає важливість виробництва споживчих товарів тривалого користування.

Первинний сектор (сільське господарство, лісове господарство, рибальство та видобуток) є ключовим для країн зі слабкою економікою, тоді як *вторинний сектор* (переробна промисловість та будівництво) властивий розвиненим економікам.

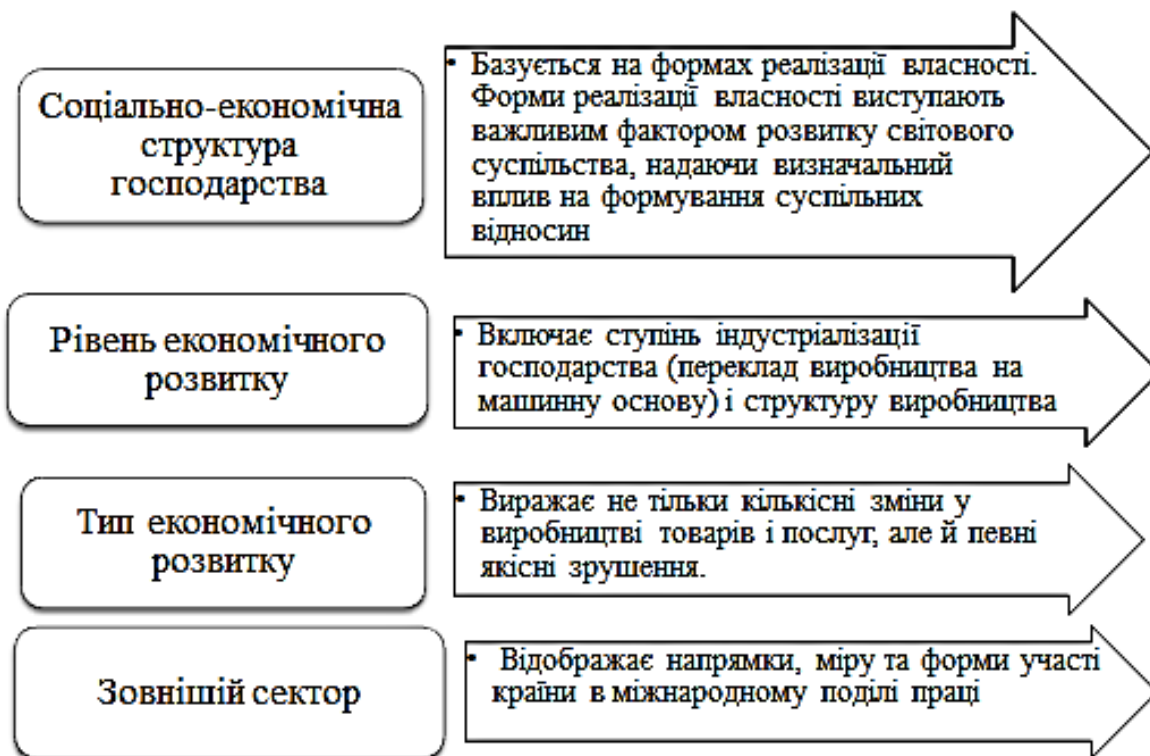


Рисунок 1.3 – Підсистеми світового господарства

Третинний сектор (послуги) є флагманом розвитку економіки та характерний для розвинених країн.

Деякі економісти обговорюють виокремлення *четвертинного сектору*, який включає інтелектуальні послуги.

Тип економічного зростання може бути *екстенсивним* чи *інтенсивним* залежно від кількісних або якісних змін у виробництві. У першому випадку йдеться про незмінний рівень ефективності виробництва, тоді як у другому ґрунтовні якісні зрушення сприяють підвищенню соціально-економічної ефективності

Чистих типів економічного розвитку не існує, але можна виокремити переважно екстенсивні або інтенсивні форми виробництва в різних підсистемах економіки, що змінюються з часом. Наприклад, до середини 1960-х років розвиток індустріальних країн відбувався переважно за екстенсивним типом, а останні двадцять років характеризувалися здебільшого інтенсивним розвитком.

Роль підсистем у світовому господарстві тісно пов'язана зі значенням *зовнішнього сектору* в національних економіках, що відображається у міжнародній торгівлі, руху капіталу та інших формах міжнародних взаємодій. Усвідомлення необхідності спільних механізмів координації і управління стала очевидною з середини ХХ століття.

На мікрорівні компанії стали більш активними у формуванні вертикальних управлінських схем, а на макрорівні утворилася система міждержавних економічних та фінансових організацій, наприклад Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Світова торгова організація та інші. Це відображає перехід ринкової економіки на новий, більш високий рівень, стаючи міжнародним явищем.

Визначимо головні ознаки міжнародної економіки:

- розвинена міжнародна торгівля;
- міжнародний рух факторів виробництва;
- провідна роль транснаціональних корпорацій;
- відносно автономна система фінансових відносин;
- прогресуюча роль міжнародних організацій;
- панування засад відкритої економіки при здійсненні заходів державного регулювання.

Предметом теорії міжнародної економіки є закономірності формування попиту та пропозиції на товари й фактори виробництва, що перебувають у міжнародному обігу. Усе це дає змогу країнам робити висновки своєї економічної політики. У цих межах міжнародна економіка охоплює не лише перші три ознаки, характерні для світового ринку (1) і для світового господарства (2–3), а й три зовсім нові ознаки (4–6). Отже, якщо ознака 1 є характеристикою світового ринку, ознаки 1–3 в сукупності характеризують світове господарство, то ознаки 1–6 є характеристиками міжнародної економіки в цілому.

Міжнародна економіка вивчає закономірності міжнародного обміну товарами, руху факторів виробництва і формування економічної політики, розподілені на міжнародну мікро- й макроекономіку.

Міжнародна мікроекономіка вивчає, як конкретні товари та фактори виробництва переміщуються між країнами, а також їхні ринкові характеристики: попит, пропозиція та ціни.

З іншого боку, **міжнародна макроекономіка** розглядає функціонування відкритих національних економік та світового господарства в цілому в умовах глобалізації фінансових ринків.

Сучасна міжнародна економіка є результатом довготривалого розвитку та складної системи, яка базується на об'єктивних закономірностях інтернаціоналізації економік країн. **Глобалізація економіки** полягає у зростанні взаємозалежності економік усіх країн світу, що приводить до зближення умов господарювання, цін і зняття бар'єрів у торгівлі товарами та послугами, а також на фінансових та фондових ринках.

Міжнародне регулювання і нагляд	Економічні		Фінансові
	Міжнародні організації		
Форми міжнародних економічних відносин	товарами, послугами	капіталу, робочої сили, технології	валютою, цінними паперами, дериватами, кредитами, розрахунки
	Міжнародна торгівля	Міжнародний рух факторів виробництва	Міжнародна торгівля фінансовими інструментами
Державне регулювання	Регулювання зовнішньої торгівлі	Регулювання руху факторів виробництва	Валютне й банківське регулювання
	Мікроекономічна політика		Макроекономічна політика
Базові поняття	Світове господарство Світовий ринок Міжнародний поділ праці		АКТИ Чтобы назвать

Рисунок 1.4 – Структура міжнародної економіки

Консалтингова компанія *A. T. Kearney* спільно з журналом *Foreign Policy* публікують Індекс Глобалізації, який відображає ступінь залучення країн світу до процесів глобалізації через вимірювання різних аспектів їхньої відкритості. Індекс включає чотири показники:

1. Економічна інтеграція, яка оцінюється за обсягом міжнародної торгівлі, інвестицій та інших фінансових трансакцій через кордони.
2. Персональні контракти, включаючи міжнародні поїздки, туризм, телефонні розмови, поштові відправлення та грошові перекази.
3. Розвиток глобальних технологій, вимірюваний за кількістю користувачів Інтернету та кількістю інтернет-сайтів.
4. Залучення до глобальних політичних процесів, включаючи членство у міжнародних організаціях, участь у миротворчих місіях, міжнародні угоди та кількість посольств.

Міжнародна економіка є невіддільною частиною загальної економіки і досліджується за різними підходами, включаючи аналіз макроекономічних зв'язків. Виокремлюють чотири основні сектори: *реальний, бюджетний, грошовий та зовнішній*, які взаємодіють через систему національних рахунків, що базуються на інституційних одиницях.

Інституційні одиниці, зокрема фізичні та юридичні особи, розглядаються в межах п'яти основних секторів:

- нефінансові корпорації – головні суб'єкти реального сектору економіки;
- домашні господарства, які також представляють реальний сектор;

- неприбуткові організації, невіддільні від реального сектору;
- урядові установи як інститути бюджетного сектору;
- фінансові корпорації – ключові суб'єкти грошового сектору економіки.

Система національних рахунків дозволяє відстежувати економічні операції та взаємодію між цими секторами.

Резидентами країни вважають всі інституційні одиниці, що постійно перебувають на її території незалежно від їх громадянства чи приналежності капіталу.

Нерезидентами ж вважаються інституційні одиниці, які постійно перебувають на території іншої держави, навіть якщо вони є філіями інституційних одиниць певної країни.

Визначимо ключові показники функціонування економіки, які пов'язані безпосередньо через систему національних рахунків:

1. *Національний дохід (НД)* як сукупний дохід в економіці, отриманий резидентами від використання факторів виробництва, наприклад праця, капітал, робоча сила та технології. Шляхом додавання непрямих податків до національного доходу отримуємо *чистий внутрішній продукт (ЧВП)*, а при збільшенні ЧВП на амортизацію основного капіталу отримуємо *валовий внутрішній продукт (ВВП)*.

2. *Валовий внутрішній продукт (ВВП)* як сума доданої вартості, створеної резидентами всередині країни.

3. *Валовий національний дохід (ВНД)* як сума доданої вартості, отриманої усередині країни, плюс чистий факторний дохід, отриманий з-за кордону.

4. *Чистий факторний дохід* як різниця між доходами, отриманими від використання факторів виробництва за кордоном резидентами та виплати нерезидентам за використання факторів виробництва в країні.

Коли імпорт факторних доходів перевищує їхній експорт, чистий факторний дохід позитивний і ВНД більше ВВП. І навпаки, коли імпорт факторних доходів менше їхнього експорту, то чистий факторний дохід негативний і ВНД менше ВВП.

1.2 Міжнародний поділ праці – основа формування й розвитку міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин

Національні економіки інтегровані в міжнародну економіку на основі міжнародного поділу праці (МПП). Передумовою міжнародного поділу праці є міжнародний поділ факторів виробництва, тобто історично сформована концентрація певних факторів виробництва в кожній країні.

Фактори виробництва – це ресурси, які необхідно витратити для виробництва товарів.

Існує чотири основні фактори виробництва:

1. *Праця* – фізична та розумова діяльність людини з метою досягнення корисного результату

2. *Технологія* – ресурси знань і науковий метод для досягнення практичних результатів

3. *Земля* – все те, що природа надала для виробничої діяльності людини (кількість, якість, доступність і вартість землі, води, корисних копалин, лісових ресурсів, джерел енергії, кліматичні умови і природне географічне розташування).

4. *Капітал* – це кількість і вартість капіталу, доступного для створення матеріальних благ.

Залежно від *походження* фактори виробництва можна поділити на *основні* та *розвинені*.

Основні фактори – це ті, які країна успадкувала від природи або які є результатом тривалого історичного розвитку. Основними факторами виробництва є географічне розташування, природні ресурси, клімат і некваліфікована робоча сила.

Розвинені фактори – це ті, які країна придбала завдяки інтенсивному пошуку та інвестиціям. До розвинених факторів виробництва належать сучасна інфраструктура, кваліфіковані фахівці та сучасні технології.

Залежно від *ступеня спеціалізації* фактори виробництва можна поділити на *загальні* та *спеціальні*.

Загальні фактори виробництва – це ті, що використовуються в різних галузях і здатні виробляти різноманітну продукцію.

Спеціальні фактори виробництва – це ті, які можуть бути використані для виробництва продукції лише однієї галузі або для виробництва вузького спектру товарних груп.

Фактори виробництва, як правило, є спеціалізованими, тоді як основні фактори є загальними.

Майже всі фактори виробництва є мобільними на міжнародному рівні. Ступінь мобільності залежить від типу, до якого належить фактор виробництва.

Основні фактори зазвичай характеризуються низькою міжнародною мобільністю, тоді як розвинуті фактори, навпаки, мають високу міжнародну мобільність. Однак здатність до міжнародної мобільності не означає можливість її реалізації, тому що кожна країна прагне утримати розвинені фактори виробництва в національних межах.

Загальні фактори зазвичай характеризуються високою міжнародною мобільністю внаслідок універсальності їх застосування.

Спеціальні фактори характеризуються низькою міжнародною мобільністю, оскільки цьому перешкоджає державна політика.

Міжнародний розподіл факторів виробництва (*international division of factors*) – це історично сформована концентрація певних факторів виробництва в різних країнах, що є передумовою для виробництва певних товарів, які є більш економічно вигідними, ніж інші.

Причиною або умовою виникнення товарного виробництва стало відокремлення певних видів трудової діяльності, тобто ***суспільний поділ праці***. Зворотним боком суспільного поділу праці є її кооперація. Діалектична єдність поділу праці та її кооперації стали основою виникнення перших форм товарного обміну.

Суспільний поділ праці представлений трьома функціональними видами:

– *загальний поділ праці* – поділ праці між великими галузями матеріального і нематеріального виробництва, зокрема промисловість, сільське господарство, транспорт і зв'язок;

– *частковий* – поділ праці всередині великих сфер за галузями або підгалузями, наприклад, важка і легка промисловість, тваринництво і землеробство в сільському господарстві, видобуток нафти у важкій промисловості, металургія, автомобілебудування;

– *одиничний* – поділ праці в межах одного підприємства, де підприємство в широкому розумінні трактується як цикл виробництва готової продукції.

Поділ виробничого процесу на відносно самостійні стадії мав зосереджуватися на певних етапах виробництва в певних регіонах певних країн, що привело до виникнення двох видів *територіального поділу праці*: ***міжрегіонального поділу праці*** та ***міжнародного поділу праці***.

Міжрегіональний поділ праці – це поділ праці між регіонами однієї країни.

Міжнародний поділ праці – це поділ праці між різними країнами.

Міжнародний поділ праці (*international division of labor*) (МПП) – це найвища стадія розвитку суспільного та регіонального поділу праці між країнами, що означає стійку концентрацію виробництва певної продукції в певних країнах.

У багатьох країнах – учасницях МЕВ суб'єкти господарювання виробляють набагато більше продукції, ніж потрібно для задоволення внутрішнього, споживчого та виробничого попиту. Деякі національні суб'єкти господарювання свідомо виробляють надлишкову продукцію і продають її на світовому ринку, купуючи, таким чином, необхідну продукцію, яка є

надлишковою для споживачів інших країн. Поглиблюючи і зміцнюючи свою спеціалізацію на виробництві певних товарних груп, окремі країни отримують необхідні їм товари на міжнародному ринку шляхом обміну з іншими країнами, що спеціалізуються на інших товарних групах. В результаті виник міжнародний поділ праці як спосіб організації світової економіки, при якому підприємства різних країн спеціалізуються на виробництві певних товарів і послуг та обмінюються ними.

МПП зародився в епоху мануфактурного капіталізму (XVII–XVIII століття) і базувався на природних засадах аж до промислової революції (кінець XVIII – початок XIX століття). Ці фактори відіграли важливу роль у розвитку сучасних національних економік. Однак інші фактори, пов'язані з працею, зокрема інтелектуальна праця, яка започаткувала сучасне високотехнологічне виробництво, і зараз відіграють не менш важливу роль.

Теорія МПП була розроблена і обґрунтована в роботах класиків політичної економії А. Сміта і Д. Рікардо. А. Сміт, який проаналізував МПП і довів необхідність свободи торгівлі і підприємництва в своїй статті «Дослідження природи і причин багатства народів» (1776 р.), оскільки, на його думку, різні обмеження свободи торгівлі перешкоджають подальшому поглибленню розподілу праці між регіонами та країнами.

Подолання цих бар'єрів і розширення простору для міжнародного обміну має привести до поглиблення спеціалізації та взаємозалежності національних економік, тобто до формування глобальної економіки. А. Сміт запропонував гасло вільної торгівлі (*laissez-faire*), яке згодом було узагальнене.

Основним класичним досягненням у науковій теорії МПП є теорія *порівняльних витрат виробництва* (порівняльних переваг), яка розглядається, як основа економіки міжнародної торгівлі та економічного обміну.

Теорія порівняльних переваг базується на ідеї природних відмінностей між економіками країн, що перебувають у різних географічних і природних умовах. Одні країни повинні розвивати промисловість, інші – спеціалізуватися на виробництві сільськогосподарської продукції та сировини. Взаємний обмін продуктами приводить до зростання загального добробуту, що, всупереч цим умовам, означало б значне збільшення виробничих витрат кожної країни.

Порівняння витрат, пов'язаних із виробництвом того чи іншого товару, приводить до висновку, що набагато вигідніше сконцентруватися на виробництві одного товару, який коштує найменше, замість того, щоб виробляти всі товари, на які є попит. Можна спеціалізуватися на виробництві цього товару, а всі інші товари можна купувати на зовнішніх ринках за іноземну валюту.

Водночас, коли з'явилася теорія порівняльних переваг, цей принцип був уже обмежений: він міг бути реалізований лише незалежними державами.

Колоніальні та залежні держави перебували під економічним тиском, і принцип порівняльної вартості майже не сприймався.

Теорія порівняльних переваг – досить абстрактна модель. Недоліки цієї моделі полягають, головним чином, у таких аспектах:

- вона приймає принцип вільної конкуренції як абсолютний;
- вона обмежується розглядом лише конкретних пар товарів і країн;
- припускає прямий обмін товарами і продуктами;
- не враховує вплив масштабу виробництва або транспортних витрат.

Фактори, які спонукають країни до участі в МПП, передбачають:

1. *Розмір внутрішнього ринку.* Великі країни з добре розвиненими ринками мають більше можливостей отримати необхідні ресурси та споживчі товари на них. Отже, потреба в міжнародній спеціалізації та товарному обміні менша, тоді як розвинений (диверсифікований) ринковий попит країни заохочує більші імпорتنі закупівлі, які компенсуються більшою експортною спеціалізацією.

2. *Рівень економічного розвитку країни:* що нижчий економічний потенціал країни, то більша потреба у входженні в МПП.

3. *Пропозиція природних ресурсів.* Якщо пропозиція окремих ресурсів (наприклад, нафти) є високою, а пропозиція корисних копалин низькою, активна участь у МП є необхідною.

4. *Частка базових галузей* (наприклад, енергетика, гірничодобувна промисловість, металургія) в економічній структурі країни: що вища частка базових галузей, то нижча їхня участь у системі МПП.

Важливим аспектом процесу розвитку МПП є те, що кожен учасник шукає і знаходить економічні вигоди та прибутки від участі в МПП.

Показники, що характеризують рівень розвитку МПП:

1. *Експортна квота* у відсотках до ВВП країни (експорт товарів та послуг у відсотках до ВВП/ВНП).

2. Коефіцієнт, на який темпи зростання експорту перевищують темпи зростання ВВП.

3. *Імпортна квота* у відсотках до ВВП (імпорт у відсотках до ВВП/ВВП).

4. Коефіцієнт перевищення темпів зростання імпорту над темпами зростання ВВП.

5. *Зовнішньоторговельні квоти.*

Поглиблення міжнародного поділу праці сприяє міжнародній організації виробництва і передбачає спеціалізацію окремих країн на виробництві певних видів продукції та їх взаємний обмін. Міжнародний поділ праці має власну внутрішню структуру й відповідні методи розвитку і реалізується у формі *міжнародної виробничої спеціалізації* (МСВ) та *міжнародної виробничої кооперації* (МВК).

Міжнародна спеціалізація виробництва (МСП) – це форма міжнаціонального поділу праці, яка забезпечує зростання однорідного виробництва шляхом поділу національного виробництва на незалежні виробничі процеси та диференціації однорідного виробництва шляхом створення окремих галузей і виробничих зон з метою виробництва однорідної продукції, що перевищує національні потреби національної економіки. Таким чином, *міжнародна спеціалізація виробництва* – це форма міжнародної організації виробництва, яка передбачає відокремлення і розподіл видів виробництва та галузей у міжнародному масштабі.

МСВ розвиваються у двох основних напрямках – *виробничому та територіальному*.

На *територіальному* рівні МСВ концентрується на виробництві певних товарів та їх компонентів для світового ринку, а саме:

- окремі країни;
- групи країн;
- регіони.

З іншого боку, виробничий напрям можна розділити:

- на міжгалузеву спеціалізацію;
- внутрішньогалузеву спеціалізацію;
- спеціалізацію окремих фірм або підприємств.

Міжгалузєва спеціалізація – це поділ праці між різними видами одного й того самого виробництва – промисловістю і сільським господарством.

Внутрішньогалузєва спеціалізація – це концентрація зусиль підприємств різних країн у певних галузях економіки на виробництві конкретних виробів (особливо деталей, вузлів і агрегатів) та обмін цими виробами між підприємствами (колісні трактори, гусеничні трактори та запасні частини до них).

Основними видами спеціалізації в галузі є:

- предметна спеціалізація (виробництво готової продукції);
- подетальна спеціалізація (виробництво частин або компонентів продукту);
- технологічна або стадійна спеціалізація (складання виробів, зварювання тощо).

Найпоширенішим типом світогосподарських зв'язків є спеціалізація у виробництві готової продукції. Міжнародна спеціалізація на виробництві готової продукції є динамічною формою МПП: у 50–60-х роках ХХ ст. провідне місце займали МСВ на рівні первинних галузей (автомобілі, літаки, пластмасові підшипники, радіоапаратура тощо); у 70–80-х роках ХХ ст. – внутрішньогалузєві

МСВ, а у 80-х роках ХХ ст. – внутрішньогалузеві МСВ і відповідний обмін однотипними товарами з різними споживчими характеристиками (наприклад, колісними і гусеничними тракторами, шкіряними і гумовими вантажними автомобілями тощо). Часткові або унітарні, багатоаспектні та комплексні – із внутрішньогалузевою спеціалізацією та цільовою спеціалізацією.

Розрізняють часткову, або одновидову, багатовидову, всевидову, внутрішньогалузеву і предметну спеціалізацію.

Часткова спеціалізація означає, що країни концентруються на виробництві одного товару (садові трактори).

Багатогалузева спеціалізація означає, що країни спеціалізуються на виробництві більш ніж одного товару (просапні культури, садові трактори).

Всевидова спеціалізація означає, що країни спеціалізуються на виробництві різних видів певного товару (садові трактори, ґрунтообробні трактори, трелювальні трактори).

Останнім часом розвинулася спеціалізація на виробництві повних комплектів обладнання та будівництві заводів «під ключ».

Подетальна спеціалізація в системі МСВ означає спеціалізацію на виробництві окремих деталей, вузлів і агрегатів, які потім збираються і поставляються на підприємства, що виробляють готову продукцію.

Спеціалізація національних підприємств на виробництві комплектуючих виробів пов'язана з розвитком науки і техніки. З ускладненням технічної структури виробництва зростає кількість компонентів і вузлів, що використовуються в готових виробках. Наприклад, у легкових автомобілях використовується до 20 000 деталей і вузлів, у прокатних станах – близько 100 000, а в електровозах – до 250 000. Прикладом такої спеціалізації може бути виробництво шведського автомобіля «Вольво». Українські споживачі, які купують автомобілі цієї марки, насправді отримують лише третину шведської продукції. Понад 60 % комплектуючих Швеція імпортує.

Характерною ознакою експортоорієнтованих галузей і секторів у національній економіці тієї чи іншої країни є висока частка експорту в загальному обсязі виробництва.

Індикатором рівня міжнародної спеціалізації галузі є *коефіцієнт відносної експортної спеціалізації* (Квес). Він розраховується за такою формулою:

$$\text{Квес} = E_o / E_m,$$

де E_o – питома вага товару (сукупність товарів галузі) в експорті країни;

E_m – питома вага товару (товарів-аналогів) у світовому експорті.

Ця формула дозволяє визначити загальні параметри експортної орієнтації національної економіки в розрізі галузей і визначає коло товарів та галузей, які є

об'єктами міжнародної торгівлі, найбільш спеціалізованими та перспективними для країни з точки зору міжнародної спеціалізації.

Якщо $K_{вес} > 1$, галузь або товар вважається міжнародно спеціалізованим.

Міжнародно спеціалізований продукт – це продукт, який є предметом двосторонньої або багатосторонньої угоди, коли продукт, вироблений в одній або декількох країнах, значною мірою задовольняє потреби світового ринку.

Рівень участі національної економіки в МПП характеризується товарним індексом t :

$$t = (E_o + I_o) / \text{ВВП} \cdot 100,$$

де E_o – річний обсяг експорту;

I_o – річний обсяг імпорту;

ВВП – річний валовий продукт.

У процесі зростання МПП, спеціалізації та кооперації розширюється міжнародна виробнича кооперація (МВК) між різними економічними суб'єктами на світовому ринку.

Міжнародна виробнича кооперація (МВК) – це процес встановлення стійких виробничих зв'язків між незалежними підприємствами різних країн; МВК допомагає підприємствам скорочувати витрати на виробництво і збут, знижуючи, таким чином, собівартість і підвищуючи конкурентоздатність продукції МВК, а також може здійснюватися на таких рівнях: *глобальному, національному, міжгалузевому і внутрішньогалузевому*.

Більш повне і послідовне відокремлення різних стадій технологічного процесу і виробництва компонентів кінцевого продукту від виробництва підприємства в цілому і передача їх «частковим» підприємствам означає значний розвиток поділу праці у виробництві, що сприяє пришвидшенню процесів кооперування.

У світовому господарстві МВК класифікують за такими основними ознаками:

– *видами* – економічна, виробнича, науково-технічна у сфері реалізації продукції;

– *стадіями* – передвиробнича, виробнича, комерційна;

– *структурою зв'язків* – між підприємствами, всередині підприємств, між галузями, горизонтальна, вертикальна, змішана;

– *територіальним охопленням* – дві і більше країни, у межах регіону, міжрегіональна, глобальна;

– *кількістю суб'єктів* – двосторонні, багатосторонні;

– *кількістю об'єктів* – двох-, багатопредметна;

– методи, що використовуються – реалізація спільних програм, спеціалізація за контрактом, створення спільних підприємств.

Існує дві основні форми реалізації спільних програм: підрядна кооперація та спільне виробництво. У підрядному виробничому кооперуванні підрядник виконує конкретні завдання від імені замовника. Контрактна угода між двома сторонами визначає умови, обсяг та якість виконання.

Договірна спеціалізація означає поділ виробничих програм між учасниками виробничої кооперації. Договірні сторони прагнуть усунути або зменшити дублювання виробництва та пряму конкуренцію на ринку.

Спільне виробництво – це так звана інтегрована кооперація, яка поширена в усьому світі. Ця форма організації об'єднує капітал кількох учасників для досягнення певних узгоджених цілей.

Міжнародна трудова кооперація повністю базується на багатонаціональних підприємствах і не може існувати самостійно, але багатонаціональні підприємства не обов'язково потребують міжнародної трудової кооперації для свого існування і розвитку.

Контрольні запитання для самопідготовки

1. *Що таке світовий ринок, як він сформувався? Перелічіть його основні характеристики.*

2. *Коли сформувалося світове господарство, які основні періоди його розвитку? Подайте визначення цієї категорії.*

3. *Що таке міжнародна економіка? Назвіть її особливості. У чому полягає її схожість та відмінність зі світовим ринком та світовим господарством?*

4. *Перелічіть основні макроекономічні показники для аналізу розвитку міжнародної економіки та МЕВ.*

5. *Якою є структура міжнародної економіки?*

6. *Які об'єктивні чинники визначають розвиток міжнародного поділу праці?*

7. *Чому МПП є основою міжнародних відносин?*

8. *Що таке інтернаціоналізація виробництва?*

9. *Яку роль відіграє інтернаціоналізація капіталу у функціонуванні сучасного світового господарства?*

ТЕМА 2 МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ. СЕРЕДОВИЩЕ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Питання, які розкривають зміст теми:

- 2.1 Поглиблення інтернаціоналізації господарської діяльності.
- 2.2 Основні напрями міжнародної економічної діяльності.
- 2.3 Країни в міжнародній економіці та показники, що їх характеризують.
- 2.4 Середовище розвитку міжнародної економічної діяльності.

2.1 Поглиблення інтернаціоналізації господарської діяльності

У процесі розвитку міжнародної економічної системи розширюються і поглиблюються економічні зв'язки між країнами, групами країн, підприємствами та організаціями, розташованими в різних країнах. Ці відносини постійно розширюються, і в міжнародний обмін залучаються всі види товарів і послуг. Навіть якщо країна не виробляє товар або послугу, вона може придбати їх у тій чи іншій формі. Ці процеси називаються інтернаціоналізацією.

Інтернаціоналізація економічного життя розпочалася в епоху великого машинного виробництва. Вона означає поступове розширення виробництва за межі однієї країни і формування міжнародних форм у світовій економіці. У розвитку інтернаціоналізації господарського життя можна виокремити три основні етапи. На *першому етапі* (з кінця XVIII до кінця XIX століття) інтернаціоналізація виробництва здебільшого базувалася на взаємодії національних економік через просту кооперацію. Основним каналом взаємодії була найпростіша форма міжнародних економічних відносин, переважно зовнішня торгівля. Інтернаціоналізація виробництва і розподілу була однією з головних передумов формування світової економіки. Вона означала поступове розширення виробництва за межі окремої країни і формування його міжнародної форми в рамках світового господарства. Між цими двома процесами існує діалектичний взаємозв'язок.

На *другому етапі* (кінець XIX – середина XX століття) інтернаціоналізація виробництва переходить в іншу фазу, пов'язану з розвитком комплексної кооперації. Характерною особливістю комплексної кооперації є те, що вона базується на міжнародному поділі праці, який стає визначальним фактором поглиблення інтернаціоналізації господарського життя та формування світового господарства. На сьогодні склалися всі основні форми поділу праці, включаючи загальний, частковий та унітарний.

На *третьому етапі*, який розпочався в середині XX століття (сучасний етап), інтернаціоналізація виробництва стала більш складною і охопила всі

підсистеми економіки. Таким чином, інтернаціоналізація поширилася майже на всі країни світу, на всі виробничі та невиробничі сфери. Інтернаціоналізація відповідає основним умовам збалансованого економічного розвитку, а саме: матеріальну та фінансову реалізацію всіх частин валового національного продукту та підвищення якості людського розвитку. Вузькість внутрішнього ринку, нестача сировини, палива і засобів виробництва компенсуються широкою участю країн у світових економічних процесах через розширення і поглиблення інтернаціоналізації виробництва та розподілу.

Характерною ознакою є суперечливість процесу взаємодії країн та їх співробітництва. Діалектика міжнародних економічних відносин полягає в тому, що прагнення держав до економічної незалежності та зміцнення національних економік в кінцевому підсумку посилює інтернаціоналізацію господарського життя.

На *мікрорівні* процес інтернаціоналізації характеризується зовнішньоекономічною діяльністю підприємств, продажем частини своєї продукції за кордон та розвитком експортно-імпоротної діяльності.

На макрорівні інтернаціоналізація – це процес, за допомогою якого підприємства беруть участь у міжнародних операціях, він характеризується переважно поступовістю. Зазвичай виокремлюють такі основні етапи:

- початковий;
- розширення на місцевому ринку;
- транснаціональний;
- глобальний.

За оцінками ООН, понад 35 000 підприємств з усього світу, які контролюють 170 000 закордонних філій, перебувають на транснаціональній стадії розвитку. На макрорівні інтернаціоналізація виражається в розширенні та поглибленні світогосподарських зв'язків через використання міжнародної мобільності факторів і результатів виробництва. У кількісному вираженні вона характеризується випередженням темпів розвитку міжнародної торгівлі щодо зростання світового валового внутрішнього продукту.

В основі сучасних МЕВ лежить міжнародна економічна діяльність економічних агентів (переважно підприємств). Діяльність останніх спрямована на досягнення певних економічних результатів, головним чином, отримання прибутку. Інтернаціоналізація об'єднує структурні елементи та суб'єктів світової економіки в одне ціле. Таким чином, інтернаціоналізація є системоутворюючим фактором світової економіки. З поглибленням процесу інтернаціоналізації виробництва зміцнюється єдність світового господарства, зростає його органічна цілісність.

Сьогодні основними системними чинниками, що консолідують цілісність і внутрішню єдність міжнародної економічної системи, є науково-технічна революція і, зокрема, її інформаційна та інтелектуальна перевага, інтернаціоналізація і глобалізація економічної діяльності, детермінанти і важелі ринку, зокрема різноманітні фінансові інструменти.



Рисунок 2.1 – Системотворчі чинники міжнародної економічної системи

Якісні та кількісні аспекти інтернаціоналізації економічного життя включають рівень міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва, обсяги міжнародної інвестиційної діяльності, фінансовий та капітальний обіг, діяльність спільних підприємств та міграцію робочої сили.

2.2 Основні напрями міжнародної економічної діяльності

Міжнародна економічна діяльність – це цілісна система економічних відносин між національними господарствами різних країн, господарюючими суб'єктами, що належать до них або утворені ними, а також міжнародними організаціями, які мають свої взаємозв'язки і закономірності та реалізують специфічні інтереси, пов'язані з міжнародним співробітництвом і використанням елементарного розподілу факторів виробництва.

Явище міжнародної економічної діяльності виникає завжди і скрізь, де і коли реальні об'єкти – товари, послуги, капітал, сировина і, зрештою, люди – перетинають кордони митних територій.

Міжнародна економічна діяльність здійснюється як сукупність багатьох форм співробітництва, виробничих, торговельних і комерційних контактів між

різними державами, через кордони окремих держав, а також засобів регулювання цих контактів державними органами. Основними сферами міжнародної економічної діяльності є міжнародна науково-технічна діяльність, система міжнародного виробництва, світовий ринок і міжнародна торгівля, міжнародні валютно-фінансові і кредитні відносини.

Міжнародна науково-технічна діяльність (світовий ринок технологій, ноу-хау, патентів, ліцензій, інжинірингових та інформаційних послуг). Особливості сучасного етапу розвитку науково-технічного сектору особливо яскраво проявляються у структурі міжнародної торгівлі. За останні роки частка високотехнологічної продукції в міжнародній торгівлі подвоїлася, а частка середньотехнологічної продукції зросла майже в 1,5 раза. Все це сприяє підвищенню загального рівня глобального технологічного розвитку та збільшенню можливостей найменш розвинених країн щодо використання технологічних ресурсів. Широке міжнародне науково-технічне співробітництво, обмін технологіями, патентами та ліцензіями формують постійно діючу міжнародну науково-технічну систему.

Міжнародна виробнича система – це:

- міжнародна спеціалізація та виробнича кооперація;
- спільна інвестиційна діяльність (прямі та портфельні інвестиції);
- спільні підприємства та вільні економічні зони.

Роль транснаціональних корпорацій, спільних підприємств та вільних економічних (експортних) зон найяскравіше проявляється в міжнародній виробничій системі. Відносини в міжнародному виробництві визначають зміст, динаміку і структуру економічних взаємодій в інших підсистемах світового господарства. Отже, міжнародне (багатонаціональне) виробництво розвивається через взаємодію ресурсів і факторів різного походження в єдиному виробничому процесі.

Інтеграція різних видів міжнародного виробництва дозволяє реалізувати три основні групи переваг: власності, місця виробництва та інтернаціоналізації.

Світові ринки та міжнародна торгівля. Світова торгівля, або міжнародний обіг, – це функціональна сфера світової економіки, яка відображає рух різноманітних ресурсів між країнами, регіонами, компаніями та юридичними особами. Про її зростаюче значення свідчить той факт, що темпи зростання світового експорту, як на глобальному, так і на регіональному рівнях, значно перевищують темпи зростання світового ВВП, а в розвинених країнах – більш ніж удвічі. З огляду на те що на розвинені країни припадає більша частина світового експорту, вони також мають вирішальний вплив на глобальні показники.

Конкуренція на світовому ринку товарів і послуг посилюється, міжнародна торгівля стає все більш регіоналізованою, а єдиний світовий ринок, відповідно, фрагментується. Це означає, що внутрішньофірмові транзакції відокремлюються для того, щоб зберегти ринкові транзакції.

Основною і довгостроковою тенденцією у світовому товарному експорті є збільшення частки готової промислової продукції в загальному обсязі торгівлі.

Міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини. Зі значним розширенням ринкових відносин роль цієї сфери значно зросла. Збільшилися масштаби та обсяги міжнародних валютно-фінансових і кредитних операцій, кількість суб'єктів валютно-фінансових відносин, з'явилися нові міжнародні та регіональні валютно-фінансові і кредитні організації. Щорічний обсяг міжнародних фінансових операцій сягає приблизно 150 трлн дол. США, що в 10–15 разів перевищує обсяг світової торгівлі.

На основі всебічного розвитку валютно-фінансових відносин відбувається трансформація закритої економічної системи у відкриту, посилюється взаємне зближення та інтеграція у світове господарство.

2.3 Країни в міжнародній економіці та показники, що їх характеризують

Історично склалося так, що країни розвиваються неоднаково. Деякі країни є лідерами світової економіки, інші мають середній рівень розвитку, а треті – малорозвинені. Ці відмінності зумовлюють необхідність класифікації країн за рівнем їхнього економічного розвитку.

Єдиної класифікації країн, схваленої міжнародним співтовариством, не існує. Однак дані провідних міжнародних організацій (ООН: 193, Міжнародний валютний фонд: 181, Світовий банк: 180), членами яких є більшість країн світу, дають найбільш повне уявлення про групи країн у світовій економіці.

Загалом у світі налічується 251 країна з дуже різними рівнями економічного розвитку. З них 195 є незалежними державами. Для цілей аналізу країни поділяються на різні групи в міжнародній економіці відповідно до критеріїв систематизації. Ці критерії включають регіональні, організаційні, економічні та соціально-економічні.

Групування країн за регіональними критеріями:

1. Європа – Західна, Центральна та Східна.
2. Азія – Близький Схід, Середній Схід, Центральна Азія, Південно-Східна Азія.
3. Африка – Північна Африка, Центральна Африка та Африка на південь від Сахари.

4. Америка – англomовна Америка, іспаномовна та португаломовна Латинська Америка.

Соціально-економічні критерії виокремлення країн у світовому господарстві:

- соціальна структура економіки;
- рівень економічного розвитку;
- тип економічного зростання;
- рівень і різновид зовнішньоекономічних зв'язків.

Основними критеріями, що використовуються для поділу країн за цією класифікацією, є:

- показники ВВП (абсолютні, на душу населення);
- рівень демократії в країні;
- галузева структура економіки, розвиток наукомістких галузей;
- рівень розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, лібералізація зовнішньої торгівлі;
- рівень народжуваності / смертності, якість життя населення.

Показник економічного розвитку країни та її позиції у світовій економіці:

- ВВП на душу населення;
- галузева структура економіки;
- виробництво основних промислових товарів на душу населення;
- рівень та якість життя (споживчий кошик та прожитковий мінімум, стан робочої сили, розвиток сфери послуг);
- показники соціального розвитку країни;
- показники економічної ефективності;
- показники порівняльної конкурентоздатності (рівень питомих витрат на оплату праці, нормовані питомі витрати на оплату праці, рівень сукупних питомих витрат за елементами доданої вартості, порівняльний рівень оптових цін на промислову продукцію, порівняльний рівень експортних цін на промислову продукцію);
- показники, що характеризують активність у світовій торгівлі (експортні квоти, структура експорту, структура імпорту, порівняльне співвідношення частки країни у світовому ВВП / виробництві ВВП до частки країни у світовій торгівлі);
- показники відтоку капіталу.

Існують загальні закономірності та певні особливості розвитку національних економік різних країн. Врахування історичних тенденцій формування моделей національних економічних систем є основою для успішної

економічної та політичної трансформації країни. Розуміння логіки розвитку різних моделей національної економічної системи важливий для формування економічної політики, проведення інституційних реформ та побудови різних прогнозів щодо майбутнього розвитку. Класифікація різних типів розвитку допомагає визначити характеристики, притаманні кожній моделі.

Аналізуючи світовий досвід розвитку, можна виокремити п'ять найбільш типових моделей капіталістичних економік, заснованих на різних формах власності.

Перша модель, реалізована в США, базується на ринковому механізмі економічного саморегулювання, з низькою часткою державної власності та незначним прямим втручанням держави у виробництво товарів і послуг. Основними перевагами цієї моделі є такі:

- економічний механізм гнучкий і може швидко реагувати на зміну ринкової кон'юнктури;
- ширші можливості для прибуткового використання капіталу, що приводить до більшої підприємницької активності та більшої уваги до інновацій.

Ця модель особливо ефективна там, де рівень розвитку продуктивних сил високий, ємність внутрішнього і зовнішнього ринків велика, а рівень життя високий.

Друга модель, яка виникла в Німеччині, Швеції та Франції після Другої світової війни, відома як соціально-орієнтована ринкова економіка. Її характерними ознаками є такі:

- позитивний вплив держави на функціонування національної ринкової економіки;
- сильна система соціального забезпечення;
- велика частка державної власності у валовому національному доході (ВНД).

Ця модель, як вважається, досягає високих кінцевих результатів лише за умови суворого балансу інтересів праці та капіталу, відносно негнучка і менш чутлива до змін в економічному середовищі, ніж американська. Водночас американська модель останнім часом стає все більш соціальною.

Третя модель ринкової (капіталістичної) економіки – японська. Вона характеризується такими особливостями:

- чітка та ефективна взаємодія між робітниками, капіталом і державою (профспілками, промисловістю, фінансами й урядом) для досягнення національних цілей;
- дух колективізму та патерналізму на робочому місці;
- акцент на людському факторі.

Ця модель поширена в Південно-Східній Азії та на більшій частині Далекого Сходу і особливо яскраво виявляється в практиці економічного зростання так званих «молодих тигрів Азії» – Сінгапуру, Тайваню та Південної Кореї.

Четверта модель поширена в Латинській Америці. Її характерні ознаки такі:

- пряме втручання в економіку з боку потужних, не завжди компетентних держав;
- корумпованість і криміналізація суспільства, зокрема економічних відносин;
- орієнтація виробництва на задоволення потреб великих капіталістичних країн, які використовують три попередні економічні моделі в пошуках природних ресурсів і дешевої робочої сили.

П'ята модель капіталістичної економіки, африканська, також базується на різноманітних формах власності та ринкових відносинах. Африканські країни, які приймають цю модель, насамперед неосвічені і навіть не можуть регулювати і контролювати економічні процеси як на рівні фірми / компанії, так і на рівні держави загалом. Без допомоги розвинених капіталістичних країн африканцям було б абсолютно неможливо створити сучасну економіку. Для африканських економік характерні:

- нещадна експлуатація некваліфікованої праці;
- широке використання жорстких методів прямого втручання у виробництво зверху;
- нерозвиненість трудових відносин і демократії загалом;
- вкрай низька ефективність.

Характерні спільні риси економічних моделей розвинених країн:

- відносини власності;
- форми і традиції підприємництва;
- форми і методи взаємодії держави і бізнесу;
- механізми економічного регулювання;
- механізми узгодження інтересів різних груп;
- забезпечення соціальної стабільності.

Різноманітність *моделей національних економік* зумовлена такими причинами:

- особливостями історичного розвитку кожної країни;
 - станом національних економік;
 - геополітичним положенням країни у світовій економічній системі.
- Залежно від геополітичного положення країни, тобто від того, чи є вона

телеократичною (сухопутною), чи таласократичною (морською) державою, відрізняється цивілізаційна настанова її народу, що сприяє реалізації тієї чи іншої моделі;

– особливостями національного менталітету. Ідеологічні погляди, установки, релігійні та національні традиції, що панують у суспільстві, мають вирішальний вплив на специфіку економічної моделі країни;

– різні типи реформ, що здійснювалися в країні, та їх результати. Вибір теоретичної концепції реформ, різний темп економічних перетворень («шокова терапія», як у Польщі, «поступова» політика переходу, як в Угорщині). Вибір тієї чи іншої моделі реформ значною мірою визначався політичними пріоритетами правлячої еліти;

– рівень ринкового та державного регулювання економіки. Групування країн за рівнем економічного розвитку (ВВП та ВВП на душу населення) було запропоновано ООН.

Найбільш повне уявлення про групи країн у міжнародній економіці дають дані універсальних міжнародних організацій, членами яких є більшість країн, зокрема ООН, Міжнародний валютний фонд та Світовий банк. Будь-яка класифікація ґрунтується на цілях відповідної організації. Наприклад, Світовий банк приділяє більше уваги оцінці рівня економічного розвитку країн, тоді як ООН, наприклад, більше уваги приділяє соціальним та демографічним аспектам.

Тип країни за рівнем соціально-економічного розвитку (за класифікацією ООН, показники – ВВП, ВНП на душу населення):

1. **Високорозвинені країни** (29 країн, $S = 24 \%$, $нас. = 15 \%$, $світовий ВВП = 74 \%$): США, Канада, країни Західної Європи, Австралія, Японія, Нова Зеландія. *Характеристики цієї групи:*

- розвинена ринкова економіка;
- максимальне використання джерел і факторів індустріального розвитку;
- домінуюче становище у світовій економіці, що дозволяє інтенсивно залучати в економічний цикл власні та іноземні ресурси;
- вибухоподібно зростає фінансовий сектор економіки, формуючи віртуальну економічну зону (bubble economies);
- зміщення центру ваги економічної активності у сферу послуг;
- функціонування суб'єктів сервісної економіки;
- звуження ринкового простору економіки через посилення тенденції до неспроможності ринку (market failure); поступовий перехід до постринкової нової економіки;

– різноманітність вибору в умовах обмежених ресурсів; опора в економічній політиці на теорії ділової та споживчої поведінки (біхевіоризм) і теорію ігор.

Її характеристики включають:

- індустріальний або постіндустріальний розвиток (50–60 % населення зайнято у сфері послуг);
- виробляє 2/3 світового промислового виробництва;
- інтенсивне та продуктивне сільське господарство;
- високий розвиток науки та наукомістких галузей;
- максимальна концентрація світового капіталу;
- високий рівень життя населення.

2. Країни, що розвиваються (125, $S = 50 \%$, нас. – 52 %, світовий ВВП – 20 %). Основні принципи:

- трансформація економіки та суспільства загалом;
- ринкова стратегія як основа економічної трансформації;
- експортно-орієнтована концепція національної економіки;
- імпорт капіталу та технологій з розвинених країн;
- імпорт капіталу і технологій з розвинених країн;
- покращення умов доступу до міжнародної торгівлі та міжнародних фінансових ринків;
- демографічні проблеми;

Для цих країн характерні такі ознаки:

- здебільшого низький рівень життя;
- недостатній капітал; слабка участь у міжнародному географічному поділі праці;
- демографічні проблеми;
- монокультурність; низький рівень індустріалізації.

Країни, що розвиваються, включають підгрупи.

Нові індустріальні країни (НІК) – це група країн, що розвиваються, які за останні десятиліття пережили якісний стрибок у соціально-економічному розвитку. За короткий проміжок часу економіка цих країн пройшла шлях від відсталих і типових країн, що розвиваються, до високорозвинених країн з усіма характерними ознаками останніх. До них належать:

- НІК «першої хвилі»: Південна Корея, Сінгапур, Тайвань і Гонконг (також відомі як «азійські тигри» або «дракони»);
- НІК «другої хвилі»: Аргентина, Бразилія, Мексика, Чилі та Уругвай («латиноамериканські пуми»);

– НІК «третьої хвилі»: Малайзія, Таїланд, Індія, Кіпр, Туніс, Туреччина, Індонезія;

– НІК «четвертої хвилі»: Китай, Філіппіни, В'єтнам.

Розвиток цих країн демонструє дві *континентальні моделі*. Одна з них – *азійська модель*, яка розвиває національну економіку за потужної державної підтримки, на основі запозичених технологій та з акцентом на зовнішні ринки. Інша – *латиноамериканська модель*, яка розвиває національну економіку, орієнтовану на імпортозаміщення на основі залучення американських ТНК і ТНБ. Усі ці нові індустріальні країни водночас демонструють кілька відмінних ознак свого розвитку.

Вони мають найвищі темпи економічного розвитку (8 % на рік у першій хвилі НІК) і в більшості з них не відбулося глибокої рецесії під час глобальної кризи, а лише зниження темпів зростання. Основною галуззю в цих країнах є обробна промисловість. Усі ці країни мають експортно-орієнтовану стратегію, що зумовлює зростаюче значення зовнішніх ринків. Ці країни беруть участь в активній регіональній інтеграції (наприклад, ЛАМ, МЕРКОСУР, АСЕАН).

Більшість цих країн перебуває у процесі динамічного формування власних ТНК, які конкурують з ТНК провідних країн світу. В НІК велика увага приділяється освіті і науці, розвитку сучасних технологій і, загалом, розвитку людського потенціалу. Використання високих технологій і частковий аутсорсинг, заснований на кластерному підході, дуже ефективно розвивається в цих країнах.

У 1997 р. Південна Корея і Сінгапур були офіційно переведені в групу економічно розвинених країн.

Країни-експортери нафти. Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК, Organization of Petroleum Exporting Countries, ОПЕС) – міжнародна економічна організація, до якої входить більшість найбільших країн-експортерів нафти у світі. ОПЕК регулює видобуток нафти та ціни на світовому ринку. Країни – члени ОПЕК контролюють дві третини світових запасів нафти. Країни-члени ОПЕК: Алжир, Еквадор, Габон, Індонезія, Ірак, Іран, Кувейт, Лівія, Нігерія, Катар, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ) та Венесуела.

Країни із середнім потенціалом. Превалює сільське господарство, видобуток корисних копалин, більший економічний потенціал, недостатня фінансова здатність. До цієї групи належать 60 країн, що розвиваються, наприклад, Ямайка, Гватемала, Панама, Філіппіни, Сирія, Туніс і Намібія. Більшість цих країн мають певні можливості для подальшого розвитку. Однак, щоб розвивати свою економіку, вони постійно змушені позичати гроші у більш розвинених країн, що призводить до збільшення боргу.

Невеликі острови – туризм, банківський бізнес – Антигуа, Барбуда, Багамські острови, Барбадос, Бермудські острови, Бахрейн, Сейшельські острови. Високі доходи в цих країнах в основному пов'язані з розвитком сфери послуг – банківської справи та туризму.

Найменш розвинені країни – спеціалізація на сільському господарстві та сировині, неписьменність, безробіття, голод, монокультурне сільське господарство. За класифікацією ООН, до найменш розвинених країн належать 47 країн з населенням 500 мільйонів і більше. В Африці це Ангола, Ефіопія, Сомалі, Танзанія, Чад, Мозамбик і Малаві; в Азії – Камбоджа, Ємен і Афганістан.

3. Країни з перехідною економікою (28, $S = 26\%$, насел. = 33 %, світовий ВВП = 6 %). Ознаки та характеристики країн з перехідною економікою:

- відносна тривалість трансформаційного процесу в економіці;
- значні інституційні зміни, пов'язані з трансформацією власності та створенням сучасних ринків і пост-ринкової інфраструктури;
- структурна перебудова економіки на основі сучасних технологій, навичок та ресурсів;
- перехід до нових джерел і факторів економічного розвитку та економічної еволюції;
- органічна взаємодія із зовнішнім економічним середовищем;
- реструктуризація соціальної політики.

До таких країн належать:

- соціалістичні країни з централізованим плануванням;
- східноєвропейські країни з перехідною економікою;
- молоді незалежні країни колишнього Радянського Союзу.

Класифікація країн за методологією Світового банку:

1. Групи країн за рівнем доходу:

- країни з низьким рівнем доходу (нижче 785 дол. або менше);
- країни з низьким та середнім рівнем доходу (786–3 125 дол.);
- країни з високим та середнім рівнем доходу (від 3 126 до 9 655 дол.);
- країни з високим рівнем доходу (9 656 дол. і вище).

2. Групи країн за рівнем зовнішнього боргу:

- країни з високим рівнем зовнішнього боргу;
- країни із середнім рівнем зовнішнього боргу;
- країни з найнижчим рівнем зовнішнього боргу.

3. Класифікація за ступенем відкритості до світових ринків:

- країни з відносно закритою економікою;
- країни з відносно відкритою економікою (експорт понад 10 %).

2.4 Середовище розвитку міжнародної економічної діяльності

Існування, функціонування та розвиток будь-якого природного (фізичного, біологічного, хімічного чи соціального) явища залежить як від його внутрішньої структури, внутрішньої конституції та внутрішніх рушійних сил, так і від умов, які ззовні впливають на це явище. Середовище міжнародних економічних відносин (МЕВ) можна визначити як систему умов і факторів існування міжнародних економічних відносин.

Середовище МЕВ – це сукупність внутрішніх і зовнішніх умов та факторів, які сприяють або перешкоджають розвитку міжнародних економічних відносин. Схематично це середовище можна поділити на внутрішнє та зовнішнє.

Внутрішнє середовище – це система міжнародних відносин, її внутрішні закони та принципи розвитку. Воно включає:

- форми і типи міжнародних відносин;
- закони функціонування МЕВ;
- регулювання міжнародних економічних відносин;
- зовнішньоекономічну діяльність держав та їх суб'єктів.

Зовнішнє середовище, у якому розвиваються МЕВ, є мегасистемою, що задає параметри та джерела розвитку системи МЕВ.

Класифікація зовнішнього середовища:

За критерієм різновиду впливу:

- умови та фактори прямої дії;
- умови та фактори непрямой дії.

Класифікація за критерієм сфери впливу:

- природно-географічне середовище;
- політико-правове середовище;
- соціально-культурне середовище;
- економічне та технологічне середовище.

Загалом, усі фактори та умови впливають на функціонування та розвиток міжнародних економічних відносин безпосередньо або через інші фактори. Фактори, здійснюють прямий вплив, є своєрідним середовищем МЕВ, без якого МЕВ не могли б існувати. Наприклад, важко уявити сучасні міжнародні економічні відносини без міжнародних організацій, міжнародних правових норм, торгових представництв, банківських установ, транспортних мереж і засобів, мереж і засобів зв'язку тощо. Однак усе це є частиною інфраструктури, тобто середовища міжнародних економічних відносин як системи факторів, що безпосередньо впливають на існування та розвиток цих відносин.

Елементами інфраструктури МЕВ є:

- міжнародні правові норми;
- банківська система;
- торгові представництва;
- міжнародні організації;
- транспортні та комунікаційні мережі.

Середовище, у якому формуються МЕВ, характеризується:

- взаємозв'язками між політичними, правовими, соціокультурними, економічними та інфраструктурними елементами середовища;
- відносною невизначеністю середовища, що вимагає від суб'єктів МЕВ розпізнавати, аналізувати та розуміти різні події, визначати свій потенціал впливу на фактори зовнішнього середовища та необхідність адаптації до них;
- динамічними протиріччями – з одного боку, середовище МЕВ характеризується стабільністю, зумовленою економічною, політичною, правовою та соціокультурною стабільністю країн, а з іншого – динамічністю та мобільністю (інтеграційні процеси, розвиток інформаційно-комунікаційних систем).

Розглядаючи фактори політико-правового середовища МЕВ, варто зазначити, що взаємозв'язок між політикою та економікою у сфері МЕВ виражається більш чітко, ніж у національній економіці. З політичних міркувань держави можуть, з одного боку, інтегруватися, забезпечуючи одна одній преференційний режим, а з іншого – встановлювати тарифні та нетарифні бар'єри, ембарго, бойкоти та блокади. Політична стабільність у країнах, у яких відбувається економічна діяльність, є важливою для країн, охоплених багатосторонніми економічними угодами. Оскільки в сучасних умовах абсолютної політичної стабільності досягти неможливо, учасники МЕВ можуть зіткнутися з такими ризиками, як експропріація власності, призупинення торговельних і фінансових операцій та загальна нестабільність у регіоні.

Підприємці, які виходять на зовнішні ринки, повинні враховувати правові норми, що регулюють ведення бізнесу на конкретному іноземному ринку, тобто екологічні норми, контроль за дотриманням стандартів якості та безпеки тощо.

З економічної точки зору, важливішою є не наявність ресурсів, а ефективність та зручність їх використання. Для вивчення факторів економічного середовища суб'єктам МЕВ необхідно зважати на загальний рівень розвитку відповідних економік, рівень і розподіл доходів у них, характер національних витрат і заощаджень тощо. Важливими залишаються стан наукових досліджень, розвиток засобів виробництва, технічні та технологічні зрушення в міжнародних економічних відносинах, структура імпортно-експортних операцій.

Розвинені країни зазвичай експортують продукцію обробної промисловості, тоді як країни з нижчим рівнем технологій і засобів виробництва здебільшого експортують сировину або, в кращому випадку, напівфабрикати.

Фактори соціокультурного середовища значною мірою визначають індивідуалізовані вимоги іноземних споживачів, ставлення фахівців до своєї роботи та поведінку підприємців на фінансових ринках. Економічна поведінка людей в тій чи іншій країні базується на їхніх фізіологічних, психологічних та інших особистих характеристиках.

Соціальна поведінка визначається певними груповими нормами. Групи людей формуються за вродженими факторами (стать, сім'я, вік, каста, етнос, раса, національність) або за факторами, які люди набувають через освіту і виховання (релігія, політична орієнтація, професія). Існує така закономірність: що більш розвиненим є суспільство, то більше значення мають фактори, які люди набувають протягом життя.

Формування трудової етики є частиною соціокультурного середовища: що більш розвинена країна, то більш досконалішими є форми стимулювання праці і більш досконалим є трудове законодавство. Це дуже важливо для зовнішньоекономічної діяльності, з одного боку, і для залучення висококваліфікованої робочої сили з-за кордону, з іншого. Вербальна та невербальна комунікація є важливим фактором, що впливає на міжнародні економічні відносини. Заслугує на увагу важливість поширення міжнародних електронних комунікаційних мереж, зокрема телефони, комп'ютери та факсимільні апарати. Варто зазначити, що хоча ці форми комунікації є невербальними, вони є лише засобом передачі інформації, тому не дивно, що та сама інформація може мати мовне вираження і тому називається мовною комунікацією.

Ще одним елементом соціокультурного середовища є морально-етичні норми поведінки людини. Сукупність правил поведінки, на яких базуються різні моделі поведінки тієї чи іншої групи, можна назвати культурою цієї групи. Сьогодні бізнесмени та великі транснаціональні корпорації повинні бути максимально чесними та пунктуальними, якщо вони хочуть утримуватися на світовому ринку тривалий час. І таких правил добросовісності потрібно дотримуватися у найменших дрібницях.

На міжнародні економічні відносини значною мірою впливають культура, менталітет та уподобання учасників міжнародних економічних відносин, які зазвичай визначають укладення ділових угод та реалізацію спільних програм.

Контрольні запитання для самопідготовки

1. Яке значення має міжнародний поділ праці в інтернаціоналізації виробництва?
2. Якими є особливості сучасного етапу розвитку інтернаціоналізації виробництва?
3. Назвіть основні сектори економічної діяльності. Поясніть роль зовнішнього сектору у формуванні макроекономічного платіжного балансу.
4. Що таке інституційні одиниці, резиденти та нерезиденти? Перелічіть основні інституційні одиниці кожного сектору економічної діяльності.
5. На які групи можна поділити країни міжнародної економіки за рівнем зрілості ринкових відносин?
6. Які показники визначають рівень економічного розвитку країни?
7. Подайте визначення поняття «модель соціально-економічного розвитку». Перелічіть соціально-економічні критерії, за якими порівнюються моделі кожної країни.
8. Сформулюйте визначення МЕВ щодо навколишнього середовища. Як політико-правове середовище впливає на діяльність економічних агентів?
9. Як основні елементи соціокультурного середовища впливають на міжнародні економічні відносини?
10. Перелічіть категорії факторів економічного середовища. Як вони впливають на формування МЕВ?
11. Поясніть роль інфраструктури в розвитку міжнародного економічного співробітництва.

Змістовий модуль 2

ФОРМИ МІЖНАРОДНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА

ТЕМА 3 СВІТОВИЙ РИНОК ТОВАРІВ І ПОСЛУГ

Питання, які розкривають зміст теми:

3.1 Теорії міжнародної торгівлі.

3.2 Закономірності розвитку та особливості сучасної міжнародної торгівлі.

3.3 Торгівля послугами на світовому ринку.

*3.4 Державне та наддержавне регулювання міжнародної торгівлі.
Міжнародна торгівельна політика.*

3.1 Теорії міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля є однією з найважливіших форм міжнародних економічних відносин (МЕВ), яка виникла на основі міжнародного поділу праці і є формою зв'язку між виробниками та споживачами різних країн.

На сьогодні можна виокремити такі концепції розвитку міжнародної торгівлі:

- 1) меркантилізм;
- 2) пропозиції (факторів виробництва):
 - конкурентних переваг (абсолютних та відносних);
 - неотехнологічні;
 - конкурентоздатності та ін.;
- 3) засновані на попиті;
- 4) балансу попиту та пропозиції.

Перші теорії, що пояснюють причини зовнішньої торгівлі, з'явилися в період розкладання феодалізму та становлення капіталізму. Однією з таких теорій була **теорія меркантилізму** – економічне вчення, що представляє інтереси торгової буржуазії. Вона була розроблена європейськими вченими: Томасом Меном, Уільямом Стаффордом, Чарльзом Дейвіантом, Вільямом Петті, Жаном-Батістом Колбертом, Антуан де Монкретьєном та ін. Асоціюючи багатство країн із кількістю золота та срібла, яким вони володіють, меркантилісти, послідовники принципу протекціонізму, запропонували посилити державне втручання у зовнішню торгівлю та встановити жорсткий контроль над цією сферою. Торгівельна політика почала орієнтуватися на всебічне заохочення експорту і обмеження імпорту. У результаті цього до початку XVIII століття міжнародна торгівля розділилася на зони метрополій

(колоніям було заборонено торгувати з іншими країнами, крім метрополій, і виробляти готові товари), що перешкоджало розвитку капіталістичних відносин. Проте меркантилісти зробили значний внесок у теорію міжнародної торгівлі, розробивши одну з можливих моделей її розвитку.

Згодом меркантилізм поступився своїми позиціями концепціям, заснованим на принципі свободи торгівлі.

У 1776 році Адам Сміт у трактаті «Дослідження про природу і причини багатства народів» висловив погляд, що добробут нації визначається не стільки кількістю накопиченого золота, скільки здатністю брати участь у *міжнародному розподілі праці* шляхом використання абсолютних переваг.

Теорія абсолютних переваг полягає в тому, що країни експортують товари, які вони можуть виробляти з *меншими витратами*, тобто мають щодо них абсолютну перевагу завдяки наявності факторів виробництва, та, відповідно, імпортують товари, які можуть бути виготовлені з *меншими витратами* іншими країнами.

Подальший розвиток **теорії міжнародного поділу праці** пов'язаний з ім'ям Давида Рікардо та його принципом порівняльних переваг, який довів, що абсолютні переваги є окремим випадком, більшість же країн мають порівняльні переваги.

Теорія порівняльних переваг (за Давидом Рікардо) полягає в тому, що країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виготовляти з відносно *меншими витратами* порівняно з іншими країнами. Це робить торгівлю взаємовигідною, навіть у тих випадках, коли виробництво в одній країні є ефективнішим порівняно з іншою за обома товарами. Необхідно *імпортувати* той товар, витрати виробництва на який в країні вищі, а *експортувати* товар, виробництво якого порівняно дешевше.

Теорія розміру країни стверджує, що країни з великою територією мають різноманітні кліматичні умови та природні ресурси, що робить їх ближчими до економічної самодостатності. Вони можуть здійснювати великосерійне виробництво, але також стикаються з вищими транспортними витратами у міжнародній торгівлі. Через це великі країни, порівняно з малими, експортують меншу частку виробленої продукції та імпортують меншу частку товарів.

На практиці визначення витрат тільки як витрат праці в робочому часі було недостатньо, тому шведськими економістами **Елі Хекшером та Бертілем Оліном** була створена нова модель **співвідношення факторів виробництва**. Вони застосували теорію факторів виробництва Жан-Батиста Сея, що включає такі чинники, як праця, капітал і земля. **Суть моделі** така: кожна країна прагне спеціалізуватися на виробництві товару, що потребує більше тих факторів виробництва, якими країна наділена більше. Ці фактороїнтенсивні товари (для

виробництва яких використовується надлишкові фактори виробництва) країна експортує, а імпортує товари, для щодо виробництва яких факторів не вистачає.

Американський економіст Пол Самуельсон доповнив теорему Хекшера – Оліна, яка після цього отримала назву **теорема вирівнювання цін на фактори виробництва**, або **теорема Хекшера – Оліна – Самуельсона**. Суть теорема така: у результаті міжнародної торгівлі відбувається вирівнювання відносних *цін на фактори* виробництва.

Результати подальших досліджень як підтверджували, так і спростовували цю теорію.

Парадокс Леонтьєва. Найбільш відоме дослідження висновків Хекшера – Оліна – Самуельсона (теорія співвідношення факторів виробництва) було здійснене в 1953 році американським вченим російського походження Василем Леонтьєвим, який показав, що умови теорії Хекшера – Оліна на практиці не дотримуються, що доцільніше досліджувати не двофакторну, а багатофакторну модель зовнішньої торгівлі. Він дослідив структуру експорту та імпорту США, які після Другої світової війни вважалися найкапіталонасиченішою країною з відносно високим рівнем оплати праці, тобто, відповідно до теорії, повинні були експортувати капіталомісткі, а імпортувати трудомісткі товари. Результат досліджень виявився протилежним: капіталомісткість американського імпорту на 30 % перевищувала експорт. Отже, висновок був такий: трудонасичені країни експортують капіталомістку продукцію, а капіталонасичені – трудомістку.

Проте більш докладні тести, що враховують кваліфікаційний склад робочої сили та охоплюють великі групи країн і багато факторів виробництва, підтвердили справедливість *теорії співвідношення факторів виробництва*. Тому, незважаючи на абстрактність, теорія Хекшера – Оліна залишається одним із головних інструментів аналізу міжнародної торгівлі (із внесеними в неї уточненнями).

Під час розроблення теорії міжнародної торгівлі вивчалися тільки фактори виробництва та пропозиції товарів. Попит на товари при цьому не враховувався.

Сучасні (альтернативні) теорії міжнародної торгівлі. У напрямках і структурі світової торгівлі відбуваються постійні зміни, які не завжди можна пояснити класичною теорією, що спонукає до подальшого розвитку вже існуючих теорій та до розроблення альтернативних теоретичних концепцій.

Стандартна модель міжнародної торгівлі базується на балансі *сукупного попиту і пропозиції*. Основні поняття, використані в стандартній моделі, в різні роки запровадили ірландський економіст Френсіс Еджуорт та американський економіст австрійського походження Готтфрід Хеберлер, які пояснювали *модель альтернативних порівняльних переваг як витрати втрачених можливостей*. Стандартна модель міжнародної торгівлі є *моделлю загальної рівноваги* та

поєднує попит і пропозицію на товари з-за кордону з попитом і пропозицією на них всередині країни. Модель заснована на понятті *взаємного попиту*, який показує, яка кількість імпортного товару необхідна країні, щоб спонукати її експортувати інший товар.

Однією із сучасних теорій світової торгівлі є **концепція «технологічного розриву»**, яку розробили американські економісти Г. Хафбауер і Р. Вернон. Цю теорію можна вважати продовженням теорії Хекшера – Оліна. Якщо в певній галузі починають застосовуватися нові технології, то країна може мати порівняні переваги. Виробляючи товари з меншими витратами, ніж раніше, вона може здобути додатковий прибуток на світовому ринку, тому експортери зацікавлені у збільшенні виробництва цього товару та його реалізації на світовому ринку. Допоки розрив існує, він позитивно впливає на експорт товарів, під час виробництва яких були використані технологічні нововведення. Торгівля зберігається і в разі вирівнювання технологічного потенціалу двох країн. Концепція «технологічного розриву» ґрунтується на тому, що за однакового забезпечення країн факторами виробництва, розвиток торгівлі між країнами ініціюють технічні зміни, що виникають в одній із галузей торгуючих країн.

Теорія життєвого циклу товару. З середини 60-х років ХХ століття економісти західних країн (Р. Вернон, Ч. Киндельбергер, Л. Уельс) активно розвивають теорію життєвого циклу продукту, у якій намагаються визначити еволюцію світової торгівлі готовими товарами на основі етапів їхнього життя.

Цикл життя продукту включає чотири стадії: упровадження на ринок, зростання, зрілість та занепад.

На першій стадії відбувається розроблення та дрібносерійне виробництво нової продукції в країні нововведення (зазвичай розвиненій), та лише невелика частина товару надходить на міжнародний ринок. На стадії зростання спостерігається збільшення попиту на продукт, зростає його виробництво та поширення, збільшується конкуренція між виробниками, розширюється експорт. На стадії зрілості переважає великосерійне виробництво та ціновий фактор у конкурентній боротьбі. Зокрема, із поширенням технологій країна нововведення втрачає свої конкурентні переваги, що приводить до перенесення виробництва в країни, що розвиваються. На стадії занепаду попит скорочується, виробництво та ринки збуту концентруються в країнах, що розвиваються, а країна нововведення вже стає імпортером.

Теорія життєвого циклу продукту відображає еволюцію багатьох галузей, проте не є всепояснюючою моделлю для розуміння тенденцій у міжнародній торгівлі. Якщо технологія втрачає свою домінуючу роль у визначенні конкурентних переваг, виробництво продукту дійсно переміститься до країн, які мають порівняні переваги за іншими факторами виробництва. Існує чимало

товарів, які не підпадають під теорію життєвого циклу через їхні особливості, наприклад, короткий життєвий цикл, високі витрати на транспортування, обмежений ринок споживачів тощо.

Теорія ефекту масштабу. На початку 80-х років ХХ століття П. Кругман, К. Ланкастер, Р. Дризе, Р. Хафбауер запропонували альтернативне класичному пояснення міжнародної торгівлі, засноване на ефекті масштабу.

Суть теорії: за певної організації та технології виробництва у міру збільшення обсягу випуску продукції довгострокові середні витрати скорочуються – виникає економія, обумовлена масовим виробництвом.

Багато країн, особливо розвинені, забезпечені факторами виробництва в подібних пропорціях. Це створює сприятливі умови для торгівлі між ними при спеціалізації в галузях, де наявний ефект масового виробництва. Спеціалізація дозволяє збільшити обсяги виробництва та виробляти продукт з меншими витратами й за нижчою ціною. Реалізація ефекту масштабу призводить до порушення умов досконалої конкуренції, тому що пов'язана з концентрацією виробництва та укрупненням фірм, які стають монополістами. Змінюється й структура ринків. Міжнародна торгівля все більше концентрується в руках транснаціональних корпорацій (ТНК), що приводить до зростання обсягів внутрішньофірмової торгівлі, напрями якої зазвичай визначаються не стільки принципом порівняльних переваг або відмінностями в забезпеченості факторами виробництва, скільки стратегічними цілями самої фірми.

Теорія уподобання подібності (переваги схожості країн), або перехресного попиту. Усі розглянуті вище теорії міжнародної торгівлі об'єднують те, що в них джерело порівняльних переваг пов'язане з характеристиками виробництва. Експортна спеціалізація країн обумовлюється властивими їм мінімальними витратами виробництва. Американський економіст Стефан Ліндер вважає, що в міжнародній торгівлі напрям товаропотоків формується не лише відповідно до пропозиції, але й залежить від характеристик попиту. Він висунув гіпотезу про те, що асортимент товарів, які виробляються в окремій країні, не відповідає різноманіттю потреб її споживачів. Отже, *міжнародна торгівля стає засобом компенсації відсутнього асортименту товарів.* За цим припущенням можна прогнозувати, які країни будуть найбільш імовірними торговельними партнерами, тобто мати переважну питому вагу у взаємній торгівлі. Вирішальну роль тут буде відігравати схожість рівнів життя і відповідних їм життєвих стандартів. Споживачі в цих країнах прагнуть споживати товари схожого асортименту та якості, що й пояснює переважання у зовнішній торгівлі промислово розвинених країн торговельних партнерів з країн того самого рівня економічного розвитку.

Теорія національної конкурентоздатності Майкла Портера, або теорія конкурентних переваг. Всесвітньо відомий дослідник у сфері міжнародних конкурентних переваг американський вчений М. Портер, відштовхуючись від уявлень своїх попередників щодо порівняльних переваг на основі факторів виробництва, створив розширену теорію національної конкурентоздатності. Його концепція базується на ефективному використанні факторів виробництва (ресурсів). Раціональне використання ресурсів та зменшення витрат вважається важливим фактором конкурентоздатності.

Взявши за основу ідею про те, що на міжнародному ринку конкурують не держави, а фірми, Майкл Портер поставив завдання визначити ті характеристики країни, які найбільш сприяють успіху національних компаній у світовій конкуренції. Ключовим чинником у формуванні національних конкурентних переваг є сприятливе середовище в країні, оптимально встановлені пріоритети, ефективна стратегія розвитку, супутня політика держави та правильно обрані інструменти впливу щодо досягнення поставленої мети.

Вчений виокремив чотири групи властивостей країни, або *чотири детермінанти конкурентних переваг*, відомі як національний «ромб»:

- параметри факторів;
- параметри попиту;
- наявність конкурентоздатних на міжнародних ринках підтримуючих або споріднених галузей;
- стратегія фірм, їхнє суперництво та структура (умови в країні, що визначають характер створення і управління компаніями, а також конкуренції на внутрішньому ринку).

До цієї схеми також включаються випадкові події та урядові заходи, які можуть посилювати або послаблювати конкурентні переваги країни.

Для різних країн характерне різне поєднання цих факторів, стосовно яких М. Портер виокремлює *4 стадії розвитку* країн:

1. Стадія факторів виробництва (*factor-driven economy*) – країни, які перебувають на цій стадії, конкурують завдяки використанню конкурентних переваг, пов'язаних із факторами виробництва, наприклад, більш дешевою робочою силою та ін.

2. Стадія інвестицій (*investment-driven economy*) – на цій стадії конкурентоздатність країни залежить від інвестиційної активності держави та національних фірм. Зростання інвестицій призводить до створення нових факторів конкурентних переваг і розвитку сучасної інфраструктури.

3. Стадія інновацій (*innovation-driven economy*) – підвищення різноманіття споживчого попиту шляхом зростання особистих доходів, підвищення рівня освіти та активного впровадження інновацій.

4. Стадія багатства (prosperity-driven economy) – спад виробництва, рухомою силою економіки слугує вже досягнутий достаток.

Узагальнюючи зазначене вище, для зручності сприйняття великого обсягу матеріалу всі перелічені теорії можна згрупувати в таблицю (табл. 3.1).

Таблиця 3.1 – Теорії міжнародної торгівлі

Період	Засновані на принципі протекціонізму	Засновані на принципі фритрейдерства (вільна торгівля) або мінімального втручання держави		
		Пропозиції - засновані на МПФВ (міжнародному поділі факторів виробництва) та МПП (міжнародному поділі праці)	Попиту	Балансу попиту та пропозиції
Класичні	Теорія меркантилізму	Теорія абсолютних переваг. Теорія порівняльних переваг. Теорія розміру країни Теорія Хекшера – Оліна. Теорія Хекшера – Оліна – Самуельсона		
Сучасні		Концепція «технологічного розриву». Теорія життєвого циклу товару. Теорія ефекту масштабу. Теорія конкурентних переваг	Теорія уподобання подібності (схожості країн), або перехресного попиту	Стандартна модель міжнародної торгівлі – альтернативних порівняльних переваг

Перелічені теорії – це не всі, що існують, але ті, які складають основу для вивчення міжнародної торгівлі.

3.2 Закономірності розвитку та особливості сучасної міжнародної торгівлі

До другої половині XIX століття склалося всесвітнє господарство, у цей період швидкими темпами почала розвиватися міжнародна торгівля – одна з перших форм міжнародних економічних відносин (МЕВ).

Під **світовою економікою** розуміють сукупність національних економік у їхній взаємодії і співпраці з інституційним устроєм цієї взаємодії.

Історично першим і на сьогодні найбільш масштабним видом взаємодії є міжнародна торгівля. Обмін дає поштовх зростанню добробуту окремих країн та масштабів світової економіки. Пізніше стали розвиватися й інші форми

міжнародних економічних відносин: валютно-кредитні відносини, міграція робочої сили, яка набула масовості в XIX–XX століттях, потім більш глобальними стали інтеграційні процеси (об'єднання країн), з'явилися транснаціональні корпорації.

Міжнародна торгівля – це процес обміну товарами та послугами між національними економіками.

Щодо однієї країни зазвичай використовується термін «**зовнішня торгівля**», стосовно торгівлі двох країн між собою – «**міждержавна, двостороння, взаємна торгівля**», а якщо торгівля стосується всіх країн – «**міжнародна, або світова, торгівля**».

Міжнародна торгівля складається з чотирьох потоків (напрямів торгівлі) товарів – експорту, імпорту, реекспорту, реімпорту та характеризується торговельним оборотом та сальдо торгового балансу.

Експорт – процес продажу товарів, що передбачає їх вивезення за межі країни.

Імпорт – це придбання товарів, що передбачає їх ввезення з-за кордону.

Реекспорт – вивезення з країни раніше ввезених у неї товарів.

Реімпорт – ввезення товарів, вивезених раніше.

Торговельний оборот – загальна сума вартості товарів, що експортуються та імпортуються.

Торговельний баланс – різниця між вартістю товарів, що експортуються, та товарів, що імпортуються.

Основні показники, які характеризують міжнародну торгівлю:

1. ВВП (відрізняється від ВВП тим, що має міжнародні зв'язки).
2. Обсяг експорту (по товарах і послугах).
3. Обсяг імпорту (по товарах і послугах).
4. Сальдо торгового балансу (експорт – імпорт).
5. Сукупний товарообіг (експорт + імпорт).
6. Платіжний баланс (показує співвідношення між надходженням та витратою валют від усіх форм МЕВ).
7. Показники відкритості економіки.

Варто розрізнити поняття «**відкрита економіка**» та «**свобода торгівлі**». Принцип «свобода торгівлі» був запропонований ще в політичній економіці Адама Сміта. Термін «відкрита економіка» охоплює більше, ніж «свобода торгівлі», включаючи, крім торгівлі товарами, факторами виробництва та послугами, вільний рух інформації та робочої сили, а також обмін національних валют, спільне вирішення нагальних проблем тощо.

Відкрита економіка – це антипод (протилежність) автаркії – економіки самозабезпечення. Дотримання принципів відкритої економіки означає визнання стандартів світового ринку та дії відповідно до його законів.

Відкритість економіки можна розуміти, як процес ліквідації державної монополії щодо зовнішньої торгівлі для більшості позицій при збереженні державного контролю, використання принципу порівняльних переваг у міжнародному поділі праці, а також розвиток різних форм спільного підприємництва та створення зон вільного співробітництва.

Відкрита економіка – це національна економіка з високим ступенем включеності в міжнародні економічні відносини, яка сприяє:

- раціональному розподілу факторів виробництва (ресурсів);
- поглибленню міжнародної кооперації та спеціалізації виробництва;
- зростанню конкуренції як на вітчизняному ринку, так і на світовому;
- розповсюдженню світового досвіду через систему МЕВ.

Регулювання відкритості економіки. Сформована відкрита економіка та перехід до відкритої економіки – це не одне й те саме.

Відкрита економіка не синонім вседозволеності та безконтрольності у зовнішньоекономічних зв'язках, прозорості кордонів. Відкрита економіка потребує втручання держави при здійсненні механізму її формування на рівні **розумної достатності**. Абсолютної відкритості економіки не існує ні в одній країні.

Одним із критеріїв відкритої економіки є створення сприятливого інвестиційного клімату, що сприяє припливу капіталовкладень, технологій, інформації в межах, обумовлених економічною доцільністю та міжнародною конкурентоздатністю. Зокрема, відкрита економіка має передбачати розумну доступність внутрішнього ринку стосовно притоку товарів, іноземного капіталу, інформації, технологій, робочої сили.

Стихійна відкритість не сприяє економічному розвитку, а навпаки, є загрозою економічній безпеці. *Розумна відкритість*, що побудована на принципах ефективності, національної безпеки, конкурентоздатності, не може бути усвідомлена без урахування структури експорту та руху капіталу, а також кредитної, валютної, інвестиційної, податкової та митної політики. М. Пейбро зазначає, що свобода торгівлі «неможлива без пересторог, тому що сліпе застосування цього правила швидко призвело б до підкорення слабого сильним, до виникнення об'єктивної ситуації «економічного «колоніалізму»».

Спостережувана відкритість визначається структурними факторами та економічною політикою, тому необхідно відокремлювати її від політики відкритості. Оцінка спостережуваної відкритості може здійснюватися за допомогою показників фінансової та торговельної відкритості. Фінансова

відкритість країни вказує на її певний рівень інтеграції у світовий фінансовий ринок. На торговельну відкритість впливає рівень конкурентоздатності національної економіки.

До кількісних показників відкритості економіки належать частка експорту та імпорту у валовому внутрішньому продукті (ВВП). Серед показників торговельної відкритості можна виокремити експортну, імпортну та зовнішньоторговельну квоти тощо.

Відношення експорту до ВВП визначається, як **експортна квота** (Екв):

$$\text{Екв} = \frac{\text{Ех}}{\text{ВВП}} * 100 \% ,$$

де Ех – обсяг експорту країни (export);

ВВП – валовий внутрішній продукт.

Рівень відкритості економіки вважається прийнятним, якщо $\text{Екв} \geq 10 \%$. Показником, що виражає відношення імпорту до ВВП, є **імпортна квота** (Ікв):

$$\text{Ікв} = \frac{\text{Ім}}{\text{ВВП}} * 100 \% ,$$

де Ім – обсяг імпорту (import).

За допомогою імпортної квоти можна визначити імпортозалежність країни.

Торговельне сальдо або сальдо торгового балансу, або чистий експорт розраховується за формулою:

$$\text{Ех} - \text{Ім} = \text{NE},$$

де NE – чистий експорт (net export).

Більш комплексним показником відкритості є **зовнішньоторговельна квота** (ЗТОкв):

$$\text{ЗТОкв} = \frac{\text{ЗТО}}{\text{ВВП}} * 100 \% ,$$

де ЗТО – обсяг зовнішньоторговельного обороту або сукупний товарообіг: $(\text{ЗТО} = \text{Ех} + \text{Ім})$.

До країн з відкритою економікою відносять країни, рівень зовнішньоторговельного обороту яких становить приблизно 25 % від ВВП.

Зовнішньоторговельна квота не враховує облік величини експорту та імпорту капіталу, хоча ступінь інтенсивності зовнішньоекономічних зв'язків країни характеризується не лише рухом товарів, але й міжнародним

переміщенням факторів виробництва, зокрема капіталу, робочої сили, технологій тощо.

Більш точним показником може бути відношення доданої вартості до ВВП з урахуванням експорту. Цей показник складно обчислити, тому доцільніше використовувати відношення експорту до наявних ресурсів:

$$E_r = \frac{E_x}{\text{ВВП} + I_m'}$$

де E_r – частка експорту у наявних ресурсах.

Варто зазначити, що надані коефіцієнти та показники не завжди точно відображають стан відкритості економіки. Наприклад, зовнішньоторговельна квота, хоча певною мірою й характеризує відкритість економіки, не може бути її повним показником, оскільки відображає переважно ступінь участі країн у міжнародному поділі праці (МПП), що є лише однією зі складових поняття відкритості економіки. Показник відкритості економіки є більш складним та комплексним. Комплексний (інтегральний) показник для оцінки відкритості економіки містить складові, структуру яких показано в таблиці 3.2.

Таблиця 3.2 – Структура комплексного показника відкритості економіки

Комплексний показник відкритості економіки		
Спостережувана відкритість		Політика відкритості економіки
Торговельна відкритість	Фінансова відкритість	
ВВП на душу населення. Експортна квота. Імпортна квота. Зовнішньоторговельна квота. Частка експорту у наявних ресурсах	Рух капіталу. Частка ПІІ у ВВП. Частка портфельних інвестицій у ВВП	Податки на експорт. Податки на торгівлю. Режим валютного курсу. Митні та інші збори на імпорт

Фактори, які впливають на рівень розвитку МЕВ та на ступінь відкритості економіки:

- обсяг внутрішнього ринку країни;
- рівень економічного розвитку країни;
- ступінь участі країни в міжнародному виробництві.

Деякі економісти виокремлюють таку закономірність: що більшу вагу в структурі економіки займають базові галузі (металургія, енергетика, гірничорудне виробництво тощо), то менша відкритість національної економіки та участь країни в міжнародному поділі праці (МПП).

Американські економісти Дж. Сакс та Е. Уорнер вважають, що ступінь відкритості економіки визначається відсутністю «надмірно великих» імпорتنих та експортних мит, наявністю «розумного рівня» конвертації національної валюти, та тим, що країна не повинна бути соціалістичною. «Розумний рівень» відкритості визначається, як різниця між тіншовим та офіційним курсом.

Сучасна міжнародна торгівля характеризується стабільним і постійним зростанням. На частку міжнародної торгівлі припадає близько 80 % всіх міжнародних економічних відносин. Також значні зрушення відбулися в самій структурі міжнародної торгівлі. Щодо закону випереджаючого зростання зовнішньої торгівлі порівняно зі зростанням виробництва діють такі **закономірності**:

- лібералізація міжнародної торгівлі;
- зміна у структурі міжнародної торгівлі товарами: випереджальне зростання торгівлі виробами (одиниця промислової продукції) порівняно з продовольчими товарами та товарами паливно-сировинної групи (крім палива). Зменшення частки сировини в міжнародній торгівлі через розширення виробництва синтетичних матеріалів та переходу на ресурсощадні технології. Унаслідок розвитку хімічної промисловості зросла торгівля мінеральним паливом: нафтою та природним газом. Відбувається зростання торгівлі напівфабрикатами, з яких збирається кінцевий продукт. Це пов'язано з процесом інтернаціоналізації одиничного поділу праці. У структурі міжнародної торгівлі товарами 70 % становить готова продукція (машини, обладнання, електронна техніка тощо), а також деталі і паливо. Решта 30 % припадають порівну на сільськогосподарську продукцію та видобувні галузі;
- випереджальне зростання торгівлі послугами;
- зростання міжнародної торгівлі між розвиненими країнами;
- збільшення в експорті розвинених країн продукції, яка виробляється за допомогою інформаційної та інтелектуальної праці;
- збільшення частки внутрішньофірмового обміну у світовій торгівлі;
- активне включення країн, що розвиваються;
- посилення ролі державного та наддержавного регулювання;
- посилення дії закону нерівномірності.

Сучасні тенденції розвитку світового господарства зумовлюють зростання ролі міжнародної торгівлі в національному відтворенні, що спричиняє збільшення обсягів зовнішньої торгівлі відносно ВВП. Збільшення обсягів зовнішньоторговельного обороту, а також розширення його номенклатури завдяки готовим виробам та послугам сприятиме економії ресурсів, підвищить якість товарів та послуг, сформує новий фактор економічного зростання.

Участь окремих країн і груп країн у світовій торгівлі не рівномірна. На розвинені країни припадає 70 % товарообігу, на країни, що розвиваються, – 21 %, на колишні соціалістичні країни – 9 %. Між країнами в кожній підсистемі також прослідковується нерівномірність. До кінця 1980-х років США були беззаперечним лідером і головним торговельним партнером. Серед країн, що розвиваються, тривалий час лідирували країни – члени ОПЕК. На їхню частку в 1980 році припадало 55 % експорту країн, що розвиваються. У 1990-х роках на перше місце вийшли НІК (нові індустріальні країни). У постсоціалістичних країнах основним торговельним партнером була Росія (понад 50 % обороту експорту). На сьогодні, окрім західних розвинених країн, лідирують Китай, країни БРІКС, а також НІК.

Ще одна особливість міжнародної торгівлі полягає в незбалансованості торговельних розрахунків (сальдо торгового балансу). Навіть країни, що успішно функціонують, можуть мати негативне сальдо.

Змінюється географічна структура торгівлі. Зокрема, 70 % світової торгівлі відбувається між розвиненими країнами. У Західній Європі здійснюється 25 % всієї світової торгівлі. Раніше США орієнтувалися на Західну Європу (у 1950–1960 роках), зараз швидкий ріст міжнародної торгівлі відбувається в азійських країнах, на які й орієнтується західний експорт. У 1970–1980-ті роки у сфері міжнародної торгівлі посилилася тенденція щодо нових форм протекціонізму, що спостерігається й у наші дні. Протекціоністські заходи особливо посилюються в умовах пандемії, загострення військових конфліктів та інших кризових явищ.

Важливим показником функціонування та рівнів розвитку світової економіки є структура ВВП і зайнятості. Порівняння часток ВВП і зайнятості дає змогу оцінити рівень продуктивності праці в галузях господарства в різних регіонах та країнах світу, доходи працівників цих галузей відносно середньосвітового рівня тощо. У Ботсвані, наприклад, 80 % зайнятих у сільському господарстві забезпечують лише 3 % ВВП, тобто їхня продуктивність 3 % до 80 % відповідно, що у 40 разів нижча за загальнонаціональний рівень, тоді як у промисловості цієї країни продуктивність у дев'ять разів вища, ніж загальнонаціональна (55 % ВВП до 6 % зайнятих у галузі). Із огляду на це зрозуміло, де вигідніше вкладати капітал для отримання максимальних прибутків (в алмазодобувну галузь країни, тому що інших галузей там майже немає).

Загалом, структура ВВП світової економіки характеризується співвідношеннями, поданими у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3 – Структура ВВП світової економіки, у %

Країни	Промисловість	Сільське господарство	Невиробнича сфера
Економічно розвинені країни	25/30	5/5	70/65
Середньорозвинені країни	35/40	15/10	50/50
Постсоціалістичні країни	35/40	20/20	45/40
Країни, що розвиваються, з низьким доходом	35/20	20/60	45/20
Найменш розвинені країни	30/10	30/70	40/20
Примітка. У чисельнику – структура ВВП, у знаменнику – зайнятість.			

За показником, що відображає питому вагу зайнятості в сільському господарстві, країни світу поділяються так:

- аграрні (понад 60 % зайнятого населення);
- аграрно-індустріальні (40–60 %);
- індустріально-аграрні (35–40 %);
- індустріальні (менше 35 %).

Наразі країнами з найбільш відсталими аграрними економіками у світі вважаються Камбоджа, Лаос, Непал, Ємен, Чад та інші країни Африки. Найбільш індустріальні економіки Великобританії, Німеччини, США, а також Японії, Гонконгу, Сінгапуру, Швейцарії, Об'єднаних Арабських Еміратів і Скандинавських країн. За рівнем розвитку сфери послуг лідирують США, Великобританія, Нідерланди, Бельгія.

Структуру міжнародної торгівлі, крім товарної, можна поділити на географічну, територіальну та організаційну.

Форми торгівлі можуть бути такими: бартерні, компенсаційні операції, зустрічна, давальницька торгівля, викуп застарілої продукції, промислове співробітництво тощо.

Методи торгівлі можуть бути такими: прямий договір, посередницькі, дилерські, брокерські, комісіонерські угоди, біржова торгівля, аукціони, фінансовий лізинг тощо.

Усі показники національної економіки утворюють комплексну, цілісну систему, яка за допомогою їхнього докладного аналізу і динамічного порівняння дозволяє дослідити основні характеристики та пропорції в національній господарській системі.

3.3 Торгівля послугами на світовому ринку

На сучасному етапі вирішальна роль у розвитку міжнародної економіки належить міжнародній торгівлі не тільки товарами, а й послугами. Швидке зростання міжнародної торгівлі послугами обумовлено четвертим суспільним розподілом праці, інтенсивним розвитком міжнародного ринку товарів, високим рівнем життя в розвинених країнах, пришвидшенням науково-технічного розвитку (НТР), дією закону зростання потреб, посиленням міграції капіталу та робочої сили тощо.

Міжнародний ринок послуг займає особливе місце в економіці держав світу. Протягом останніх чотирьох десятиріч обсяги світового експорту послуг зросли більш ніж у 30 разів і продовжують зростати. За даними ЮНКТАД, доля комерційних послуг у світовій торгівлі у 1980 році склала лише 16 %, у 2000 році – 18 %, а вже у 2015 році – 25 %, у 2020 – 30 %. Обсяги торгівлі послугами нині сягають приблизно 7 трлн дол. США. Частка сфери послуг у структурі ВВП розвинутих країн світу перевищує 70 %, у ній зайнято понад 65 % працездатного населення планети (у США – 75 %). До 2020 року частка економіки країн, що розвиваються, у світовому експорті послуг збільшилася до 30 %. Лідерські позиції у цій категорії, як і раніше, займають країни Азії. У період між 2000–2020 роками зафіксовано помітне щорічне зростання експорту послуг у країнах з найнижчим рівнем розвитку, яке склало 12 % і перевищело зростання їхнього експорту товарів, збільшивши частку послуг у загальному обсязі експорту до 20 %.

Передумови, які сприяли формуванню міжнародного ринку послуг:

1. Підвищення рівня життя населення.
2. Розвиток світового товарного ринку.
3. НТП та виникнення поняття про інтелектуальну власність.

Послугам, як специфічному товару, властиві певні особливі ознаки:

- невідчутність;
- невидимість;
- невіддільність від виробника;
- непостійність;
- здебільшого неможливість накопичення, зберігання і транспортування;
- нерозривність процесу виробництва і реалізації;
- високий ступінь індивідуалізації залежно від вимог споживача;
- розрив у часі між фактом купівлі-продажу та фактом споживання;
- здебільшого територіальне об'єднання виробника та споживача.

Відсутнє єдине загальноприйняте поняття «послуги», тому існують різні думки щодо визначення його суті. Визначення поняття «послуга» деякими авторами наведено у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4 – Визначення суті поняття «послуга»

Послуга – це:	
К. Маркс	особлива споживча вартість, яку забезпечує ця праця, так само, як і будь-яка інша праця, але ця унікальна споживча вартість цієї праці отримала специфічну назву «послуга», оскільки праця надає користь у формі діяльності, а не в матеріальному вигляді
Т. П. Хілл	зміна в стані особи або товару, що належить економічній одиниці, яка є результатом впливу діяльності іншої економічної одиниці за попередньою згодою
К. Р. Макконел, С. Л. Брю	те, що є невідчутним та невидимим, і в обмін на що споживач, компанія чи уряд готові надати щось цінне
Ф. Котлер	захід або вигода, які одна сторона може запропонувати іншій та які переважно невідчутні і не спричиняють заволодіння чим-небудь
А. П. Рум'янцев, Ю. О. Коваленко	вид робіт або діяльності, під час виконання яких не виробляється новий матеріальний продукт, але змінюється якість вже існуючого задоволення певної людської потреби. Цей процес може мати або не мати матеріальну форму, бути пов'язаний із створенням товарів або відокремлений від нього
О. П. Кіреєв, В. В. Котилко	корисна дія, ефект споживчої вартості товару або безпосередньо праці, що створюється в процесі доцільної діяльності, яка спрямована на задоволення певних людських потреб
ЮНКТАД та Світовий банк	зміна у становищі інституційної одиниці, яка сталася внаслідок дій та за взаємною згодою з іншою інституційною одиницею

Міжнародна торгівля послугами відрізняється від торгівлі товарами такими особливостями:

- 1) обов'язкова наявність прямих контактів між постачальниками послуг та їхніми споживачами;
- 2) зростання обсягів міжнародної торгівлі послугами у міру збільшення зовнішньої торгівлі товарами;
- 3) захищеність сектору послуг від зовнішньої конкуренції через державні та міжнародні регулятивні механізми (регулювання відбувається на національному рівні).

Міжнародна торгівля послугами може здійснюватися в різних **формах**:

- руху споживачів до країни імпорту;
- перетинання кордонів сервісними продуктами;
- тимчасового переїзду фахівців до країни, де надаватиметься послуга;
- встановлення комерційної присутності у країні, де надаватиметься послуга.

Послуги охоплюють багато галузей, включаючи торгівлю, транспорт, фінанси, страхування та послуги посередництва. Це авіакомпанії, банки, готелі, ресторани, навчальні заклади, спортивні заклади, туристичні бази, кемпінги, радіо- та телестанції, консультаційні та юридичні фірми. Розвиток і диверсифікація цих послуг відображають сучасні тенденції у розвитку людства, економічних систем та науково-технічного прогресу.

Основними видами послуг у світовій торгівлі є послуги, пов'язані:

- із зовнішньою торгівлею, обміном технологіями (ліцензування, інжинірингові та управлінські);
- міграцією трудових ресурсів (виплата і перерахунок заробітної плати, соціальні виплати тощо);
- перевезенням пасажирів та товарів (транспортні);
- фінансовими операціями, зокрема здійсненням лізингових, банківських, страхових операцій, міжнародних розрахунків тощо;
- сферою НДДКР;
- продажем та орендою нерухомості, машин і обладнання, лізингу, консалтингу та ін.);
- іншими видами діяльності (соціальні, культурні, туристичні тощо).

Секретаріат Світової організації торгівлі (СОТ) поділяє послуги на 12 секторів:

- 1) бізнесові, комерційні (професійні, управлінські, комп'ютерні та т. п.);
- 2) комунікаційні (зв'язку, поштові, кур'єрські, телекомунікаційні тощо);
- 3) інжинірингові та будівельні;
- 4) фінансові (банківські та страхові);
- 5) дистриб'юторські;
- 6) медичні;
- 7) освітні;
- 8) туристичні;
- 9) транспортні;
- 10) рекреаційні, спортивні, культурні;
- 11) природоохоронні;
- 12) інші.

Розподіл експорту комерційних послуг по секторах відображає різноманітність профілів торгівлі послугами в розвинених країнах та країнах, що

розвиваються. Розвинені країни переважно спеціалізуються на послугах з високою доданою вартістю, зокрема у фінансовому секторі. У країн з перехідною економікою та країнах, що розвиваються, висока залежність від транспортних та туристичних послуг, що становить відповідно 59% і 54% від загального обсягу експорту комерційних послуг, а в Африці та найменш розвинених країнах ця частка складає відповідно 72% і 75%. Однак серед найбільш швидко зростаючих категорій експорту в країнах, що розвиваються, відзначаються послуги у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних технологій, а також фінансові та інші ділові послуги.

Послуги можуть бути поставлені (або продані) різними **способами**.

Перший спосіб – транскордонна поставка послуги (з території одного члена СОТ на територію будь-якого іншого члена СОТ), коли продавець і покупець послуги не перетинають кордон, переміщується тільки послуга.

Другий спосіб – споживання послуги за кордоном, коли споживач з однієї країни отримує послугу, перебуваючи в іншій країні. Так, ні послуга, ні її продавець не перетинають кордон, а через кордон переміщується сам споживач послуги.

Третій спосіб – комерційна присутність, тобто поставка послуг постачальником одного члена СОТ шляхом комерційної присутності на території іншого члена СОТ так, що фірма, яка надає послуги, перетинає кордон і відкриває представництво або дочірню компанію на території іншої держави, через яку й надає послуги споживачам цієї країни.

Четвертий спосіб – переміщення фізичних осіб, що надають послугу, на територію іншої держави, де вони цю послугу і надають місцевому споживачеві.

П'ятий спосіб – це експорт послуг у складі продукції (додаткових, обслуговуючих).

Основним способом поставки залишається торгівля послугами з використанням *методу комерційної присутності*, про що свідчить тенденція зростання обсягу продажів до 52 % іноземних філій ТНК. Для країн, що розвиваються, *тимчасове переміщення людей*, які надають послуги, має велике значення через потік коштів, що надходять до цих країн. У відомостях про міжнародну торгівлю послугами не враховуються додаткові послуги, такі як послуги у сфері проміжних ресурсів та послуги, що надаються разом з товарами у формі комплексного обслуговування. Очікується, що до 2025 року обсяг світового ВВП, збільшений завдяки *експорту додаткових послуг у складі продукції* (спосіб п'ять), може досягти 300 мільярдів євро, що призведе до розширення загального обсягу світової торгівлі на понад 500 мільярдів євро. У 2019 році обсяг *грошових переказів* по всьому світу склав 689 мільярдів доларів США, з яких 529 мільярдів доларів США припало на країни, що

розвиваються, і ця цифра зараз подвоюється. Важливість *міграції для сектора послуг* також підтверджується тим, що близько 71% працездатних мігрантів зайняті у сфері послуг.

Визначено країни з міжнародною спеціалізацією за окремими видами послуг:

- Франція – фінансові та фрахтові послуги;
- Швеція – послуги технічного, управлінського та консультативного спрямування;
- Норвегія – міжнародне судноплавство;
- Японія – міжнародний трансфер технологій та найбільший у світі торговий флот тощо.

Із розвитком міжнародного ринку інтелектуальної власності швидкими темпами зростає **торгівля ліцензіями та ноу-хау**. Найбільш інтенсивно це відбувається в розвинених країнах, особливо в Японії (міжнародний трансфер технологій).

За останні роки, зі зростанням міжнародного ринку інтелектуальної власності, **торгівля ліцензіями та передача ноу-хау** швидко набирає обертів. Цей процес особливо активний у розвинених країнах, зокрема в Японії (міжнародний трансфер технологій).

Ліцензійна торгівля належить до основних форм угод при **обміні технологією**, її об'єктом є *патентні та безпатентні ліцензії* на передачу технологічного досвіду, винаходів, комерційних знань, виробничих секретів та інших видів власності (крім фірмових та товарних знаків).

Продаж *безпатентних ліцензій* на сьогодні переважає, тому що купівля чистого патенту потребує проведення додаткових НДДКР, що передбачає наявність досконалої матеріально-технічної бази, додаткові фінансові витрати тощо. У ліцензійні угоди включається право не тільки на використання винаходів, але й на передачу знань, технологічного досвіду, промислових секретів, тобто *ноу-хау та інжинірингових послуг*, тому частка розвинених країн світу в ліцензійній торгівлі становить понад 80 % експорту ліцензій, зокрема США – понад 55 %.

До особливого виду міжнародних послуг належить *франчайзинг*. **Франчайзинг** – це форма ліцензування, коли одна компанія (франчайзер) передає іншій (франчайзі) франшизу за визначену плату право на користування пакетом послуг.

Прикладами успішної системи міжнародного франчайзингу можуть бути «Макдональдс», «Діснейленд», мережі бутиків під всесвітньо відомими брендами тощо.

В угодах щодо *ноу-хау* є окремі статті щодо нерозповсюдження секретів, а в разі їхнього порушення – компенсації збитків. Ці угоди передбачають участь фахівців із боку власника технології чи винаходу в пусконаладжувальних роботах, навчанні персоналу, роботі з новою технікою тощо.

Ще однією формою угод при **обміні технологією** є надання **техніко-технологічних відомостей**, які необхідні для придбання, монтажу та використання обладнання, машин, приладів, матеріалів і напівфабрикатів, отриманих шляхом оренди, лізингу, закупівлі та іншими способами. Такі угоди укладаються спеціальними інженерно-консультаційними фірмами при співробітництві у процесі техніко-технологічного обслуговування обладнання, машин, приладів, матеріалів та напівфабрикатів, при наданні **інжинірингових послуг**.

Інжиніринг – інженерно-консультаційні послуги стосовно створення об'єктів промисловості, соціальної та виробничої інфраструктури. Такі послуги містять комплекс робіт, що включає передпроектні техніко-економічні дослідження, експериментальні або лабораторні доопрацювання прототипу чи технології, розроблення структур проекту від ескізного варіанта до видання специфікації на обладнання, технологічне супроводження в процесі освоєння обладнання чи технології, консультування в процесі реалізації проекту тощо.

Використовується також метод будівництва *об'єктів «під ключ»*, який полягає у виконанні фірмою більшої частини або всіх послуг, проведенні значної частки робіт працівниками замовника або місцевими підприємствами; під час передачі технології в межах науково-технічної чи виробничої кооперації в процесі об'єднання науково-технічних і економічних потенціалів двох або більше суб'єктів. Така передача може здійснюватися на контрактній основі, а також у процесі створення спільних підприємств (СП) та під час здійснення спільних капіталовкладень, проведення науково-практичних конференцій, міжнародних виставок тощо.

Розрізняють технологічний, проектно-консультаційний, будівельний, управлінський інжиніринг.

Реінжиніринг – інженерно-консультаційні послуги щодо перебудови системи управління й організації інвестиційних та виробничо-торговельних процесів підприємства з метою підвищення його фінансової стійкості та конкурентоздатності.

Консалтингові послуги – консультування покупців, продавців та виробників із питань економічної діяльності фірми, підприємства, організації.

Види консалтингових послуг:

- моніторинг кон'юнктури світових ринків товарів та послуг;
- дослідження коливання світових цін;

- менеджмент та стратегічне планування;
- маркетинг, логістика та організація збуту;
- допомога у виборі партнера;
- оцінка та підбор кадрів;
- пояснення фінансових питань та питань оподаткування;
- оцінка доцільності структурної перебудови виробництва;
- розроблення нових виробничих концепцій;
- організація інвестування та створення СП.

Одним із ключових завдань міжнародної торгівлі **соціальними послугами** є **освіта** через обмін інформацією та досвідом, науковими співробітниками, викладачами, студентами та аспірантами. Наприклад, у 1990-х роках за кордоном навчалося близько мільйона студентів. Більшість із них – вихідці із слаборозвинених країн. Зараз ця цифра втричі більша. До того ж розвинені країни світу донині проводять активну політику «витоку мізків» зі слаборозвинених країн.

Двадцять п'ять відсотків вартості всієї міжнародної торгівлі послугами припадає на **транспортні та туристичні** послуги.

У таких країнах, як Єгипет, Туреччина, туризм є вагомим джерелом фінансових надходжень у країну, а в Домініканській Республіці – головним джерелом.

Під **міжнародним туризмом** розуміють систему послуг, спрямовану на задоволення потреб людей, які перебувають із короткостроковим відвідуванням в одних країнах, але є представниками інших країн.

Види міжнародного туризму:

- рекреаційний (70 %) – відпочинок, заняття спортом, лікування, поїздки до знайомих, родичів тощо;
- діловий (13 %) – відвідування ярмарок, виставок, зустрічі з діловими партнерами тощо;
- науковий (6 %) – участь у конференціях, конгресах, симпозіумах, наукових виставках тощо.

Існують також інші види міжнародного туризму: етнічний, релігійний, екологічний, спортивний, екстремальний, пригодницький, пізнавальний.

Міжурядовою організацією, яка відповідає за розвиток світового туризму, є Всесвітня організація з туризму (ВОТ). Класифікація за ВОТ передбачає поділ усіх країн на дві групи:

1) країни-постачальники туристів, тобто країни, які імпортують туристичні послуги (Англія, Німеччина, Данія, Бельгія, Голландія, Швеція, США, Канада, Нова Зеландія тощо);

2) країни, які приймають туристів, тобто країни, які експортують туристичні послуги (Туреччина, Єгипет, Кіпр, Греція, Іспанія, Італія, Франція, Швейцарія, Мексика, Португалія, Австралія, Домініканська Республіка тощо).

Доходи від туризму забезпечують третину вартості експорту в Австрії та Іспанії. Негативне сальдо від туризму стабільно спостерігається в Німеччині та Японії. Серед країн, що розвиваються, найбільше позитивне сальдо від туризму має Таїланд (3 млрд дол. США щороку), щодо Багамських островів, туризм забезпечує 50 % їх валютних надходжень.

Види міжнародних туристичних послуг:

- продаж путівок та турів;
- організація турпоїздок;
- розваг;
- переміщення туристів по країні;
- розміщення та харчування туристів;
- відвідування закладів культури, торгівлі тощо;
- доведення інформації;
- реклама.

Міжнародні транспортні послуги охоплюють усі види транспорту, які забезпечують перевезення людей (пасажирів) та товарів (вантажів) між двома або більше країнами, і ці послуги надаються резидентами однієї країни резидентам іншої країни.

Відповідно до виду транспорту, що використовується для перевезень, можна виділити *річкові, морські, повітряні, космічні, автомобільні, залізничні та трубопровідні сполучення*.

Міжнародні сполучення розподіляються на *прямі* та *комбіновані*.

Прямі міжнародні сполучення обслуговує один вид транспорту, а **комбіновані** – послідовно два чи декілька видів транспорту.

Перевезення бувають:

1) внутрішньоконтинентальні (автомобільний, залізничний, річковий транспорт);

2) міжконтинентальні (авіаційний, морський, трубопровідний транспорт).

Перевізниками міжнародних вантажів є національні транспортні системи.

Морський **транспорт** має найбільшу питому вагу послуг, що пов'язано зі світовою торгівлею товарами. На його частку припадає приблизно 80 % перевезень. Найбільший торговий флот належить Великобританії, Японії, Норвегії та Німеччині. На ринку пасажирських та вантажних транспортних послуг домінуючу роль відіграють США, Великобританія та Франція. На сьогодні конкурентом морському транспорту стає повітряний, особливо коли

мова йде про перевезення цінних вантажів. Упорядкування умов поставок товарів регулює *Міжнародна торгова палата*.

Страхові послуги – це система економічних відносин, що передбачає створення ринку коштів (страхового фонду) та його використання для компенсації різних збитків, зумовлених наслідками випадкових або природних подій, а також людських дій (страхових випадків), шляхом виплати страхового відшкодування.

Види страхування у сфері міжнародних економічних відносин:

- 1) життя;
- 2) здоров'я;
- 3) від нещасних випадків;
- 4) від пожежі та стихійних лих;
- 5) зовнішніх ризиків: імпортно-експортних операцій, діяльності СП, національних майнових інтересів за кордоном;
- 6) під час транспортування вантажів (авіаційне, морське страхування тощо);
- 7) хеджування – це форма страхування прибутку та ціни під час укладання ф'ючерсних угод на міжнародних біржах, коли покупець (продавець) одночасно здійснює закупівлю (продаж) відповідної кількості ф'ючерсних контрактів.

Лізинг становить особливий вид послуг, пов'язаних із орендою основних засобів виробництва, які мають високу технологічну цінність та вартість. Лізингові компанії зазвичай працюють із промисловим обладнанням.

Лізинг буває *оперативний* (короткостроковий) та *фінансовий* (довгостроковий), із правом викупу об'єкта лізингу після завершення терміну оренди.

Україна бере активну участь у міжнародній торгівлі послугами, зберігаючи протягом останніх років позитивне сальдо балансу в цій сфері. У 1991 році вона приєдналась до Мадридської угоди щодо міжнародної реєстрації знаків (від 14 квітня 1897 року). Міжнародна реєстрація товарних знаків виконується протягом 20-ти років, із можливістю продовження, можлива також передача права власності на товарний знак.

В експорті послуг в Україні найбільшу питому вагу мають: транспортні (53 %), технічні, послуги для переробки товарів за кордоном, ремонту (18 %), комп'ютерні послуги (13 %), різні ділові, професійні та консалтингові (9 %), телекомунікаційні та інформаційні (7 %). У структурі імпорту привалюють: послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю (26 %), транспортні (24 %), туристичні (15 %), технічні, комунікаційні та комп'ютерні послуги (11 %), роялті та послуги з використанням інтелектуальної власності (9 %), різні ділові, професійні та консалтингові послуги (8 %), державні та урядові послуги (7 %).

Міжнародна торгівля послугами є одним зі найшвидше зростаючих секторів глобальної економіки: послуги ростуть швидшими темпами порівняно із зовнішньою торгівлею. Причини цього різноманітні: технологічний прогрес збільшив попит на послуги, які раніше мали товарну форму, зниження транспортних витрат збільшило рухливість споживачів та виробників послуг тощо. Сфера послуг розвивається пришвидшеними темпами та стає одним із важливих факторів, які впливають на зростання економіки, підвищення національної конкурентоздатності та зростання добробуту населення країни.

3.4 Державне та наддержавне регулювання міжнародної торгівлі.

Міжнародна торгівельна політика

Державне регулювання міжнародної торгівлі здійснюється за допомогою міжнародної торгівельної політики.

Міжнародна торгівельна політика – це сукупність принципів, підходів та засобів регулювання міжнародної торгівлі.

Міжнародну торгівельну політику можна розглядати як цілеспрямований вплив (або не втручання) держави на торгівельні відносини з іншими країнами. Цей вид політики прийнято називати зовнішньоторговельною політикою.

Зовнішньоторговельна політика – це набір методів, прийомів та механізмів, які використовує держава для регулювання обсягів та напрямків експорту й імпорту з метою реалізації загальної зовнішньоекономічної стратегії.

Існує два види зовнішньоторговельної політики: *вільна торгівля та протекціонізм*.

Вільна торгівля, або фритредерство, – це політика мінімального втручання держави в зовнішню торгівлю, яка ґрунтується на вільних ринкових цінах, попиті та пропозиції.

Протекціонізм представляє собою стратегію державного захисту вітчизняних виробників і внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання економічних і неекономічних засобів для регулювання зовнішньої торгівлі.

У 50–60-ті роки ХХ століття міжнародна торгівля характеризувалася тенденцією до лібералізації. Проте з початку 1970-х років спостерігається протилежна тенденція. А на сьогодні хоча й відбувається лібералізація міжнародної торгівлі, все ж таки у світі привалює поміркований протекціонізм, який в основному має колективний характер.

Існують різні форми протекціонізму:

– колективний, – об'єднання країн для захисту від країн, що не входять до цього угруповання;

- селективний, спрямований проти окремих країн або товарів;
- прихований, який реалізується за допомогою внутрішньої економічної політики;

- галузевий, що захищає окремі сектори національної економіки.

Методами регулювання зовнішньої торгівлі в рамках політики протекціонізму є тарифні та нетарифні обмеження. Головним інструментом зовнішньоторговельної політики протекціонізму є **митний тариф**, що відноситься до тарифних обмежень та складається з певних ставок **митних зборів**.

Наведемо класифікацію методів та відповідних інструментів політики протекціонізму щодо регулювання міжнародної торгівлі.

1. Тарифні обмеження:

1.1. Класифікація *митних зборів*.

1.1.1. За способом сплати:

- адвалорні (нараховуються у відсотках до митної вартості оподаткованого товару);

- специфічні (нараховуються в установленому розмірі за одиницю оподаткованого товару);

- комбіновані (поєднують обидва види).

1.1.2. За об'єктом обкладення:

- імпортні (на імпортні товари);

- експортні (на експортні товари);

- транзитні (на товари, що провозяться транзитом).

1.1.3. За характером дії:

- сезонні (застосовуються зазвичай для сільськогосподарської продукції, діють кілька місяців на рік);

- антидемпінгові (на товари, що ввозяться за ціною нижче середнього рівня внутрішніх цін);

- компенсаційні (на імпорт тих товарів, для виробництва яких використовувалися субсидії).

1.1.4. За походженням:

- автономні (що вводяться в односторонньому порядку);

- конвенційні або договірні (що встановлюються на базі двосторонньої або багатосторонньої угоди);

- преференційні (особливо пільгові).

1.1.5. За типами ставок:

- постійні;

- змінні (можуть змінюватися у встановлених випадках).

1.1.6. За способом підрахунку:

- номінальні (що відповідають тарифним ставкам, указаним у митному тарифі);
- ефективні, або мито на кінцевий товар з урахуванням мита на імпортовані деталі та вузли для цих товарів.

1.2. **Тарифна квота** – це різновид змінних мит, ставки яких залежать від обсягу імпорту товару.

2. Нетарифні обмеження:

2.1. **Кількісні** обмеження:

2.1.1. **Квотування.**

Квота – кількісна нетарифна міра обмеження експорту або імпорту.

Класифікація квот:

2.1.1.1. За спрямованістю дії квоти поділяються так:

- експортні;
- імпортовані.

2.1.1.2. За охопленням квоти бувають:

- глобальні (на певний період незалежно від того, з якої країни або в яку товар імпортується чи експортується);
- індивідуальні (встановлюються в межах глобальної).

2.1.2. **Лицензування** включає в себе контроль зовнішньоекономічної діяльності шляхом видачі державними установами дозволів на експорт або імпорт товарів у встановлених обсягах на певний проміжок часу.

2.1.3. **«Добровільне» обмеження експорту** – зобов'язання торговельного партнера не розширювати обсяг експорту.

2.2. **Приховані** нетарифні методи.

2.2.1. **Державні закупівлі** – вимога до державних підприємств купувати певні товари лише у національних підприємств.

2.2.2. **Вимога про вміст місцевих компонентів** – законодавчо встановлюється частка кінцевого продукту, яка має бути проведена національними виробниками, якщо продукт призначений для продажу на внутрішньому ринку.

2.2.3. **Технічні бар'єри** – вимоги про дотримання національних стандартів, про специфічну упаковку і маркування товарів та ін.

2.2.4. **Податки і збори** – мають дискримінаційне спрямування, якщо товари національного виробництва звільнюються від оподаткування.

2.2.5. **Режим найбільшого сприяння** – це надання торговельними партнерами переваг і пільг один одному.

2.2.6. **Національний режим** – це встановлення прав іноземних фізичних і юридичних осіб на рівні з національними.

2.3. *Фінансові* нетарифні методи.

2.3.1. *Субсидії (експортні)* – грошові виплати, спрямовані на підтримку національних виробників.

За різновидом виплати бувають:

- прямі (дотації виробнику при його виході на зовнішній ринок);
- непрямі (надання пільг зі сплати податків та ін.).

2.3.2. *Кредитування (експортне)* – державні банки видають кредити національним експортерам під ставку відсотка нижче ринкового.

2.3.3. *Демпінг* – просування товару на зовнішній ринок шляхом зниження експортних цін нижче звичайного рівня цін, що існує в цих країнах.

Митні збори виконують три основні функції:

- 1) фіскальну (збільшують дохідну частину державного бюджету);
- 2) протекціоністську (захищають національних виробників від іноземної конкуренції);
- 3) балансувальну (обмежують небажаний експорт товарів).

У таблиці 3.5 подано основні методи та відповідні інструменти державного регулювання міжнародної торгівлі.

Таблиця 3.5 – Класифікація методів та відповідних інструментів регулювання зовнішньоторговельної політики

Методи регулювання	Інструменти регулювання	Регулюють переважно
1. Тарифні	1.1. Мито. 1.2. Тарифна квота	– імпорт; – імпорт
2. Нетарифні	2.1. Кількісні, зокрема: – квотування; – ліцензування; – «добровільні обмеження» 2.2. Приховані, зокрема: – державні закупівлі; – вимога до вмісту місцевих компонентів; – технічні; – податки і збори; – режим найбільшого сприяння; – національний режим 2.3. Фінансові, зокрема: – субсидії; – кредитування; – демпінг	– імпорт; – експорт та імпорт; – експорт – імпорт; – імпорт; – імпорт; – імпорт; – імпорт; – імпорт; – імпорт – експорт; – експорт; – експорт

Багатостороннє регулювання зовнішньої торгівлі полягає в регулюванні як національними, так і наднаціональними структурами з боку багатьох міжнародних інститутів, що включають багато країн.

Міжнародна торгівельна політика може проводитися колективно, коли державне регулювання міжнародної торгівлі доповнюється наддержавним із боку міжнародних інститутів: угруповань країн, міжнародних наддержавних торгових органів та організацій, які розподіляються на міжурядові та неурядові організації, наприклад, Міжнародний інститут уніфікації приватного права (УНІДРУА), Комісія Організації Об'єднаних Націй (ООН) з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ), Всесвітня митна організація (ВМО), колишня Рада митного співробітництва (СТС), Міжнародний торговий центр ЮНКТАД/СОТ – МТЦ, міжнародна торговельна організація – спочатку як Секретаріат Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ), укладеної в 1947 році, а з 1995 року як Світова організація торгівлі (СОТ) тощо. Така економічна політика стосується значної частини світової спільноти, що і становить **міжнародну торгівельну політику** – більш розвинену форму порівняно з зовнішньоторговельною політикою.

Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ) – багатостороння міжнародна угода, укладена в Женеві в 1947 році, яка містить принципи, правові норми взаємної торгівлі країн – учасниць, що регулюють питання світової торгівлі.

Діяльність ГАТТ здійснювалася під час багатосторонніх торговельних переговорів, які можуть тривати не один рік, а тому їх об'єднують у раунди. У межах ГАТТ із 1946 року до 1994 рік було проведено *вісім раундів* таких переговорів, які були спрямовані на лібералізацію торгівлі, зниження митних зборів та скасування тарифних обмежень.

У процесі переговорів було укладено 28 угод, що на сьогодні формують основу нормативно-правової бази СОТ, а саме:

- ГАТТ;
- Генеральна Угода з торгівлі послугами (ГАТС).

А також угоди про:

- торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС);
- сільське господарство;
- вирішення спорів;
- технічні бар'єри в торгівлі;
- пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи;
- застосування санітарних та фітосанітарних заходів;
- процедури імпортного ліцензування;
- захисні заходи;
- правила походження;

– субсидії та компенсаційні заходи.

В результаті семи раундів торговельних переговорів було досягнуто зниження середнього рівня митних зборів до 4,7 % для розвинених країн та 7,1 % для слаборозвинених. Останнім зроблені поступки за окремими сільськогосподарськими товарами, які не виробляються в розвинених країнах. Було надане нове визначення демпінгу, який почали розуміти як продаж товару за ціною нижче внутрішньої, та встановлено, що штраф за заниження ціни не повинен перевищувати різниці між внутрішньою ціною та ціною демпінгу. Подібний підхід був застосований і до субсидій державного експорту. Важливим результатом переговорів було створення зони вільної торгівлі авіатехнікою, прийняття заходів нетарифного протекціонізму (ліцензій, субсидій, державних замовлень), зокрема заборону всіх субсидій, крім тих, які стосуються торгівлі сільськогосподарською продукцією, продукцією лісового господарства та рибальства.

Під час восьмого, Уругвайського, раунду було досягнуто зниження митних тарифів на деякі товари на приблизно 1/3 (а до 1998 року – на 40 %), скасовано мита на ряд товарів (включаючи сільськогосподарське та будівельне обладнання, фармацевтичні товари тощо), визнано законними субсидії, пов'язані з охороною навколишнього середовища, введено мінімальні кількісні параметри (1 % від загальної вартості товару), нижче яких субсидування вважається законним, а також розглянуто торговельні аспекти прав на інтелектуальну власність та регулювання торгівлі послугами.

У 1995 році ГАТТ трансформувалась у Світову організацію торгівлі (СОТ) відповідно до підсумків Уругвайського раунду. СОТ включає до себе ГАТТ з рішеннями Уругвайського раунду та всі прийняті під патронажем ГАТТ угоди і домовленості. Принциповою відмінністю СОТ від ГАТТ є те, що правила ГАТТ поширювалися на торгівлю товарами, а СОТ здійснює також торгівлю послугами та пов'язаними з торгівлею аспектами інтелектуальної власності.

Основне завдання міжнародної організації СОТ, яка зберігає всі положення ГАТТ, полягає в забезпеченні повної свободи торгівлі шляхом «ув'язок» – надання можливості проведення певних форм протекціоністської політики (наприклад, підвищення митних тарифів) з одночасною лібералізацією імпорту інших товарів.

СОТ, що виведена зі сфери дії ООН, стала незалежною міжнародною економічною організацією, що набула статусу юридичної особи. Вона є єдиною правовою та інституційною основою світової торговельної системи. СОТ регулює міжнародну торгівлю на основі узгоджених принципів поведінки, контролює виконання прийнятих на себе країнами–учасницями зобов'язань.

Вищим органом СОТ є Міністерська конференція, яка приймає ключові рішення у сфері міжнародної торгівлі і збирається кожні два роки. Керівний орган – Генеральна Рада СОТ, відповідає за нагляд за роботою організації та виконанням угод і збирається щодва місяці. Вона виступає як вищий орган для проведення огляду торгівельної політики країн–членів та розв’язання спорів.

Основні цілі СОТ, зазначені в преамбулі Марракеської угоди про утворення СОТ, такі:

- розширення виробництва товарів і послуг та торгівлі ними;
- забезпечення повної зайнятості;
- зростання ефективного попиту та доходів;
- підвищення життєвого рівня;
- забезпечення країн, що розвиваються, та найменш розвинених країн можливістю брати участь в міжнародній торгівлі, яка б відповідала потребам їхнього економічного розвитку;
- оптимальне використання світових ресурсів щодо цілей сталого розвитку;
- захист та збереження навколишнього середовища.

Практично всі держави зараз є членами СОТ. Членами цієї організації спочатку були 23 країни в 1947 році, а в 1998 році до її складу входили вже 129 країн, на частку яких припадало більше за 90 % світового товарообігу. На сьогодні до СОТ входить 166 членів (держави та митні території), із них 162 країни світу зі 197 – це 98 % обсягу світової торгівлі, приблизно 85 % світового ВВП та понад 85 % населення світу. Також більш ніж 20 країн ще перебувають на стадії переговорного процесу щодо вступу до СОТ. Україна набула повноправного членства в СОТ у 2008 році. Крім економічних переваг, що досягаються шляхом зниження бар’єрів у торгівлі, система СОТ та інші міжнародні торгово-економічні організації позитивно впливають на соціальну та політичну ситуацію в країнах, а також на індивідуальний добробут громадян.

Контрольні запитання для самопідготовки

1. Навіщо вивчати теорії міжнародної торгівлі? Які з них були першими? Перелічіть їх у хронологічній послідовності. Яка теорія міжнародної торгівлі запам’яталася вам найбільше? Розкрийте її суть.

2. Які теорії міжнародної торгівлі можна вважати сучасними? Назвіть та стисло охарактеризуйте їх. Який це, імовірно, період часу?

3. Що таке «національний ромб»? Назвіть стадії розвитку країн за М. Портером? У чому полягає їхня відмінність?

4. Подайте визначення поняття «міжнародна торгівля» та поясніть, чим вони відрізняються від понять «зовнішня торгівля», «міждержавна торгівля і «світова торгівля»?

5. Як ви розумієте поняття «відкрита економіка»? Як визначити ступінь відкритості тієї чи іншої країни?

6. Назвіть основні закономірності розвитку сучасної міжнародної торгівлі. Охарактеризуйте її структурні пропорції.

7. Розкрийте поняття «послуга». Які специфічні особливості має послуга на відміну від товару?

8. Які форми та види послуг ви знаєте? Розкрийте зміст деяких із них, наприклад, послуги, які супроводжують обмін технологіями. Частка яких послуг переважає в міжнародній торгівлі послугами на сучасному етапі?

9. Навіщо регулювати міжнародну торгівлю? Що таке міжнародна торговельна політика? Назвіть основні види державної політики щодо регулювання міжнародної торгівлі. Розкрийте суть наддержавного регулювання міжнародної торгівлі та поясніть, якою щодо цього є роль міжнародних організацій. Назвіть основні організації, що регулюють міжнародну торгівлю.

10. Які методи та відповідні інструменти використовує держава задля регулювання міжнародної торгівлі? Назвіть їх. Наведіть приклади тарифного та нетарифного регулювання.

ТЕМА 4 ІНВЕСТИЦІЇ ТА МІЖНАРОДНЕ ВИРОБНИЦТВО

Питання, які розкривають зміст теми:

4.1 Міжнародне виробництво: суть та форми.

4.2 Прямі та портфельні іноземні інвестиції.

4.3 Міжнародна інвестиційна діяльність України.

4.1 Міжнародне виробництво: суть та форми

Міжнародне виробництво – це виробництво товарів та послуг, яке здійснюється під контролем іноземних країн або за прийнятими ними рішеннями. Класична модель, яка описує процес прийняття рішень, передбачає дві форми виходу підприємств на зовнішні ринки: прямі іноземні інвестиції та вільну торгівлю. Перша форма ґрунтується на контролі через володіння, тоді як друга форма такого контролю не передбачає. Класифікація ЮНКТАД доповнює міжнародне виробництво проміжними формами, які дозволяють підтримувати баланс між перевагами та додатковими витратами екстерналізації.

Неакціонерні форми міжнародного виробництва:

- виробництво за контрактом;
- аутсорсинг;
- контрактне фермерство;
- ліцензування;
- франчайзинг;
- управління за контрактом;
- концесії;
- стратегічні альянси;
- договірні спільні підприємства.

Упровадження неакціонерних форм міжнародного виробництва є особливо актуальним для країн, що розвиваються. За оцінками експертів, у таких формах виробництва задіяні від 14 млн до 16 млн працівників у країнах, що розвиваються, питома вага створеної у них доданої вартості сягає 15 %. За даними ЮНКТАД, у деяких галузях обсяг експорту з використанням неакціонерних форм міжнародного виробництва дорівнює 70–80 % світового експорту, а загальний обсяг реалізації останніми роками перевищив два трильйони доларів США.

Ризики неакціонерних форм міжнародного виробництва для країн, що розвиваються:

- залучення до виробництва за контрактом може характеризуватися циклічністю, а саме виробництво може бути легко переміщеним;

- додана вартість, створена в межах неакціонерних форм виробництва, може виявитися низькою порівняно з глобальним ланцюгом створення вартості;
- існує імовірність, що транснаціональні корпорації можуть використовувати неакціонерні форми виробництва для того, щоб обійти національні соціальні та екологічні стандарти.

Загалом, країни, що розвиваються, мають усвідомлювати ризик консервації на своїй території виробництва з низькою доданою вартістю. Як наслідок, *політика максимізації вигоди від участі в неакціонерних формах міжнародного виробництва* для приймаючих країн має бути реалізована за такими напрямками:

- вона має вбудовуватися в загальну стратегію розвитку країни;
- уряду необхідно докладати зусиль для розбудови вітчизняних виробничих потужностей;
- потрібна міцна правова та інституційна база, а також діяльність агенцій із залучення іноземних інвестицій;
- державна політика має бути спрямована на мінімізацію негативних наслідків залучення до неакціонерних форм міжнародного виробництва шляхом посилення позицій місцевих підприємств, підтримання добросовісної конкуренції, захисту прав робітників та навколишнього середовища.

4.2 Прямі та портфельні іноземні інвестиції

Прямі іноземні інвестиції – це вкладення капіталу, мотивоване тривалим інтересом особи чи компанії однієї країни (прямого інвестора) у підприємство, що розміщується в іншій країні. Тривалий інтерес передбачає наявність довгострокових відносин між прямим інвестором і підприємством, а також значний вплив інвестора на управління підприємством. Інвестиція розглядається як пряма, коли капітал або права власності, що належать нерезиденту, складають не менше 10 % вартості статутного капіталу підприємства – резидента, або коли нерезидент має не менше 10 % голосів у процесі управління підприємством – резидентом.

Прямі іноземні інвестиції є рушійною силою процесу глобалізації, який є визначальним у сучасному світі. Як показує досвід, вони надають країнам, що отримують такі інвестиції, низку матеріальних і нематеріальних активів.

Матеріальні активи:

- внесок прямих іноземних інвестицій у формування капіталу, а отже, збільшення виробничих потужностей та створення додаткових робочих місць;
- зростання доходів у національній економіці;
- збільшення податкових надходжень завдяки зростанню податкової бази;

– залучення коштів без зростання зовнішнього боргу, що позитивно впливає на платіжний баланс.

Нематеріальні активи – отримання технологічних інновацій та управлінських навичок, формування кадрів, підвищення ефективності місцевих галузей внаслідок зростання конкуренції. Саме нематеріальні активи мають більше значення для багатьох приймаючих країн, а отже, потребують ретельного розгляду.

Поширення технологій, пов'язане з прямим іноземним інвестуванням, може бути свідомим, коли місцева фірма отримує від афілійованого підприємства ліцензію на використання технології, або може набувати форму технологічного «переливу», коли діяльність іноземного інвестора приносить вигоди місцевим суб'єктам навіть за відсутності у нього таких намірів.

Основні напрями технологічного «несвідомого» поширення технологій шляхом прямого іноземного інвестування:

- модернізація технологічних потужностей місцевими виробниками під конкурентним тиском філіалів транснаціональних корпорацій;
- поліпшення технології вітчизняних підприємств внаслідок демонстрації іноземними компаніями на національному ринку нових технологій та методів організації роботи, а також надання місцевим постачальникам та замовникам технічної допомоги і навчання працівників;
- пристосування інноваційних розробок материнської компанії до місцевих умов дочірніми підприємствами іноземних компаній;
- інтенсивна особиста взаємодія з іноземними суб'єктами господарювання, зокрема ознайомлення з новими способами ведення бізнесу.

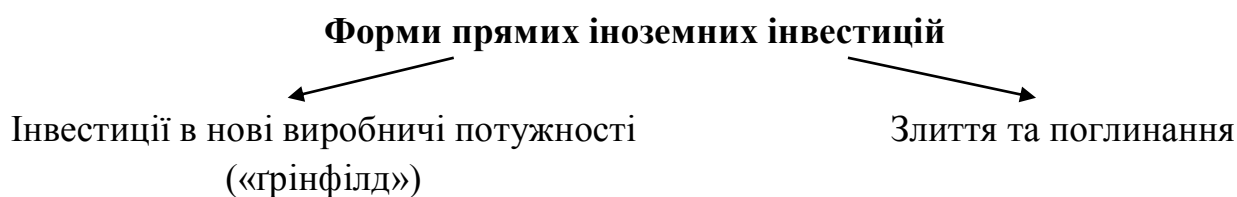


Рисунок 4.1 – Форми прямих іноземних інвестицій

Прямі іноземні інвестиції можуть спрямовуватися на створення нових виробничих потужностей, а також на злиття та поглинання (рис. 4.1). Обрання конкретної форми залежить від мети, яку переслідує інвестор. У міжнародній практиці до прямих іноземних інвесторів відносять таких суб'єктів:

- приватних підприємців-інвесторів;
- транснаціональні корпорації;
- фінансових посередників.

Приватні інвестори-підприємці здійснюють капіталовкладення з метою швидкого отримання прибутків, а отже, інвестують переважно у малі та середні підприємства з вищим ступенем ризику, які легше контролювати порівняно з великими компаніями. Ця група суб'єктів зазвичай спрямовує зусилля на створення нових підприємств, а не придбання існуючих.

Транснаціональні корпорації інвестують кошти з метою максимізації прибутку в довгостроковій перспективі. У зв'язку з цим вони прагнуть здобути нові ринки для своєї продукції та отримати доступ до ресурсів здебільшого шляхом придбання існуючих місцевих підприємств. Саме транснаціональні корпорації є основними інвесторами на світовому ринку. На їхню частку припадає понад 70 % світової торгівлі. Фінансові ресурси найбільших транснаціональних корпорацій перевищують бюджет багатьох країн. Зокрема, 52 % 100-та найбільших економік у світі – це транснаціональні корпорації, 48 % – держави.

Метою капіталовкладень транснаціональних корпорацій є виробництво потрібних їм компонентів або кінцевої продукції з мінімальними витратами. У зв'язку з цим істотний вплив на їхні рішення мають очікуване у довгостроковому періоді підвищення конкурентоздатності та віддача від капіталовкладень, що забезпечує стабільність прямих інвестицій. Навіть за несприятливих умов та тимчасово збиткового виробництва материнські компанії не позбавляються частки у статутному капіталі дочірніх підприємств, якщо виробництво останніх пов'язане з їхньою міжнародною діяльністю.

Фінансові посередники – у складі банків, міжнародних фінансових організацій, страхових та інвестиційних компаній – здійснюють середньострокові капіталовкладення. Їхньою метою може бути як отримання прибутку, так і інші цілі: реструктуризація підприємств, пришвидшення трансформаційних процесів в економіках приймаючих країн тощо.

Прямі іноземні інвестиції здійснюються у виробничі фонди зарубіжних підприємств, а отже, вони відображають нагромадження та використання активів суб'єктами господарської діяльності різних країн у національній економіці певної країни за визначений період і належать до показників запасів. У Системі національних рахунків до прямих зарубіжних інвестицій належать *первинні вкладення за кордоном власного капіталу* (які можуть бути здійснені у формі спільних підприємств, злиття та поглинання компаній, створення структурних підрозділів, придбання понад 10 % пакету акцій компанії), *реінвестиції* (частина доходу, вкладена у його розвиток) та *внутрішньокорпоративні трансферти капіталу* (кредити, субсидії та позики між прямим інвестором та його структурними підрозділами).

Класифікувати прямі іноземні інвестиції можна за різними критеріями. Одним із найпоширеніших в економічній літературі є поділ іноземних інвестицій, запропонований американським економістом Річардом Кейвсом. Він розділяв іноземні інвестиції залежно від їхньої мети і виокремлював *горизонтальні, вертикальні та конгломеративні*.

Метою *горизонтальних прямих іноземних інвестицій* є виробництво за кордоном того самого або подібного товару, що реалізує підприємство-інвестор у власній країні. Такі інвестиції дозволяють збільшити обсяги продажів, зайняти домінуюче становище на міжнародному ринку або реалізувати економію від масштабів виробництва.

Вертикальні прямі іноземні інвестиції здійснюються в галузі, які належать до різних стадій виробництва певного продукту, з метою заміни окремих неефективних частин систем виробництва та збуту в межах самого підприємства. Вони поділяються на зворотні та форвардні. Зворотні спрямовані в підприємства, які постачають сировину, а форвардні – у налагодження збутової мережі.

Конгломеративні прямі іноземні інвестиції – це інвестиції, які мають спільні ознаки горизонтальних і вертикальних прямих іноземних інвестицій.

Причини здійснення прямих іноземних інвестицій є предметом дослідження багатьох науковців. У сучасній літературі найбільш популярною є еkleктична парадигма, запропонована британським економістом Джоном Данінгом, також відома як парадигма OLI. Відповідно до цієї парадигми для виходу на зовнішній ринок підприємство обирає стратегію прямого іноземного інвестування, якщо виконуватимуться такі три умови:

- підприємство-інвестор володіє специфічними перевагами власності (Ownership-specific advantages або O-advantages), які забезпечують йому конкурентні переваги над місцевими підприємствами на ринку, куди спрямовані інвестиції;

- країна інвестування володіє специфічними перевагами місця розташування (Location-specific advantages або L-advantages) порівняно з іншими країнами, завдяки чому стає більш привабливою для розміщення міжнародного виробництва для іноземних інвесторів;

- існують переваги інтерналізації (Internalization advantages або I-advantages), тобто переваги від реалізації угод у межах однієї фірми порівняно з укладенням цих угод на ринку.

Рішення щодо винесення виробництва за кордон інвестор приймає на підставі порівняння альтернативних варіантів виробництва та реалізації певного продукту в межах країни та за кордоном. Позитивне рішення щодо здійснення прямих іноземних інвестицій буде прийнято, якщо їхню прибутковість перевищить прибутковість капіталовкладень у власній країні. Переваги прямого

іноземного інвестування (порівняно з експортом) можна об'єднати у дві групи – *виробничо-економічні та маркетингові*.

Виробничо-економічні переваги прямого іноземного інвестування:

- зменшення капітальних витрат і ризиків при створенні нових потужностей;
- розширення діючих виробничих потужностей;
- отримання доступу до нових джерел сировини або до нової виробничої бази;
- реалізація переваг дешевих факторів виробництва;
- пом'якшення циклічності або сезонності виробництва, а також пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції;
- подолання заходів тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності урядом країни інвестування.

Маркетингові переваги прямого іноземного інвестування:

- підвищення ефективності існуючого маркетингу;
- придбання нових збутових мереж;
- отримання доступу до конкретного географічного ринку;
- вивчення потреб та набуття управлінського досвіду на нових ринках;
- пристосування до умов країни інвестування.

Наявність стимулів у підприємства-інвестора (як впливає з парадигми Даннінга) є необхідною, але недостатньою умовою для здійснення прямих іноземних інвестицій. Приймаюча країна повинна володіти певними перевагами порівняно з іншими. Ситуація в країні інвестування може бути оцінена за допомогою дослідження *інвестиційного клімату*.

Інвестиційний клімат традиційно розглядається, як комплекс факторів, які враховуються інвесторами при прийнятті рішень про інвестування. При оцінці цього клімату враховуються такі аспекти, як політична та фінансова стабільність, рівень економічного розвитку, наявність ринкової та інвестиційної інфраструктури, потенціал внутрішнього ринку, вартість робочої сили, купівельна спроможність населення, а також рівень ризиків у сферах криміналітету та екології.

Фактори, які впливають на інвестиційний клімат, можна умовно розділити на три групи:

- *інституційні чинники*, які охоплюють внутрішню та зовнішню політичну стабільність, загальне національне законодавство та політику щодо іноземних інвестицій, а також дієвість господарського та фінансового права, міцність державних інститутів, рівень державного втручання в економіку, культурні особливості тощо;

– *економічні чинники*, що включають загальні характеристики економіки, обсяг фондового ринку, характеристики банківської системи, стабільність національної валюти, наявність ринкової та інвестиційної інфраструктури, рівень інформаційної доступності та традиційність, систему оподаткування, вартість робочої сили, доступ до факторів виробництва;

– *соціально-психологічні чинники*, які охоплюють рівень соціального розвитку суспільства, рівень освіти та кваліфікації робочої сили, доступ до факторів виробництва.

Важливо зауважити, що значущість кожного з цих факторів у окремій країні може відрізнятися залежно від рівня економічного розвитку, історичних та культурних особливостей країни.

Досвід залучення прямих іноземних інвестицій засвідчує, що вони переважно позитивно впливають на приймаючі країни. Однак урядам останніх варто пам'ятати про ймовірність отримання негативних наслідків, зокрема: залежність від країни базування прямого інвестора, надмірна конкуренція на національному ринку, розміщення на території країни шкідливих виробництв, структурне деформування національної економіки з переважанням сировинних галузей.

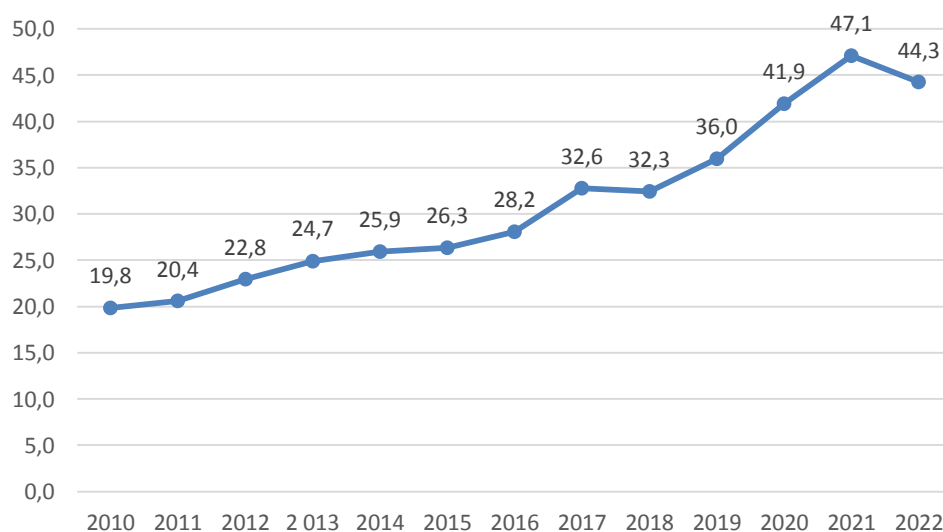


Рисунок 4.2 – Нагромаджені ввезені прямі іноземні інвестиції у світі, трлн дол. США (2010–2022 роки)

У 2022 році, за даними ЮНКТАД, світовий обсяг нагромаджених ввезених прямих іноземних інвестицій становив 44,3 трлн дол., 65,7 % яких припадали на розвинені країни, 34,3 % – на країни, що розвиваються (рис. 4.2). Загалом, тривалий проміжок часу – від завершення світової фінансової кризи, що тривала протягом 2008–2009 років, і до 2021 року – обсяг нагромаджених ввезених

прямих іноземних інвестицій збільшувався (окрім незначного зменшення у 2018 році). Істотний спад відбувся у 2022 році.

Значна частка країн, що розвиваються, в обсязі ввезених прямих іноземних інвестицій пояснюється високими темпами економічного зростання в цих країнах та наявністю у них ринків, попит на яких постійно зростає. Під час прийняття рішення щодо країни вкладення капіталу міжнародні інвестори передусім звертають увагу на стан транспорту та інфраструктури, а також прозорість політичного, правового та нормативного середовища.

Обсяг вивезених прямих іноземних інвестицій у світі у 2018 році склав 31,0 трлн дол. Основними інвесторами були розвинені країни (74,4 % інвестицій), 24,3 % інвестицій були спрямовані з країн, що розвиваються, решта 1,3 % походила з країн із перехідною економікою.

Міжнародний рух капіталу також може здійснюватися у формі *портфельних інвестицій*, які становлять вкладення капіталу в іноземні цінні папери, що не надають інвестору можливості фактичного контролю над об'єктом інвестування. Метою портфельних інвестицій є винятково отримання доходу, саме тому їхня частка в капіталі підприємства зазвичай не перевищує 10 %. У зв'язку з цим портфельні інвестиції здійснюють такі *суб'єкти*:

- фінансові установи;
- інституційні інвестори (пенсійні фонди, інвестиційні трасти, страхові компанії);
- фізичні особи, які переслідують мету отримати грошові доходи від вкладення своїх коштів.

Націленість на отримання доходу від капіталовкладень спонукає інвесторів вилучати кошти шляхом продажу своїх цінних паперів на вторинному ринку у випадку зменшення прибутків або зниження вартості належних їм акцій. Як наслідок, на відміну від прямих інвестицій, портфельні інвестиції характеризуються вищою ліквідністю, нестабільністю, залежністю від стану фінансових ринків, а також простотою процедури купівлі-продажу і можливістю отримання спекулятивного доходу. Різниця за ступенем стабільності між іноземним портфельним інвестуванням і прямим іноземним інвестуванням може не бути такою чіткою, якщо портфельні інвестиції здійснюються компаніями з венчурним капіталом. Такі компанії також переслідують мету отримати дохід від наданого капіталу, але вони беруть активну участь в управлінні новоствореними підприємствами шляхом консультацій та чекають декілька років перед тим, як продати належні їм пакети акцій.

До *недоліків портфельних інвестицій* для вкладників (порівняно з прямими іноземними інвестиціями) традиційно відносять вищий рівень ризику (за винятком придбання державних облігацій), нижчий рівень дохідності,

залежність від рішень акціонерів, які володіють контрольним пакетом акцій, а також ризик дестабілізації фінансових ринків і економіки загалом унаслідок спекулятивної природи.

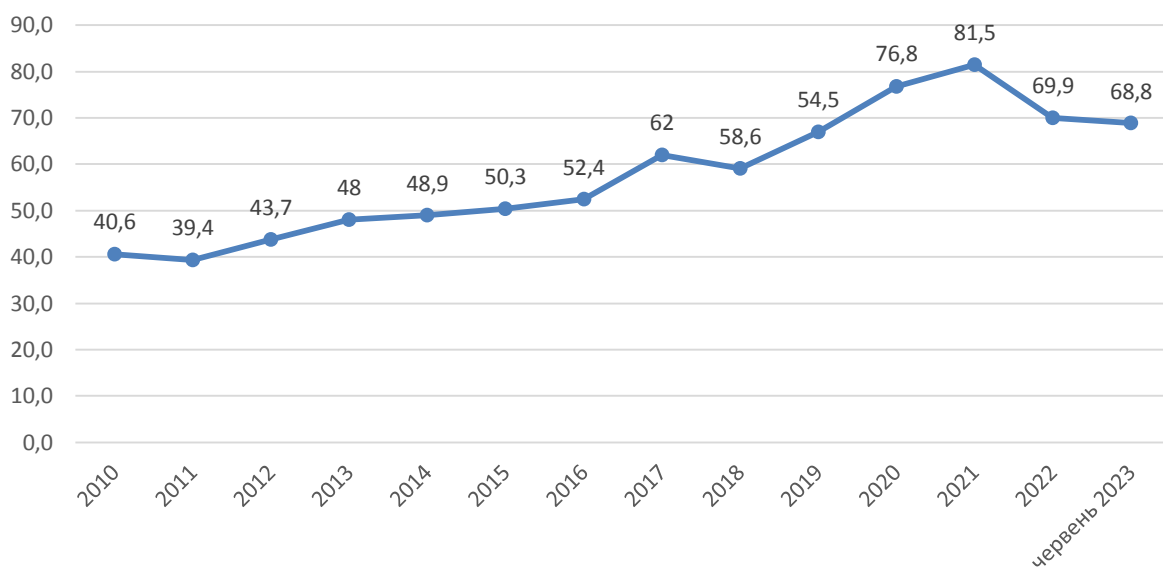


Рисунок 4.3 – Обсяги портфельних інвестицій у світі (активи), трлн дол. США

Іще однією особливістю портфельних інвестицій є те, що вони здійснюються переважно між розвиненими країнами. Причини цього полягають у наявності в цих країнах розвинених фінансових ринків, усталених традицій виконання фінансових зобов'язань, стабільного та прозорого податкового законодавства, низьких політичних ризиків. Портфельні інвестиції з країн, що розвиваються, мають незначну питому вагу в загальному обсязі іноземних портфельних інвестицій, характеризуються нестабільністю і мають на меті (крім отримання доходу) уникнення експропріації, надмірного оподаткування, втрат від надмірних темпів інфляції.

Загальний обсяг портфельних інвестицій перевищує обсяги прямих іноземних інвестицій. Зокрема, за даними Міжнародного Валютного Фонду, у червні 2023 року загальна вартість портфельних інвестицій (активів) у світі складала 68,8 трлн дол. (див. рис. 4.3). Найбільше інвестицій надійшло зі США (26,1 % світового обсягу портфельних інвестицій), Кайманових Островів (7,0 %), Люксембургу (6,6 %), Великої Британії (6,1 %) та Франції (5,6 %).

4.3 Міжнародна інвестиційна діяльність України

За українським законодавством іноземні інвестиції – це цінності, які вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності задля отримання прибутку або досягнення соціального ефекту.

Види іноземних інвестицій можуть бути такими:

- у конвертованій іноземній валюті;
- у валюті України;
- у формі будь-якого рухомого або нерухомого майна та пов'язаних із ним майнових прав;
- у вигляді акцій, облігацій, інших цінних паперів, а також корпоративних прав, виражених у конвертованій валюті;
- у грошових вимогах та правах на вимоги виконання договірних зобов'язань, що гарантовані провідними банками та мають вартість у конвертованій валюті, підтверджену згідно з законами країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;
- у будь-яких правах інтелектуальної власності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями, а також підтверджена експертною оцінкою в Україні;
- у правах на здійснення господарської діяльності, вартість яких у конвертованій валюті підтверджена згідно з законами країни інвестора або міжнародними торговельними звичаями;
- в інших цінностях згідно із законодавством України.

Існують такі форми іноземних інвестицій:

- участь у створенні підприємств спільно з українськими суб'єктами, а також придбання часток існуючих підприємств;
- створення нових підприємств іноземними інвесторами, філій чи інших відокремлених підрозділів іноземних суб'єктів або набуття повного контролю над існуючими підприємствами;
- придбання рухомого або нерухомого майна, яке не заборонене законами України, шляхом прямого отримання майна або майнових комплексів, а також через придбання акцій, облігацій та інших цінних паперів;
- придбання прав на користування землею та природними ресурсами на території України самостійно або за участю українських суб'єктів;
- придбання інших майнових прав;
- здійснення господарської (підприємницької) діяльності на основі угод про розподіл продукції;
- використання інших форм, що не заборонені законами України.

Підприємство з іноземними інвестиціями – це підприємство (організація) будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному капіталі якого (за його наявності) становить не менше 10 відсотків.

За даними Національного банку України, обсяг прямих іноземних інвестицій в економіці нашої країни станом на 31 грудня 2023 року становив 54,3 млрд дол. (рис. 4.4). Варто зазначити, що до 2019 року надання даних щодо обсягу іноземних інвестицій здійснювала Державна служба статистики України, у зв'язку з чим виникли труднощі щодо адекватного порівняння сучасних показників з аналогічними даними більш раннього періоду. У будь-якому разі можна констатувати стрімке скорочення обсягів прямих іноземних інвестицій в економіці України у 2014 році. Протягом 2015–2016 років обсяги іноземних інвестицій продовжували скорочуватись, але меншими темпами. Лише в 2017 році спостерігався незначний приріст іноземних інвестицій, який продовжувався і протягом наступних років. Проте темпи зростання надмірно низькі: обсяг прямих іноземних інвестицій станом на 31 грудня 2019 року не тільки не наблизився до показника передкризового 2014 року, але навіть не досягнув показника 2010 року – першого року після світової фінансової кризи 2008–2009 років.

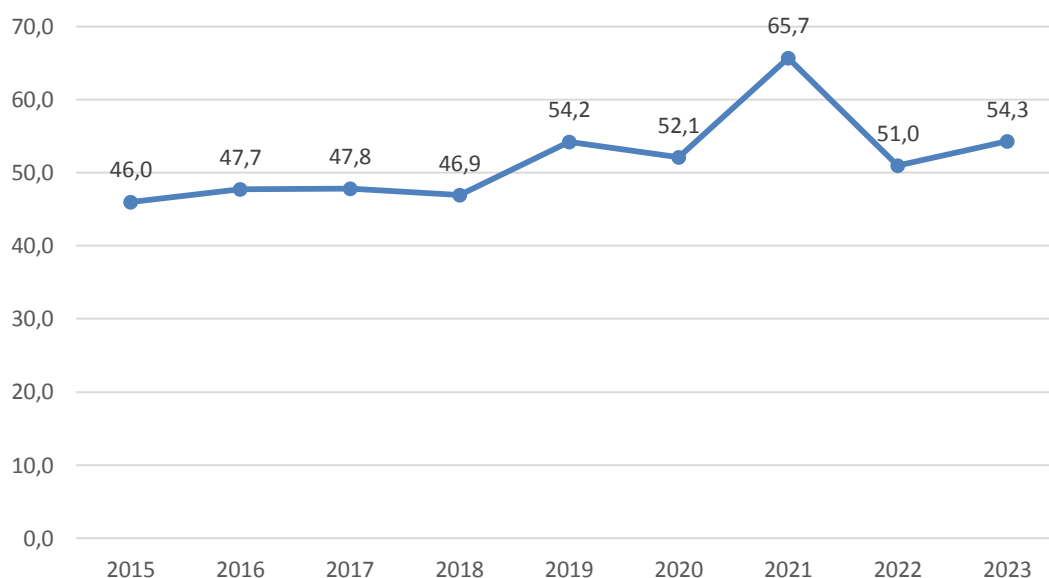


Рисунок 4.4 – Прямі іноземні інвестиції в Україну, млрд дол. США станом на 31 грудня (2015–2023 роки)

Низькі темпи зростання іноземних інвестицій свідчать про наявність факторів, що негативно впливають на інвестиційний клімат у державі та спричиняють формування негативного міжнародного іміджу. Фахівці вказують на такі причини, як політична та економічна нестабільність, правова небезпека та соціальна нестабільність.

Політична нестабільність може включати зміну геополітичних пріоритетів, постійні зміни у владі, високий рівень корупції в урядових структурах, відсутність чіткої стратегії розвитку країни зі зрозумілими цілями та планом реалізації.

Економічна нестабільність може бути пов'язана з незбалансованим розвитком різних регіонів України, нестійкістю економічного зростання, невиконанням декларованих нормативних та законодавчих актів, значним фіскальним тиском, істотним зменшенням кількості представників малого та середнього бізнесу, погіршенням ситуації щодо захисту прав власності та інтелектуальних прав, зменшенням обсягів виробництва в провідних галузях, істотним зниженням платоспроможного попиту населення, не вирішеними проблемами у сфері земельних відносин, відсутністю ефективного управління та зношеністю основних фондів.

Правова небезпека може виявлятися у високому рівні корупції в судових органах, вибіркового застосуванні законодавства, постійних змінах законів та адміністративних процедур.

Соціальна нестабільність виявляється у відсутності довіри до владних структур і відчутті соціальної незахищеності значної частини населення, упередженості судових рішень, безкарності представників влади, глибоких політичних потрясіннях.

Для поліпшення інвестиційного клімату в Україні, на думку провідних менеджерів членських компаній Європейської Бізнес Асоціації, у цьому напрямі необхідно вжити таких заходів, як активна боротьба з корупцією, реформування судової системи, відкриття ринку землі, зниження податкового тиску на фонд оплати праці, детінізація економіки, збільшення поінформованості про позитивні зміни, зменшення державного апарату, інтенсивний розвиток та впровадження інновацій.

Позитивними зрушеннями за останні роки, на думку представників бізнесу, були такі: прийняття Закону України «Про валюту і валютні операції», стабільність гривні, помітний розвиток електронних сервісів, набуття чинності Законом України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю», діджиталізація економіки, прийняття Закону України «Про Вищий антикорупційний суд», прихід на ринок України нових іноземних інвесторів (зокрема, у роздрібній торгівлі), автоматичне відшкодування ПДВ, скасування печатки.

Для подальшого поліпшення інвестиційного клімату в Україні сьогодні важливо зосередитися на вдосконаленні законодавчої та організаційної бази, щоб підвищити ефективність механізмів, які формують сприятливий інвестиційний клімат та створюють підґрунтя для збереження та нарощування конкурентоздатності вітчизняної економіки.

Найбільший обсяг прямих іноземних інвестицій в економіці України станом на 31 грудня 2022 року такий: із Кіпру – 16 851,5 млн дол. США (44,4 % від загального обсягу інвестицій), на другому місці Нідерланди – 9 924,7 млн

дол. (26,2 %), далі – Швейцарія – 2 619,8 млн дол. (6,9 %), Німеччина – 2 533,9 млн дол. (6,7 %) та Велика Британія – 2 463,5 млн дол. (6,5 %).

Варто звернути увагу також на нерівномірний розподіл прямих іноземних інвестицій між регіонами України: 39,0 % інвестицій (25 664,2 млн дол.) зосереджені в місті Києві. Дніпропетровська область, яка розташовується на другому місці, значно поступається столиці – 15,2 % (9 979,6 млн дол.). Далі ідуть Донецька область (3 250,1 млн дол., 4,9 %), Київська (2 727,2 млн дол., 4,1 %) та Львівська (2 524,1 млн дол., 3,8 %). Найнижчий обсяг інвестицій у Чернівецькій області – 70,1 млн дол., 0,1 %). Дані наведені станом на 31 грудня 2021 року. На наступні періоди Національний банк України не оприлюднює дані по Донецькій, Луганській та Херсонській областях через низький відсоток звітування.

Щодо розподілу за видами економічної діяльності, то найбільше прямих іноземних інвестицій зосереджено в промисловості – 21 339,8 млн дол. (41,9 % від загального обсягу), далі – оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – 8 324,8 млн дол. (16,3 %), фінансова та страхова діяльність – 3 860,6 млн дол. (7,6 %), операції з нерухомим майном – 4 495,7 млн дол. (12,6 %) та інші.

Обсяг прямих іноземних інвестицій з України в інші країни світу в 2022 році був від'ємним (-867,1 млн дол.), оскільки від'ємне значення боргових інструментів (-2 547,4 млн дол.) за модулем перевищувало значення інструментів участі в капіталі (1 680,3 млн дол.). Якщо брати до уваги тільки останній показник, то беззаперечним лідером за обсягом інвестицій із України є Кіпр: 834,7 млн дол., що складає 50 % капіталовкладень за кордон.

Перше місце Кіпру за обсягами прямих іноземних інвестицій як з України, так і в Україні, свідчить про направлення резидентами України за межі країни капіталу, який згодом повертається у вигляді прямих іноземних інвестицій (round tripping). Основні чинники операцій round tripping: можливість захистити права власності, отримання податкових та фінансових вигод, уникнення контролю над валютними операціями, страхування збитків від коливань валютного курсу, можливість отримати доступ до фінансових послуг вищої якості.

За даними Національного банку України протягом 2010–2023 років обсяг прямих іноземних інвестицій, у який кінцевим бенефіціаром є резидент, дорівнює 10,9 мільярдів доларів США. Це складає 24,3 % загального залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Найбільш значні обсяги інвестицій у формі round tripping спостерігалися протягом 2010–2013 років, коли вони склали майже третину загального обсягу прямих іноземних інвестицій щорічно. Переважна їх більшість спрямовувалася на підприємства реального сектору.

Протягом 2014–2015 років відбулось істотне зменшення таких коштів у національній економіці, передусім через політичні зміни всередині країни та початок воєнних дій у східних регіонах.

Після цього – за період з 2016 по 2021 роки – спостерігалось поступове зростання інвестицій у формі round tripping. У 2016 році вони склали 3,8 % загального притоку інвестицій, тоді як у 2021 – до 68,5 %.

Цілковито прогнозовано, у зв'язку з повномасштабним вторгненням російських військ в Україну у лютому 2022 року, відбувся відтік коштів за такими операціями. Обсяг відтоку склав 0,6 млрд дол. США. Це негативно вплинуло на економічну ситуацію в країні, а також негативно позначилося на її інвестиційній привабливості.

У 2023 році основними іноземними інвесторами в корпоративному секторі були компанії, які вже мали підприємства в Україні на момент повномасштабного вторгнення. Чистий приплив прямих іноземних інвестицій в Україну протягом року склав 1,1 млрд дол. США, що супроводжувалося зростанням обсягів операцій round tripping до рівня 0,4 млрд дол. США.

Найбільше інвестицій у формі round tripping надходить із Кіпру, Нідерландів, Швейцарії та Австрії.

Контрольні запитання для самопідготовки

1. *Подайте визначення міжнародного руху капіталу та наведіть класифікацію капіталу за різними критеріями.*

2. *Які організації здійснюють регулювання міжнародного руху капіталу на глобальному рівні?*

3. *Як здійснюється регулювання міжнародного руху капіталу на національному рівні?*

4. *Надайте порівняльну характеристику портфельних та прямих іноземних інвестицій.*

5. *Які форми може мати підприємство з іноземними інвестиціями?*

6. *Охарактеризуйте основні форми міжнародної інвестиційної діяльності та виробничого співробітництва.*

7. *Перелічіть переваги та недоліки прямих іноземних інвестицій з точки зору інвестора та приймаючої країни.*

8. *Подайте визначення транснаціональної корпорації та назвіть її ознаки за методологією ООН.*

9. *У чому полягає суть портфельних зарубіжних інвестицій? На придбання яких цінних паперів вони можуть бути спрямовані?*

10. *Назвіть переваги та недоліки портфельних зарубіжних інвестицій.*

ТЕМА 5 МІЖНАРОДНИЙ КРЕДИТ

Питання, які розкривають зміст теми:

- 5.1 Міжнародний кредит як економічна категорія.*
- 5.2 Основні форми міжнародного кредиту.*
- 5.3 Валютно-фінансові і платіжні умови міжнародного кредиту.*
- 5.4 Структура та види міжнародного кредиту.*
- 5.5 Міжнародне кредитування як різновид міжнародних розрахунків.*
- 5.6 Участь міжнародних організацій у міжнародному кредитуванні.*

5.1 Міжнародний кредит як економічна категорія

Рух фінансових потоків є однією з головних форм сучасних міжнародних економічних відносин, який за допомогою перерозподілу та обміну результатами діяльності національних господарств сприяє підвищенню ефективності функціонування світового господарства загалом. Розширення господарських зв'язків забезпечує акумуляцію та перерозподіл міжнародних фінансових потоків грошового капіталу під впливом попиту та пропозиції на нього, а також відповідно до обсягів та динаміки норми прибутку. Фінансова інтеграція є пасіонарним поштовхом для розширення розмірів і глибини міжнародного фінансового ринку, вона веде до усунення бар'єрів між внутрішніми та міжнародними фінансовими ринками, збільшення обсягів трансграничного переміщення капіталів, створення нової структури учасників.

Міжнародне кредитування в цьому процесі стає невіддільним елементом інтеграції фінансової системи зі світовою економікою, у міжнародних кредитних відносинах задіяні практично всі країни, включаючи Україну. Обсяги міжнародного кредитування постійно зростають, з'являються нові форми міжнародного кредиту. Саме поняття міжнародного кредиту виникло в XVI–XVII ст. у зв'язку з початком інтенсивної міжнародної торгівлі Європи з країнами Близького і Середнього Сходу, а пізніше – з Америкою та Індією. Подальший розвиток міжнародного кредиту обумовлений виходом виробництва за національні межі, спеціалізацією та кооперацією.

Особливо активізувалися ці процеси наприкінці XX – початку XXI ст., що пов'язано з ускладненням виробничих технологій, поглибленням міжнародного поділу праці і зростанням обсягів міжнародних торговельних операцій. Це змушує по-новому оцінити об'єктивну необхідність, принципи і можливості його функціонування.

Теоретичне осмислення міжнародного кредиту можна розглянути в декількох ракурсах. З організаційної точки зору міжнародний кредит – це

різновид загальної економічної категорії «кредит» з усіма властивостями, принципами та видами, притаманними цьому поняттю. З іншого боку, міжнародний кредит має функціональну специфіку, пов'язану з рухом грошей у сфері міжнародних економічних відносин.

Таким чином, міжнародний кредит – це система міжнародних економічних відносин, яка формується між кредиторами і позичальниками і пов'язана з рухом позичкового капіталу у вигляді валюти, валютних цінностей і товарних ресурсів, які надаються у тимчасове користування позичальнику на умовах повернення, терміновості та оплатності.

У сучасних умовах до кредитних угод відносять будь-які економічні або фінансові операції, у результаті яких виникає заборгованість одного з учасників. Учасниками міжнародних кредитних відносин, тобто кредиторами і позичальниками, можуть бути приватні підприємства, державні установи, уряди держав, міжнародні і регіональні валютно-кредитні і фінансові організації залежно від того, між ким склалися позикові відносини.

Джерелами позикового капіталу, який використовується для надання кредитів і є базовим для формування кредитних ресурсів, слугують:

- тимчасово вільна частина капіталу, що з'являється у підприємств у процесі кругообігу у грошовій формі;
- грошові накопичення держави й особистого сектора, які мобілізуються банками;
- кошти спеціальних міжнародних і регіональних фінансових організацій.

Таким чином, протягом деякого часу частина грошового капіталу залишається вільною і може бути джерелом кредитного капіталу.

Головною відмінністю міжнародного кредиту щодо внутрішнього є міждержавна міграція позикового капіталу та укрупнення традиційних джерел завдяки їхньому залученню з декількох країн. У процесі відтворення на певних його ділянках актуалізується потреба в міжнародному кредиті. Чинники, які призводять до підвищення попиту на іноземні кредитні ресурси, такі:

- 1) кругообіг засобів виробництва;
- 2) особливості виробництва й реалізації товарів та послуг;
- 3) різні об'єми та терміни зовнішньоекономічних операцій;
- 4) необхідність інвестування великих обсягів коштів протягом короткого періоду часу з метою розширення виробництва.

Принципи міжнародного кредиту. Економічна суть міжнародного кредитування виявляється в його принципах, а саме:

- 1) *зворотність*: запозичені грошові кошти, надані позичальнику, мають бути повернені кредитору. Якщо отримані кошти не повертаються, то наявне фінансування, а не кредит, адже грошовий капітал віддається безповоротно;

2) *терміновість*: запозичені грошові кошти мають бути повернені в зазначений кредитною угодою термін. Погашення заборгованості може проводитися боржником одноразово або на виплат, згідно з планом повернення, який прописується кредитною угодою;

3) *платність*: на кредитному ринку гроші є товаром, що має певну вартість, як і будь-який інший товар. Ціна кредиту – це відсоток, який сплачує позичальник кредитор. Рівень відсоткової ставки диференціюється залежно від ринкової кон'юнктури грошового ринку, а також від цілей, забезпеченості та строку самого кредиту;

4) *забезпеченість*: кредитор надає позику лише за умови, що він має гарантію повернення кредитних коштів. Такою гарантією є застава, яка може бути у вигляді застави третьої особи з підтвердженою платоспроможністю або (і це найчастіше) у вигляді цінного майна позичальника;

5) *цільове спрямування*: кредитні ресурси надаються позичальнику на чітко визначені і прописані в договорі цілі. Від напряму використання кредитних коштів залежить ціна кредиту і термін його надання. Зазвичай цільові кредити, прикладом яких можуть бути кредити, спрямовані на стимулювання експорту, надаються за пільговими ставками та регламентуються міжнародними угодами. Дотримання зазначеного принципу впливає на своєчасність повернення кредиту, тому що необхідні для погашення боргу кошти можуть бути отримані лише у випадку досягнення запланованої мети.

Лише за умови дотримання всіх зазначених принципів такий процес перерозподілу грошових коштів можна назвати кредитуванням, в іншому разі це буде або інвестування, або фінансування.

Функції, які виконує міжнародний кредит, є відображенням специфіки руху позикових коштів у сфері міжнародних економічних відносин:

1. **Перерозподільна функція**. Вона виявляється в тому, що тимчасово вільний позиковий капітал одних країн акумулюється і перерозподіляється між іншими країнами, які мають потребу у вільних грошових ресурсах для забезпечення потреб розширеного відтворення. З іншого боку, завдяки механізму міжнародного кредиту позиковий капітал спрямовується в ті сфери, які є пріоритетними для економічних агентів з точки зору максимізації прибутків. Таким чином, кредит сприяє вирівнюванню національного прибутку в середній інтернаціональній прибуток та збільшенню його розмірів.

2. **Економія витрат обігу**, яка досягається у сфері міжнародних розрахунків, є результатом заміни золотих та срібних грошей на кредитні, розвитку безготівкових платежів, заміни готівкових розрахунків міжнародними кредитними операціями. Міжнародний кредит став базовим для кредитних коштів міжнародних розрахунків. Це чеки та векселі, депозитні сертифікати,

банківські перекази тощо. Зменшення часу обігу позикового капіталу в міжнародних економічних відносинах дозволяє більш продуктивно функціонувати капіталу, забезпечує зростання обсягів виробництва та прибутку.

3. Пришвидшення концентрації і централізації капіталу. Залучення іноземних кредитів забезпечує збільшення капіталу підприємців однієї країни завдяки приєднанню до них коштів інших країн, що пришвидшує процес капіталізації додаткової вартості та розширює межі індивідуального накопичення. Великі компанії, як правило, можуть отримати пільгові міжнародні кредити, тоді як доступ до них дрібних та середніх фірм обмежений, що підсилює концентрацію і централізацію капіталу.

У сучасному світі міжнародний кредит визначає регулювання економіки і одночасно є об'єктом регулювання. Значення функцій міжнародного кредиту може змінюватися залежно від розвитку національного або світового господарства.

Роль міжнародного кредиту у розвитку виробництва. Сьогодні актуальним є питання щодо раціональності використання боргових коштів і їхнього впливу на темпи економічного зростання та розвиток країни. З одного боку, якщо міжнародний позиковий капітал інвестується у розвиток суспільного виробництва, він сприяє пришвидшенню міжнародної інтеграції, розширенню світової торгівлі, створює передумови для надходження іноземних інвестицій у країну. З іншого боку, несприятливі наслідки може мати для позичальників надмірне залучення іноземних кредитів та їхнє неефективне використання, наслідком чого є швидке зростання зовнішнього боргу. Якщо країна виплачуватиме значну частину національного доходу як відсотки, то це може послабити її платоспроможність, посилити відтік фінансових ресурсів і, зрештою, негативно позначитися на процесі відтворення.

Міжнародний кредит виконує взаємопов'язані функції, тому його вплив може бути як позитивним, так і негативним.

Позитивний вплив міжнародного кредиту виявляється у тому, що він забезпечує безперервний процес відтворення у зростаючих масштабах, а отже, пришвидшує розвиток продуктивних сил. Маючи доступ до кредитних коштів, позичальник може інвестувати їх у виробництво, і тут міжнародний кредит відіграє роль сполучної ланки і передатного механізму, що впливають на зовнішньоекономічні стосунки і, зрештою, на відтворення. Таким чином, міжнародний кредит стає продуктом зростання виробництва і одночасно є його необхідною умовою та каталізатором. Він позитивно впливає на інтернаціоналізацію виробництва та обміну, освіту та розвиток світового ринку, сприяє поглибленню міжнародного розподілу праці.

Виокремлюють такі напрями впливу міжнародного кредиту на пришвидшення процесу відтворення:

– кредит сприяє розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни, що створює додатковий попит на ринку і підтримує сприятливу кон'юнктуру. Торгівля в кредит на зовнішніх ринках здавна є міжнародною нормою, передусім це стосується товарів із тривалим циклом виробництва, споживання та високою вартістю;

– міжнародний кредит позитивно впливає на залучення іноземних приватних інвестицій, тому що, як правило, пов'язаний із наданням пільг інвесторам країни-кредитора; також він використовується для формування та розвитку ринкової інфраструктури, зміцнює позиції національних фінансових установ, які пов'язані з міжнародним капіталом;

– кредит сприяє безперервному здійсненню міжнародних розрахункових та валютних операцій, оскільки обслуговує зовнішньоекономічні зв'язки країни;

– унаслідок використання кредитних коштів підвищується економічна ефективність зовнішньоекономічної діяльності країни.

Міжнародний кредит може відігравати *негативну роль* у розвитку ринкової економіки, спричиняючи загострення протиріч та поглиблення диспропорцій у суспільному відтворенні. Це відбувається через сприяння розвитку лише найбільш прибуткових галузей, з одночасною недорозвиненістю інших сфер через відсутність іноземного капіталу. Міжнародний кредит також може стати інструментом конкурентної боротьби між країнами за ринки збуту, джерела сировини та переваги в науково-технічному прогресі. Крім того, він сприяє створенню та зміцненню вигідних для кредиторів економічних і політичних режимів у країнах-боржниках. Деякі провідні країни періодично застосовують політику кредитної дискримінації та блокади, створюючи гірші умови для позичальників, які не відповідають їхнім інтересам, з метою економічного та політичного тиску.

5.2 Основні форми міжнародного кредиту

Специфічні ознаки міжнародного кредитування виявляються у різноманітті його форм. Загалом, форми міжнародного кредиту можна класифікувати за декількома критеріями – залежно від того, на яких сторонах кредитних стосунків робиться акцент.

За джерелами міжнародний кредит поділяють так:

– *внутрішній кредит* – надається внутрішніми фінансовими установами (банками) в іноземній валюті під експортно-імпорتنі операції;

– *іноземний* – кредит надається зовнішніми контрагентами (банки, міжнародні організації, підприємства тощо) національним суб'єктам господарювання;

– *змішаний* – джерелами кредитних операцій є одночасно кошти національних та іноземних суб'єктів господарювання.

Якщо класифікувати кредитні кошти залежно від їх призначення, тобто від виду зовнішньоекономічної угоди, для якої вони використовуються, можна виокремити:

– *комерційні* кредити, які залучаються для здійснення зовнішньої торгівлі товарами та послугами;

– *фінансові* кредити, які використовуються на інші цілі, включно з прямими капіталовкладеннями, будівництвом інвестиційних об'єктів, придбанням цінних паперів, погашенням зовнішньої заборгованості, валютними інтервенціями;

– *«проміжні»* кредити, призначенням яких є обслуговування змішаних форм вивезення товарів, послуг, капіталів, наприклад інжиніринг – виконання підрядних робіт.

Виокремлюють також такі види кредитів:

– *товарні* – вони надаються переважно експортерами своїм покупцям у вигляді передачі у власність товарів чи послуг із відтермінованим платежем, тобто об'єктом кредиту є товар чи послуга;

– *валютні* – такі кредити надаються банками, імпортерами чи іншими фінансовими установами у формі певної грошової суми в позику як авансові платежі, тобто об'єктом кредиту є певна сума грошей у валюті.

За термінами використання міжнародні кредити розподіляють так:

– *короткострокові* – терміном до року, зокрема надкороткострокові – добові, тижневі;

– *середньострокові* – термін яких у межах 1–5 років;

– *довгострокові* – із терміном понад 5 років.

Короткострокові кредити у переважній більшості випадків забезпечуються оборотним капіталом суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та використовуються для здійснення зовнішньої торгівлі, обслуговують торгіві, неторгові, страхові та спекулятивні операції. Довгострокові міжнародні кредити переважно використовують з метою інвестування в основні засоби виробництва, довгострокові великомасштабні проекти, науково-дослідні та дослідницько-конструкторські розробки, упровадження нової техніки. У разі пролонгації короткострокових кредитів вони змінюються на середньо- або довгострокові. Зазвичай такі трансформації відбуваються за участю держави, яка бере на себе функції гаранта.

З погляду забезпечення розрізняються *забезпечені* та *бланкові* кредити. Забезпечення надається у вигляді товарів, товаророзпорядчих та інших комерційних документів, цінних паперів, векселів, нерухомості. Запорука товару для отримання кредиту застосовується в трьох формах: тверда запорука (певна товарна маса закладається на користь банку); запорука товару в обороті (зкладається залишок товару визначеного асортименту на вказану суму); запорука товару в переробці (дозволяє виготовляти продукцію з товару, який закладений, але готова продукція має бути передана як застава банку).

Умовою надання бланкового кредиту є зобов'язання боржника погасити його в певний термін. Різновиди бланкових кредитів:

- соло-вексель, який містить один підпис позичальника;
- контокорент – єдиний рахунок, де враховуються операції клієнта з банком;
- овердрафт – кредит на суму, що перевищує залишок коштів на рахунку клієнта.

Зазвичай бланковий кредит надається постійним клієнтам з позитивною кредитною історією на короткий термін.

З погляду техніки надання розрізняють:

- *фінансові* – кредити готівкою, що зараховуються на рахунок боржника в його розпорядження;
- *акцептні* – кредит, який надається імпортером або банком у формі акцепту тратти за переказним векселем;
- *депозитні сертифікати* – різновид кредиту у вигляді боргового цінного паперу, емітований банком, який може використовуватися як платіжний засіб на вторинному ринку;
- *облігаційні позики* – різновид кредиту у вигляді боргового цінного паперу, емітований зазвичай крупною фірмою;
- *консорціальні / синдиковані кредити* – кредити, які надаються єдиному позичальнику на однакових умовах декількома кредиторами (тобто синдикатом банків) через банк, що акумулює їхні кредитні ресурси. Синдикат банків об'єднує на встановлений кредитною угодою термін свої тимчасово вільні грошові ресурси для кредитування крупного об'єкта у зв'язку з необхідністю диверсифікації ризиків, недостатнім обсягом вільних фінансових ресурсів, нездатністю одного банку надати кредит на необхідну суму. Сьогодні цей вид кредитування є одним із найважливіших способів залучення фінансових ресурсів на міжнародному ринку капіталів. Питома вага синдикованих кредитів становить майже третину загального обсягу запозичень на міжнародному ринку позикових коштів.

Перевагою синдигованих кредитів є можливість розподілу кредитних ризиків між учасниками синдикату; залучення до кредитування великих проєктів банків різного розміру; розширення меж кредитування шляхом надання позичальнику можливості отримати великий кредит, що не міг би зробити один кредитор.

Залежно від того, хто є кредитором, кредити можуть бути:

- *приватними* – надаються фірмами, банками, посередниками (брокерами);
- *урядовими*;
- *змішаними*, коли кредиторами є одночасно приватні підприємства та держава;
- *міждержавними*, якщо їх надають міжнародні та регіональні фінансові організації.

5.3 Валютно-фінансові та платіжні умови міжнародного кредиту

Найбільш значущими елементами при міжнародному кредитуванні є прописані в кредитній угоді умови платежу. До найголовніших умов міжнародного кредиту відносять валюту кредиту та валюту платежу, суму, терміни, умови використання та погашення, вартість, вид забезпечення.

Валюта кредиту – це валюта, встановлена під час надання кредиту учасниками кредитної угоди, тобто валюта, у якій буде зазначена сума кредиту (наприклад, 100 тис дол. США – сума наданого кредиту). На вибір валюти кредиту впливає низка чинників, таких як її стабільність, рівень відсоткової ставки, практика міжнародних розрахунків, рівень інфляції тощо.

Валюта платежу – валюта, у якій погашатиметься кредит, вона може як співпадати з валютою кредиту, так і відрізнятись від неї. У останньому випадку можуть використовуватися «м'які позики», тобто позики, які надаються у валюті кредитора, а погашаються позичальником у національній валюті своєї країни (наприклад, кредит надано в доларах США, а виплати за кредитом виконуються у гривні).

Сума кредиту – розмір позикового капіталу, наданого позичальникові як у товарній, так і у грошовій формі. Вона має бути обов'язково зафіксована в комерційному контракті. Сума банківського кредиту, яка називається кредитною лінією, визначається кредитною угодою. Зазвичай кредити надаються траншами – частинами з різними умовами.

Термін міжнародного кредиту є важливим засобом конкурентної боротьби між кредиторами на світових ринках. Він визначається цільовим призначенням кредиту, співвідношенням попиту і пропозиції кредитів, розміром контракту,

національним законодавством, традиційною практикою кредитування, міждержавними угодами. При оцінці ефективності кредиту розрізняють повний та середній терміни.

Повний термін – це період часу від початку використання до погашення кредиту. Він складається з періоду використання наданого кредиту, пільгового періоду, якщо надається відтермінування погашення кредиту, та періоду погашення, під час якого відбувається виплата основної частини боргу та відсотків.

Формула розрахунку повного терміну кредиту така:

$$C_{\text{п}} = P_{\text{в}} + P_{\text{л}} + P_{\text{п}},$$

де $C_{\text{п}}$ – повний термін кредиту;

$P_{\text{в}}$ – період використання;

$P_{\text{л}}$ – пільговий період;

$P_{\text{п}}$ – період погашення.

Повний термін не показує, упродовж якого періоду вся сума кредиту перебувала в розпорядженні позичальника, тому для порівняння ефективності кредитів із різними умовами використовується середній термін, що показує, з розрахунку на який період у середньому надається вся сума позики. Середній термін кредиту охоплює повністю пільговий період і половину терміну використання і погашення кредиту.

Середній термін кредиту за рівномірного використання та погашення розраховується за такою формулою:

$$C_{\text{ср}} = 1/2 P_{\text{в}} + P_{\text{л}} + 1/2 P_{\text{п}},$$

де $C_{\text{ср}}$ – середній термін кредиту;

$P_{\text{в}}$ – період використання;

$P_{\text{л}}$ – пільговий період;

$P_{\text{п}}$ – період погашення.

Залежно від умов погашення виокремлюють такі кредити:

- із рівномірним погашенням рівними частками впродовж погодженого терміну;
- із нерівномірним погашенням, яке визначається зафіксованими в угоді принципом та графіком;
- з одноразовим погашенням, коли виплачується вся сума відразу;
- ануїтетні, які передбачають рівномірну сплату основної суми позики та нарахованих відсотків протягом року.

Відповідно до міжнародної практики експортного кредитування критерієм для розрахунку початку погашення кредиту вважається дата завершення виконання експортером відповідних зобов'язань по комерційному контракту.

Від виду та графіка погашення залежить і відсоткова ставка кредиту. Кредити з рівномірним погашенням та ануїтетні зазвичай коштують дорожче.

Вартість кредиту. Складові вартості кредиту можна розділити на договірні та приховані. Договірні – обумовлені угодою умови, у свою чергу, поділяються на основні та додаткові. Основні складові вартості кредиту включають суми, які боржникові необхідно виплатити безпосередньо кредиторіві. Вони складаються з відсотків, а також витрат на оформлення запоруки, комісії. До додаткових складових належать суми, які позичальник сплачує третім особам. Варто також урахувувати, що, крім основного відсотка, банк стягує комісію. Комісія може бути спеціальною, яка визначається сумою та терміном кредиту, або одноразовою, що сплачується залежно від розміру та суми позики.

Усі інші елементи, хоча й виникають у зв'язку з отриманням та використанням кредиту, в угоді не зазначаються, тому називаються прихованими. Прикладом можуть слугувати завищені ціни продукції по фірмових кредитах; примусові депозити у фіксованій частці від позики; обов'язкове страхування кредиту у визначеній страховій компанії, яка пов'язана з банком; завищена комісія з інкасації товарних документів тощо. Іноді пільгові умови деяких міжнародних кредитів поєднуються з невиправдано високими прихованими витратами, які дорого обходяться позичальникові, і реальна вартість кредиту стає значно вищою.

Забезпечення кредиту, як вже зазначалося вище, визначається видом кредиту. Воно може бути фінансово-товарним та юридичним.

Валютно-фінансові умови міжнародного кредиту визначаються кредитором на основі кредитоспроможності та платоспроможності. Кредитоспроможність означає здатність позичальника отримати кредит, платоспроможності – його здатність розраховуватися по зобов'язанням вчасно та у повному обсязі. У зв'язку з цим актуальним стає захист міжнародного кредиту від ризиків, передусім валютних та кредитних. Страхування та гарантування міжнародних кредитів здійснюють спеціальні організації. Вони можуть бути державними, напівдержавними, приватними. Найбільш ризиковані операції зазвичай страхуються державними організаціями з метою звільнення приватних підприємців від ризиків.

5.4 Структура та види міжнародного кредиту

Структура міжнародного кредитування містить два блоки – приватні кредити і державні. Кожен блок має різні види кредитів. У зовнішньоторговельних відносинах кредитування зазвичай є варіантом розрахунку між експортером і імпортером. Така форма кредитування може застосовуватися у вигляді фірмового (комерційного) кредиту, відбуватися за участю їхніх банків (завдяки різним формам розрахунку) або надаватися банком (зазвичай імпортером) як кредит для розрахунку клієнту.

Фірмовий (комерційний) кредит становить позику, надану суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності однієї країни суб'єкту іншої країни у вигляді відтермінування платежу. Терміни таких кредитів можуть бути різними, але здебільшого застосовуються в межах від 2 до 7 років. Вони залежать від кон'юнктури світових ринків, виду товарів й інших чинників.

Фірмовий кредит зазвичай набуває таких видів:

– *вексельний кредит*, коли експортер після укладення договору про реалізацію товару виставляє імпортеру вексель, який має бути акцептований останнім після отримання комерційних документів;

– *кредит по відкритому рахунку* – угода між експортером та імпортером, яка передбачає, що постачальник записує вартість реалізованої продукції на рахунок покупця у вигляді боргу, а імпортер має здійснити відповідні виплати у визначений термін;

– *авансовий платіж імпортера* здійснюється імпортером під час укладення угоди на користь експортера (розмір авансового платежу у таких випадках зазвичай становить 10–15 % вартості замовленої продукції).

Структуру та види міжнародного кредитного ринку подано на рисунку 5.1.

Банківський кредит – це видача експортерам й імпортерам грошових позик за рахунок коштів банку на умовах зворотності, терміновості та виплати відсотка. Перевагою банківських кредитів порівняно з комерційними є те, що вони дозволяють позичальнику ширше використовувати отримані гроші на закупівлю будь-якої продукції, і обходяться вони у низці випадків дешевше. Також важливо відзначити, що банківські позики підлягають більш суворому регулюванню та контролю з боку державних валютно-фінансових органів порівняно з комерційними кредитами. Водночас банки часто вимагають, щоб позичені кошти були спрямовані на оплату товарів фірм, які мають тісні зв'язки з цими банками. Інакше кажучи, банківські кредити зазвичай використовуються лише для зовнішньоторговельних контрактів експортерів країни-кредитора.



Рисунок 5.1 – Структура та види міжнародного кредитного ринку

Можуть надаватися такі види банківських кредитів:

– *овердрафт* – це форма короткострокового кредиту, коли банк надає кредит, списуючи кошти з рахунку клієнта, що перевищують залишок коштів на цьому рахунку. Зазвичай між банком і клієнтом встановлюються максимальна сума овердрафту, умови надання кредиту та порядок погашення. При овердрафті всі суми, що надходять на рахунок клієнта, використовуються для погашення заборгованості, що приводить до зміни обсягу кредиту у міру надходження коштів. Це відрізняє овердрафт від звичайних позик. Відсотки стягуються за існуючими або погодженими ставками;

– *акцептний кредит* полягає в тому, що експортеру надається можливість виставляти банку векселі на визначену суму в межах кредитного ліміту. Банк, зі свого боку, акцептує ці векселі, а отже, гарантує їхню оплату боржником у встановлений термін. Ця форма поширена в банківській практиці;

– *кредит за відкритим рахунком* – існує в розрахунках із постійними контрагентами при багаторазових постачаннях. У цьому випадку експортер записує вартість відвантаження продукції у дебетовому рахунку, який він відкрив для іноземного покупця. Покупець сплачує свій борг згідно з умовами контракту, які можуть передбачати оплату один раз на місяць, квартал тощо;

– *фінансовий кредит* банку надає імпортеру можливість придбати товари на будь-якому ринку за найвигіднішими умовами. Цей кредит може не бути пов'язаний із товарними поставками й використовується для погашення зовнішніх кредитів, позик або поповнення авуарів в іноземній валюті.

Ще одним видом кредиту, який може бути запропонований на міжнародному кредитному ринку, є так звані *брокерські кредити*. Схема брокерського кредитування передбачає наявність, крім розглянутих чотирьох сторін – експортера, імпортера, банку імпортера та банку експортера, брокерських фірм, які беруть кредити у банків. *Брокерський кредит* є проміжною формою кредитування між фірмовими та банківськими кредитами. Як фірмовий кредит, брокерський кредит обслуговує зовнішньоторговельні операції, але він також має відношення і до банківського кредиту, оскільки позику у банку отримує брокер. Брокерська комісія зазвичай дорівнює 2–3 % від суми угоди. У сучасних умовах роль брокерських кредитів неухильно зменшується.

Окрім приватних кредитів, на міжнародному кредитному ринку застосовуються *державні кредити* – як середньо-, так і довгострокові. Їхнім джерелом є кошти державних бюджетів відповідних країн або об'єднань країн. Можна виокремити двостороннє и багатостороннє державне кредитування.

Двостороннє державне кредитування – це надання переважно цільових кредитів однією державою (кредитором) іншій державі (позичальникові). Промислово розвинені країни є основними державами-кредиторами на міжнародному кредитному ринку. Обсяг коштів у їхніх бюджетах дозволяє надавати кредити іншим державам-позичальникам. Основними державами-кредиторами сьогодні є Китай, Німеччина, Франція, країни Північної Європи (Бельгія, Голландія). Державами-позичальниками зазвичай є держави, що розвиваються. Прикладами є країни колишнього СРСР, Центральної та Східної Європи, Латинської Америки, Південної Азії, Африки та Близького Сходу, а також США. Розвинені держави можуть бути одночасно і боржниками, і кредиторами на міжнародному кредитному ринку. Наприклад, найбільшими позичальниками є США. Усі держави, які користуються двосторонніми державними кредитами (позичальники та кредитори), об'єднані в міжнародний клуб – Паризький кредитний клуб, який регулює питання, пов'язані з дотриманням термінів погашення кредитів. Заборгованість України за двосторонніми позиками, які були отримані від іноземних держав, сягає

74,4 млрд дол. Зокрема, на 2019 рік Україна повинна була віддати уряду Канади 8,6 мільярда доларів, Німеччини – 6,73 мільярда доларів, США – 0,12 мільярда доларів, Японії – 15,11 мільярда доларів, Франції – 0,42 мільярда доларів.

Міждержавні, або багатосторонні державні кредити, надаються державі-позичальнику через міжнародні фінансові організації, зокрема Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, а також регіональні банки та фонди – Європейський банк реконструкції і розвитку (ЄБРР), Азійський банк розвитку (АзБР), Міжамериканський банк розвитку (МАБР), Африканський банк розвитку (АфБР) та інші. Ці міжнародні кредитори є найбільшими учасниками міжнародного кредитного ринку. Для надання багатосторонніх позик група держав може створювати спеціальний синдикат для кредитування позичальника або групи держав-позичальників. Такі міждержавні синдикати кредиторів є ще одним видом багатостороннього кредитування.

Державні кредити для країн із ринками, що розвиваються, можуть бути двосторонніми та багатосторонніми. Вони різняться умовами. У разі використання двосторонніх кредитів до базових відсоткових ставок міжнародного кредитного ринку, зазвичай LIBOR, додається додаткова відсоткова надбавка. Розмір цієї надбавки залежить від кредитного рейтингу держави-позичальника і публікується різними агентствами – Moody's, Standard & Poor's тощо. Методики розрахунку цих рейтингів надаються Базельським банком міжнародних розрахунків (БМР).

Багатосторонні кредити надаються на пільгових умовах зазвичай за нижчими відсотками порівняно із середнім рівнем відсотка за аналогічним двостороннім кредитуванням на міжнародному кредитному ринку. Наприклад, Міжнародна асоціація розвитку (МАР), яка належить до групи Світового банку, кредитує на пільгових умовах: термін кредитування до 50 років, відсоток – 0,5 % річних, який стягується на цілі змісту персоналу Міжнародної асоціації розвитку.

Україна за роки незалежності брала у борг у різних міжнародних фінансових установ, насамперед у Міжнародного валютного фонду, Євросоюзу, у національних і міжнародних банків – Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) та Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР), в іноземних держав – Японії, Німеччини, Канади, США, Росії. Цільові кредити брали також і державні підприємства – «Укрзалізниця», «Енергоатом», держбанки. Виплата таких кредитів гарантується державою, і якщо підприємство не в змозі розрахуватися з кредитором у термін, то борг виплачується з бюджету України (див. рис. 5.2).

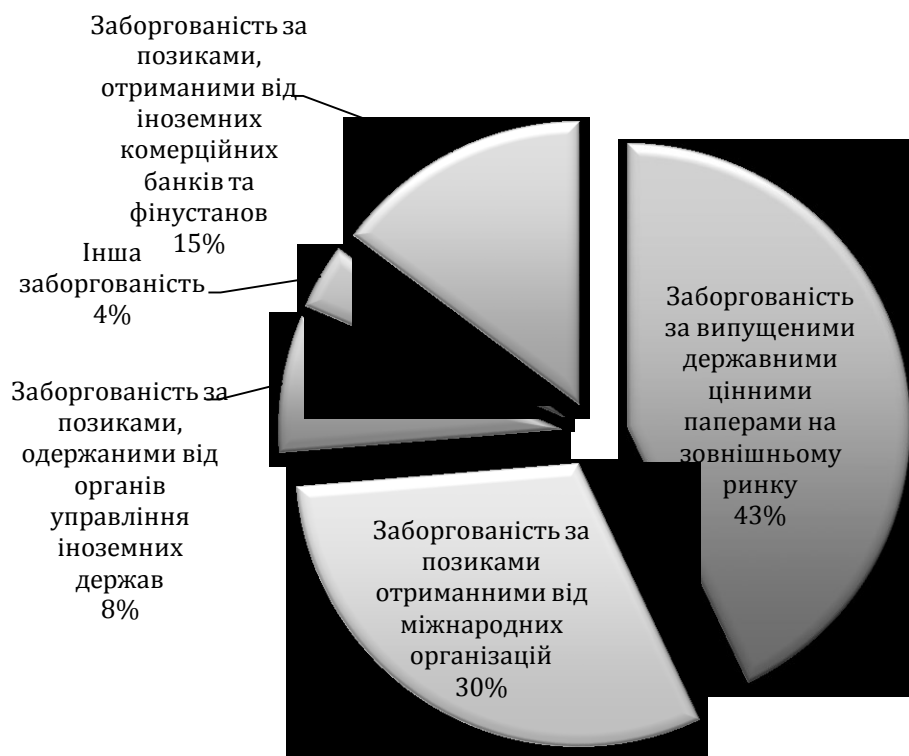


Рисунок 5.2 – Структура зовнішнього боргу України

Ринок середньо- та довгострокових єврокредитів є ключовим сегментом ринку позикових капіталів. *Євровалюта* становить фінансові ресурси, які банк отримує як вклад або позику для клієнта у валюті, відмінній від офіційної валюти країни, де розміщується банк. Використання префікса «євро» вказує на відсутність контролю за валютою з боку національних валютних органів. Наприклад, перетворення долара у євродолар означає, що операції з цією валютою не підлягають регулюванню США. Єврокредити мають свої особливості: сума позики зазвичай становить від 100 млн до 500 млн доларів США, термін від 10 місяців до 12 років; відсоткова ставка за такими позиками регулярно переглядається на основі міжнародних відсоткових ставок (наприклад, LIBOR – лондонська міжбанківська ставка пропозиції за депозитами, SIBOR – сінгапурська міжбанківська ставка пропозиції за депозитами). Їхньою перевагою є швидкий доступ позичальника до коштів та можливість завчасного погасити борг, якщо виплачується компенсація.

Найпростіша форма єврокредитів – це надання кредиту з відсотковою ставкою, яка фіксується на весь термін угоди. Такі кредити є короткостроковими – на термін не більше року. У випадку надання середньо- та довгострокових кредитів обираються інші умови: або стенд-бай (stand-by), або поновлення (роloverні). Умови стенд-бай передбачають зобов'язання банку надати кошти позичальнику на весь період використання, поділених на 3, 6, 9, 12 місяців, із плаваючою відсотковою ставкою. Умови роloverних кредитів

різноманітні: надання всієї суми одразу після укладання угоди, визначення максимального ліміту для окремих періодів, домовленість про дату перегляду умов кредиту (рівня відсоткової ставки та обсягу позики), можливість отримувати кредити протягом указанного терміну тощо.

Переважає більшість єврокредитів синдикативні: вони надаються групами банків (від 2 до 30–40 банків), об'єднаних для того щоб спільно проводити банківські операції та розподіляти ризик пропорційно до частки участі в угоді.

5.5 Міжнародне кредитування як різновид міжнародних розрахунків

При здійсненні зовнішньоторговельної діяльності кредитування є варіантом розрахунків між експортером та імпортером як за участю їхніх банків, так і без них. Нині у світовій практиці все більшого поширення набувають *факторинг* і *форфейтинг*, які є нетрадиційними формами експортного кредитування.

Факторинг (factoring) є формою кредитування, яка полягає в інкасуванні дебіторської заборгованості клієнта. Інакше кажучи, спеціалізована фінансова компанія або банк викупує всі грошові вимоги експортера до іноземного контрагента до завершення терміну їхньої оплати. Розмір викуплених зобов'язань становить до 70–90 % від суми контракту. Факторингова компанія або банк здійснює кредитування експортера протягом 30–120 днів, звільняючи його від кредитних ризиків та необхідності витрат по страхуванню кредиту. Факторингове обслуговування є найбільш доцільним у галузях, де наявний значний потенціал зростання місткості відповідного ринку, оскільки завоювання такого ринку потребує постійного збільшення обігових коштів.

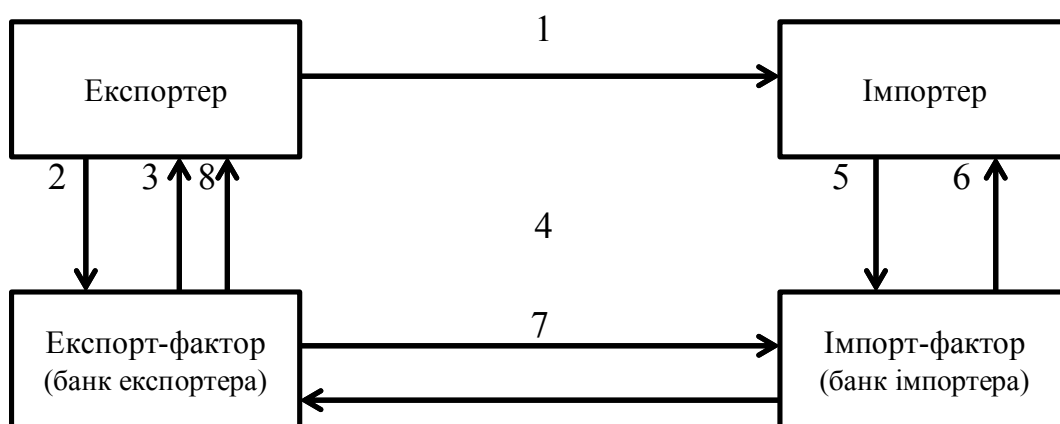


Рисунок 5.3 – Схема класичного міжнародного факторингу

Класичний міжнародний факторинг з повним набором послуг реалізується за такою схемою:

1) експортер здійснює поставку товару імпортеріві. На рахунках-фактурах експортера робиться напис, який фіксує зобов'язання імпортера провести оплату на користь імпорт-фактора;

2) копії рахунку-фактури та транспортних документів пересилаються експорт-фактору;

3) експорт-фактор сплачує експортерові до 85 % від суми контракту в якості оплати за придбану дебіторську заборгованість;

4) експорт-фактор перепоступається дебіторською заборгованістю імпорт-фактору;

5) імпорт-фактор, який виступає в ролі власника дебіторської заборгованості, стягує суму боргу або – у разі неплатежу імпортером – бере ризик неплатежу на себе та сплачує визначену суму коштів експорт-фактору;

6) імпортер робить оплату на користь імпорт-фактора;

7) імпорт-фактор перераховує отримані від імпортера кошти на користь експорт-фактора або здійснює гарантійний платіж, якщо імпортер не оплатив товар або послугу;

8) експорт-фактор перераховує залишок суми (15 %) експортеру, вираховуючи факторингову комісію.

Форфейтинг (від франц. «віддавати право») – форма кредитування експортера, коли банк або фінансова компанія (форфейтер) купує векселі (тратти) або інші боргові вимоги у експортера на повний термін без можливості їх повернення продавцю за попередньо узгодженими умовами, пов'язаними із зовнішньоторговельними операціями.

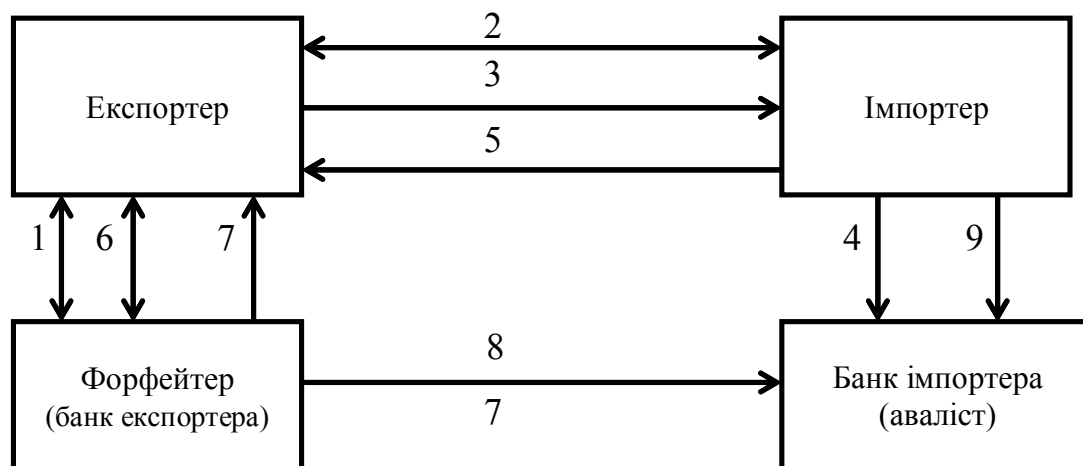


Рисунок 5.4 – Схема форфейтингу

Форфейтинг, як нова форма зовнішньої торгівлі, виник внаслідок стрімкого зростання експорту високотехнологічного обладнання з тривалим циклом виробництва, збільшення конкуренції на світових ринках і зростання важливості кредитування у розвитку міжнародної торгівлі. Спочатку цю операцію здійснювали комерційні банки, проте з розширенням обсягів операцій почали з'являтися спеціалізовані компанії. Форфейтинг поширений у Швейцарії, Німеччині, Франції, Великобританії. У сучасних умовах схему форфейтингу можна представити так (рис. 5.4).

Форфейтинг реалізується за такою схемою:

- 1) зобов'язання купівлі заборгованості імпортера фіксуються між експортером і форфейтером;
- 2) укладається зовнішньоторговельний контракт, предметом якого є постачання товару;
- 3) відбувається постачання товару;
- 4) надаються гарантії (аваль) по тратті;
- 5) передаються документи від імпортера експортеру;
- 6) передаються документи між експортером та форфейтером;
- 7) форфейтером оплачується повна сума контракту;
- 8) при настанні терміну платежу банку імпортера надаються документи до сплати;
- 9) здійснюється оплата імпортером за зобов'язанням.

Форфейтинг надає експортерові низку переваг:

- збільшується ліквідність (через те що оплата за вимогами відбувається одразу);
- надається можливість уникнути кредитного та валютного ризиків, а також ризику зміни відсоткових ставок;
- не потрібно контролювати погашення кредиту.

Одним із поширених видів довгострокового кредитування учасників зовнішньоекономічної діяльності в міжнародній торгівлі машинами та обладнанням є лізинг. *Лізинг* поєднує ознаки кредиту та оренди, коли лізингодавець надає матеріальні цінності лізингоотримувачеві в оренду на різні терміни, без передачі юридичного права власності. Лізинговий договір передбачає періодичні виплати від лізингоотримувача лізингодавцю за право тимчасового користування. Це допомагає спростити доступ до кредиту, полегшує експорт продукції на зовнішні ринки. Лізингові операції подібні до звичайного товарного кредиту, але орендареві не потрібно витратити гроші заздалегідь. Оплата за лізинг здійснюється частинами протягом усього терміну користування обладнанням. Але головна мета лізингу – не отримання права власності, а придбання права користування та використання товару.

В Україні лізинг не набув значного поширення через обмеженість капіталу, необхідного, щоб створити лізингову компанію. За кордоном лізинг широко розповсюджений. Він може бути оформлений двома методами:

- шляхом укладання угоди про фінансування з країни-експортера в країну орендаря (міжграничний лізинг, придатний для великих угод);
- шляхом підписання угоди в країні покупця з лізинговою компанією, розташованою в країні експортера.

Суть лізингу можна представити так (рис. 5.5).



Рисунок 5.5 – Схема лізингової угоди

Схема лізингової угоди:

- 1) укладання тристороннього договору між лізингоотримувачем, лізинговою фірмою та виробником основних засобів;
- 2) передача виробником основних засобів лізингоотримувачу;
- 3) оплата лізинговою фірмою основних засобів виробникові;
- 4) здійснення лізингоотримувачем орендних платежів на користь лізингової фірми із відтермінуванням.

Зростання обсягу лізингових операцій у міжнародній торгівлі потребує значних фінансових вкладів. Це пояснює активну участь великих комерційних банків багатьох країн у фінансуванні лізингових компаній, які надалі зазвичай стають їхньою власністю.

5.6 Участь міжнародних організацій у міжнародному кредитуванні

У сучасних умовах зростаючої конкуренції на міжнародних ринках кожна країна прагне сприяти підвищенню конкурентоспроможності своїх експортерів. Для досягнення цієї мети у багатьох країнах із розвинутою ринковою економікою проводяться рефінансові операції, спрямовані на підтримку промислових компаній і банків, що залучені до експортного кредитування. Зазначені операції здійснюються у різних формах, зокрема створення спеціалізованих державних або напівдержавних (за участю приватного капіталу)

банківських інститутів зовнішньоторговельного кредитування, або формування банківських консорціумів, які мають на меті створення сприятливих умов для рефінансування зовнішньокредитних операцій комерційних банків.

Зростаюча роль у кредитуванні належить міжнародним та регіональним фінансово-кредитним інститутам: Міжнародному банку реконструкції та розвитку (Світовий банк), Міжамериканському банку розвитку, Азійському та Африканському банкам розвитку, Європейському банку розвитку. Визначальна роль належить Світовому банку, який має дві філії – Міжнародну фінансову корпорацію (МФК) та Міжнародну асоціацію розвитку (МАР). Зазначені банки значну частину своїх ліквідних ресурсів отримують на міжнародному та національних ринках капіталу. Джерелом решти ресурсів є бюджети країн – членів банків.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) створений для кредитування країн, що розвиваються із середнім рівнем доходу і одночасно сприяє залученню інвестицій з інших джерел. Джерелом кредитування є кошти, запозичені на міжнародному ринку капіталу. Особливістю кредитування МБРР є так званий проектний підхід до надання кредиту. Він передбачає надання кредитів певній країні під конкретні інвестиційні проекти з техніко-економічним обґрунтуванням та визнанням доцільності з боку експертів МБРР. Окрім того, Світовий банк може надавати кредити двох видів. Джерелом кредитів А є винятково ресурси банку, тоді як кредити В надаються з фонду, створеного разом із найбільшими комерційними банками. Питома вага коштів МБРР у загальних ресурсах такого консорціуму зазвичай становить 10–25 %.

Філії МБРР відіграють у міжнародному кредитуванні дещо іншу роль. Міжнародна фінансова корпорація (МФК) створена для підтримки приватних підприємств у країнах, що розвиваються, шляхом надання кредитів та залучення коштів приватних інвесторів; є своєрідним каталізатором залучення інвестицій в країни, що розвиваються. Близько 80 % коштів МФК отримує на міжнародних фінансових ринках за допомогою випуску облігацій, а інші 20 % надає МБРР. МФК своїми кредитами покликана сприяти ефективності приватних інвестицій в країнах-позичальниках. Її особливістю порівняно з іншими міжнародними організаціями є те, що вона здійснює інвестиції в акції, а також кредитує без державних гарантій, що дозволяє МФК надавати кредити для певного проекту і одночасно забезпечувати можливість кожній місцевій фірмі користуватися позиковим капіталом з інших джерел.

Міжнародна асоціація розвитку (МАР) надає найбільш м'які кредити тільки для економічно слаборозвинених країн, які не можуть використовувати позики МБРР, терміном на десятиліття під відсотки, значно нижчі за ринкові.

Засоби для надання кредитів формуються завдяки внескам країн-донорів, що входять до Світового банку.

Міжнародний центр із врегулювання інвестиційних суперечок (МЦВІС) приєднаний до групи Світового банку для надання арбітражних послуг у процесі вирішення спорів інвестиційного характеру між іноземними інвесторами та урядами країн-позичальників.

Кредитні механізми Міжнародного валютного фонду (МВФ). Міжнародний валютний фонд (International Monetary Fund, IMF) створений на міжнародній валютно-фінансовій конференції ООН у Бреттон-Вудсі (1–22 липня 1944 р.) Діяльність МВФ спрямована на регулювання валютно-кредитних відносин країн-учасниць та надання їм коротко- й середньострокових кредитів в іноземній валюті у разі валютних ускладнень унаслідок дефіциту платіжного балансу. Фонд є спеціалізованою установою ООН і слугує інституціональною основою світової валютної системи.

Кошти, необхідні для надання Фондом кредитів, формуються шляхом передплати та мобілізуються у вигляді позик, розташованих на Рахунку загальних ресурсів (General Resources Account). До МВФ переважно звертаються країни з незворотними валютами, у зв'язку з чим Фонд видає їм валютні кредити під заставу відповідних сум неконвертованих національних валют цих країн, які залишаються на рахунку загальних ресурсів.



Рисунок 5.6 – Види кредитних механізмів

Після завершення встановленого періоду країна-учасниця має зробити зворотну операцію – викупити свою національну валюту у МВФ і повернути йому кошти в національній валюті або СДР. Зазвичай ця операція, що фактично означає погашення раніше отриманого кредиту, має здійснюватися протягом терміну від 3-х років і 3-х місяців (17 кварталів) до 5-ти років із дня купівлі валюти. Крім цього, передбачено умову, згідно з якою країна-позичальник повинна провести достроковий викуп надлишку валюти у Фонду в міру поліпшення свого платіжного балансу та збільшення валютних резервів.

МВФ стягує разовий комісійний збір у розмірі 0,5 % від суми угоди за надання кредиту, а також певну плату (відсоток), яка розраховується на основі ринкових котирувань. Залежно від цільової спрямованості й умов кредитування МВФ використовує різні кредитні механізми (facilities). Кожен такий механізм передбачає встановлення обмежень на суму виданих кредитів щодо квоти країни у Фонді. Квота України складає 0,42 %, США – 17,45 %, Великобританії – 4,24 %, Німеччини – 5,6 %.

Кредитні механізми можна розділити на чотири категорії (див. рис. 5.6).

Механізм резервних часток (Reserve Tranche) встановлює, що перша частина іноземної валюти, яка купується країною, не може перевищувати 25 % від її квоти (резервної частки) в МВФ. Ця частина визначається як перевищення суми квоти певної країни в МВФ щодо загальної суми її національної валюти, яка перебуває в розпорядженні Фонду. Якщо Фонд використовує частину національної валюти країни для надання коштів іншим країнам, резервна частина відповідно збільшується. Сума позик, наданих країною-членом Фонду за межами основних угод про кредит, формує її кредитну позицію. Резервна частина та кредитна позиція утворюють її резервну позицію у Фонді. У межах цієї позиції країна може автоматично отримувати кошти в МВФ за першим запитом. Використання резервної позиції розглядається не як кредитна операція, а як зняття іноземної валюти, внесеної країною в рахунок передплати. Отже, країні не потрібно оплачувати комісійні та відсоткові платежі або повертати отримані валютні кошти.

Механізм кредитних часток (Credit Tranche Policy) є найважливішим каналом використання загальних ресурсів Фонду. Кошти, які можуть бути надані в іноземній валюті, складають 100 % величини квоти. Країна-учасниця може їх придбати понад резервної частки. Ці кошти поділяються на 4 транші (Credit Tranches), розмір яких щоразу дорівнює 25 % квоти. При витрачанні власних кредитних часток у Фонді країна може одночасно використовувати резервну частку (повністю або частково) чи зберегти її. Таким чином, у МВФ можна придбати іноземну валюту в розмірі до 125 % від квоти. Використання першої частки кредиту може відбуватися через пряму покупку іноземної валюти або

шляхом укладення угоди про резервний кредит з Фондом. Перші такі угоди були укладені в 1952 році. Подальші покупки іноземної валюти країною розглядаються як використання верхніх кредитних часток. У цьому випадку МВФ вимагає, щоб країна прийняла політику, яка забезпечує можливість вирішення проблем із платіжним балансом протягом прийнятного часу.

Угоди про резервні кредити (Stand-by Arrangements), або угоди про розширені кредити (Extended Arrangements), передбачають, що країна має гарантію на отримання іноземної валюти до певної суми протягом часу дії угоди за умови виконання визначених умов. В сучасних умовах основна мета кредитів стэнд-бай полягає у фінансуванні макроекономічних стабілізаційних програм країн-учасниць. Такі кредити можуть надаватися на період від 12 до 24 місяців і повинні погашатися протягом дворічного терміну. Зазвичай виділені кошти за цими угодами перевищують їхнє фактичне використання. Якщо після закінчення угоди кошти не використані, вони повертаються Фонду.

Механізм розширеного фінансування (Extended Fund Facility – EFF) передбачає надання кредитів на середньостроковий період до трьох років для подолання проблем, пов'язаних із платіжним балансом. За цим механізмом здійснюється поетапне придбання іноземної валюти від Міжнародного валютного фонду. Щоб отримати наступний транш, необхідно довести ефективність виконання раніше затвердженої програми співпраці з МВФ. Кредити EFF надаються з власних ресурсів МВФ, а погашення отриманих коштів передбачає рівномірні внески протягом 4–10 років із моменту кожної операції з придбання валюти.

Механізм додаткового фінансування (Supplementary Financing Facility – SFF) був запроваджений у 1977 році з метою використання Фондом позикових коштів для додаткового фінансування. Позикові кошти надавалися у формі позик у різній валюті тринадцятьма країнами-членами, Швейцарським національним банком на суму 4,6 млрд дол., а також п'ятьма країнами – експортерами нафти на суму 3,2 млрд доларів. Це додаткове фінансування було призначене для країн з хронічним дефіцитом платіжного балансу, які вичерпали ліміти на отримання звичайних кредитів. У рамках цього механізму Фонд виділяв звичайні (власні) і додаткові (позикові) кошти у заздалегідь встановлених пропорціях. Країни могли скористатися додатковим фінансуванням тільки у формі резервних кредитів, які передбачали використання верхніх кредитних часток або розширених кредитів. Умови надання цих кредитів були близькі до ринкових. Тривалість кредитів перевищувала 12 місяців, іноді збільшувалася до трьох років.

Компенсаційне та надзвичайне фінансування (Compensatory and Contingency Financing Facility) призначене для надання кредитів країнам, що

стикаються з тимчасовим дефіцитом платіжного балансу, обумовленим зовнішніми факторами, на які вони не мають впливу. Ці фактори включають природні катастрофи, несподіване зниження світових цін, економічний спад, уведення торговельних обмежень у країнах-імпортерах, а також появу товарів-субститутів тощо. Загальний обсяг кредитів, доступних у рамках цієї програми, обмежений на рівні 95 % квоти кожної країни.

Фінансування буферних запасів (*Buffer Stock Financing Facility, BSFF*) призначене для допомоги країнам, які беруть участь у формуванні запасів товарів за міжнародними угодами, якщо це становить загрозу для їх платіжного балансу. Ліміт складає 35 % квоти. Цей механізм востаннє використовувався в 1984 році.

У квітні 1993 року був введений **Механізм фінансування системних перетворень (*Systemic Transformation Facility, STF*)** як тимчасовий спеціальний інструмент для надання підтримки країнам, що переходили від централізованої планованої економіки до ринкової через радикальні реформи. Отримання кредитів вимагало від країн-кредиторів виконання менш суворих макроекономічних умов, ніж ті, що пов'язані зі стандартними резервними кредитами. Країни-учасники могли одержувати до 50 % своїх квот через цей механізм. Кредити видалялися у вигляді двох рівних частин з інтервалом у пів року. Усього цей механізм використали 20 країн на загальну суму майже 4 млрд СПЗ (близько 6 млрд дол. США).

На кінець 1995 року Механізм фінансування системних перетворень припинив свою роботу.

Додатковий резервний механізм (*Supplemental Reserve Facility*), введений у грудні 1997 року, має на меті надання допомоги державам-членам, які переживають «виняткові труднощі» з платіжним балансом та гостро потребують широкомасштабних короткострокових кредитів через раптову втрату довіри до валюти та зменшення золотовалютних резервів. Надання кредитів через SRF не обмежується лімітами і може здійснюватися в будь-якому обсязі.

Запроваджені у квітні 1999 року **Надзвичайні кредитні лінії (*Contingent Credit Lines, CCL*)** спочатку були заплановані на дворічний термін. Ця ініціатива МВФ передбачала надання короткострокових кредитів країнам-членам в разі загрози гострої кризи платіжного балансу через можливий негативний вплив ситуації на світових ринках капіталу. Умовою отримання кредиту є впровадження ефективної антикризової економічної політики країнами-кредиторами та відповідність «міжнародно визнаним стандартам».

Таблиця 5.1 – Історія співробітництва України та МВФ

Етапи програми	Транш і цілі програми
1-й етап – 1994–1995 рр.	Програма системної трансформаційної позики на суму 498,7 млн СПЗ (763,1 млн дол. США), метою якої була підтримка платіжного балансу України
2-й етап – 1995–1998 рр.	Трирічна програма стенд-бай, загальна сума кредиту на 1 318,2 млн СПЗ (1 935 млн дол. США), метою цих кредитів була підтримка курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу України
3-й етап – 1998–2002 рр.	Програма розширеного фінансування (EFF-Extended Fund Facility), яка передбачала надання кредиту обсягом 2,6 млрд дол. США. У межах Програми EFF Україна отримала 1 193 млн СПЗ (1 591 млн дол. США), які були спрямовані на поповнення валютних резервів Національного банку України
4-й етап – 2002–2008 рр.	Співпраця, на безкредитній основі, у межах річної програми «Попереджувальний стенд-бай», яка надавала можливість отримати від МВФ зарезервованій кредит у сумі, еквівалентній 411,6 млн СПЗ (30 % квоти України), у випадку погіршення ситуації з платіжним балансом або валютними резервами країни. Проте до кінця березня 2005 року співробітництво стало неможливим у зв'язку з невиконанням умов програми. Протягом 2005–2008 років співробітництво України з МВФ концентрувалося у сфері технічної допомоги
5-й етап – 2008–2013 рр.	Нова дворічна програма співробітництва стенд-бай загальним обсягом у 802 % від квоти України в МВФ, або 11 млрд СПЗ (приблизно 16,4 млрд дол. США); 3 млрд СПЗ були в терміновому порядку зараховані до золотовалютних резервів Національного банку України
6-й етап – 2014–2015 рр.	Нова позика стенд-бай обсягом 16,5 млрд дол. США (10,976 млрд СПЗ). У межах цієї програми Україна отримала два транші обсягом 3 млрд дол. США (2,058 млрд СПЗ) та 1,3 млрд дол. США (914,7 млн СПЗ), але влітку 2014 року макроекономічні показники було значно відкориговано через розгортання в Україні масштабної економічної кризи
7-й етап – 2015–2017 рр.	Саме 11 березня 2015 року МВФ ухвалив зміну програми стенд-бай на нову, чотирирічну програму «Механізм розширеного фінансування» (Extended Fund Facility). Перший транш обсягом 5 млрд дол. США за новою програмою було отримано одразу після її ухвалення. Надання другого траншу обсягом 1,7 млрд дол. США (що було повністю спрямовано на поповнення резервів Національного банку) було ухвалено Радою директорів МВФ 31 липня 2015 року. Після довгої перерви, 14 вересня 2016 року Радою Директорів МВФ було затверджено другий перегляд спільної з МВФ програми EFF. Відповідно до цього рішення було виділено третій за Програмою транш у розмірі 716,1 млн СПЗ (1 млрд дол. США) та 16 вересня кошти були спрямовані на поповнення резервів НБУ. Саме 3 квітня 2017 року Радою Директорів МВФ було затверджено третій перегляд спільної з МВФ Програми EFF та виділено четвертий за Програмою транш у розмірі 734,05 млн СПЗ (близько 1 млрд дол. США), який було спрямовано на поповнення резервів НБУ
8-й етап – 2018–2019 рр.	Між Україною та МВФ 19 жовтня 2018 року було досягнуто згоди щодо започаткування нової спільної з Міжнародним валютним фондом Програми стенд-бай тривалістю 14 місяців та обсягом 3,9 млрд дол. США, яка замінила Програму EFF

Надзвичайна допомога (Emergency Assistance) надається у формі закупівлі товарів для надання підтримки країнам-членам для вирішення проблем платіжного балансу, спричинених стихійними лихами. Кредити цього типу надаються одноразово, зазвичай не більше ніж на 25 % від квоти, і не передбачають процедур перевірки за критеріями реалізації, проте часто супроводжуються домовленостями з МВФ у межах його звичайних механізмів.

Механізми допомоги країнам із низьким рівнем доходів передбачають надання фінансових ресурсів із Фонду структурної перебудови (Structural Adjustment Facility, SAF), Розширеного фонду структурної перебудови (Enhanced Structural Adjustment Facility, ESAF) і з Трастового фонду (Trust Fund, TF). Допомога, що надавалася в межах цього механізму, полягала у пільговому кредитуванні країн, що розвиваються, з низьким рівнем доходу для реалізації середньострокових програм макроекономічної стабілізації, а також для проведення структурних реформ. Відсоток за такими кредитами дорівнював 0,5 % річних, термін погашення – протягом 10 років, ліміт кредитів – до 50 % квоти.

Історія співробітництва України та МВФ за період з 1994 року по 2019 рік наведена у таблиці 5.1. Україна є членом МВФ із 1992 року і з моменту її співпраці з Фондом отримала фінансову підтримку загальним обсягом 32 900 млн дол. США (22 410,76 млн СПЗ). Метою співпраці з МВФ є забезпечення стабільності української фінансової системи, проведення структурних перетворень та створення умов для сталого економічного розвитку. Шляхом надання порад і підтримки Фонд допомагає Україні відновити свою фінансову стійкість та спрямовує на найбільш ефективне втілення програми реформ.

Контрольні запитання для самопідготовки

1. *Подайте визначення терміна «міжнародне кредитування». Назвіть його функції та принципи.*
2. *Перелічіть критерії, за якими здійснюється класифікація форм міжнародного кредиту.*
3. *Розкрийте суть поняття «вартість кредиту».*
4. *Поясніть, від яких чинників залежить розмір відсоткової ставки за міжнародним кредитом.*
5. *У чому полягають валютно-фінансові і платіжні умови міжнародного кредиту?*
6. *Які виокремлюють види кредитів як різновидів розрахунків?*
7. *Що відрізняє овердрафт від звичайного кредиту?*
8. *Чим відрізняється лізинг від оренди?*
9. *Які механізми кредитування використовуються МВФ?*
10. *Перелічіть позитивні і негативні наслідки взаємодії України з МВФ.*

ТЕМА 6 МІЖНАРОДНИЙ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ОБМІН

Питання, які розкривають зміст теми:

6.1 Світовий ринок технологій: суть і структура.

6.2 Форми та особливості міжнародного науково-технічного обміну.

6.3 Державне регулювання трансферу технологій і перспективи залучення України до глобальної науково-технологічної системи.

6.1 Світовий ринок технологій: суть і структура

Із середини ХХ століття розпочинається новий етап науково-технічної революції, у якому особливе значення приділяється розвитку фундаментальної науки. Специфіка цього етапу, з одного боку, пов'язана з інтенсифікацією міжнародного обміну результатами науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок, а з іншого – характеризується трансформацією науки безпосередньо у виробничу силу. Отже, саме у науково-виробничій галузі сьогодні найяскравіше спостерігаються процеси інтернаціоналізації та глобалізації, що створюють підґрунтя для розвитку всіх сфер суспільства.

Розглядаючи особливості науково-технічного обміну, варто розпочати з аналізу термінологічного апарату.

Техніка – це сукупність засобів праці, створених людиною для обслуговування власних потреб виробничого та невиробничого спрямування. Техніка включає таке поняття, як «технологія».

Під **«технологією»** варто розуміти сукупність систематизованих наукових знань та сформованих на їхній основі технічних, організаційних і інших рішень стосовно процесу виробництва, споживчих властивостей виробу або послуги. Призначення будь-якої технології – оптимізація процесу отримання необхідного продукту, зменшення витрат на управління цим процесом та підвищення його ефективності.

Варто наголосити, що технологією не є будь-який товар, а також не кожна технологія може вважатися товаром. Основний критерій її перетворення на товар – це можливість комерціалізації, яка визначається шляхом проведення експертизи і визначення потенційних сфер застосування. Зазвичай у випадку успішного проходження всіх необхідних етапів технологія набуває вигляду патенту, ноу-хау або дослідного чи промислового зразка.

У процесі розвитку п'ятого технологічного укладу, що охоплює галузі промисловості, а саме: роботобудування, оптиковолоконна та електронна промисловість, з'являються нові інноваційні підприємства, що впроваджують

технології шостого технологічного укладу. Це приводить до зростання частки високих технологій (high tech) на світових ринках.

Зокрема, високі технології – це сукупність нових і прогресивних знань для виготовлення продукції будь-якої галузі економіки. Інакше кажучи, високими технологіями називають наукоємну, універсальну, багатофункціональну технологію, яка має широку сферу застосування і забезпечує більш оптимальне, порівняно з попередньою, співвідношення результатів і витрат. Зазвичай до них належить мікроелектроніка, комунікаційна техніка, біотехнології, а також фармацевтична й атомна промисловість.

На сьогодні існує чіткий критерій визначення наукоємності виробництва (що власне і є передумовою віднесення продукту до high tech), запропонований Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР або OECD). Це відсоток витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (далі – НДДКР) вартості. Наприклад, якщо цей показник перевищує 3,5 %, то виробництво можна віднести до наукоємного, якщо у межах від 3,5 % до 8,5 % – до групи технологій високого рівня, а якщо перевищує 8,5 % – виробництво є провідною наукоємною технологією.

У статистичній звітності країн ОЕСР галузі промисловості за показником наукоємності поділяються на групи.

Перша група – це високотехнологічні галузі (high-technology industries). До цієї групи належать повітряні і космічні літальні апарати, виробництво комп'ютерів і офісного устаткування, фармацевтична галузь, медичні й оптичні інструменти.

До *другої групи* належать середньо- та високотехнологічні галузі (medium-high technology industries). До цієї групи входять електричні машини й апарати, моторні засоби пересування, залізничне й транспортне обладнання, машинобудування.

Третя група об'єднує середньо- та низькотехнологічні галузі (medium-low technology industries). До неї належать очищені нафтопродукти та ядерне паливо, будівництво і відновлення суден, базові метали.

Остання, *четверта група*, включає низькотехнологічні галузі (low-technology). До такого типу галузей промисловості належить виготовлення целюлози, паперових виробів, продовольчих продуктів, напоїв, тютюну, текстилю тощо.

Варто додати, що, окрім описаного вище тлумачення терміна «технологія», її ще розглядають як сукупність знань щодо вдосконалення машин і устаткування, виробів, яка перетворюється на патенти, ліцензії, товарні знаки, технічні послуги (software), а також матеріалізовану технологію, тобто засоби виробництва товарів і послуг (hardware).

Суб'єкти ринку технологій класифікують за рівнем дослідження економічних явищ (рис. 6.1).

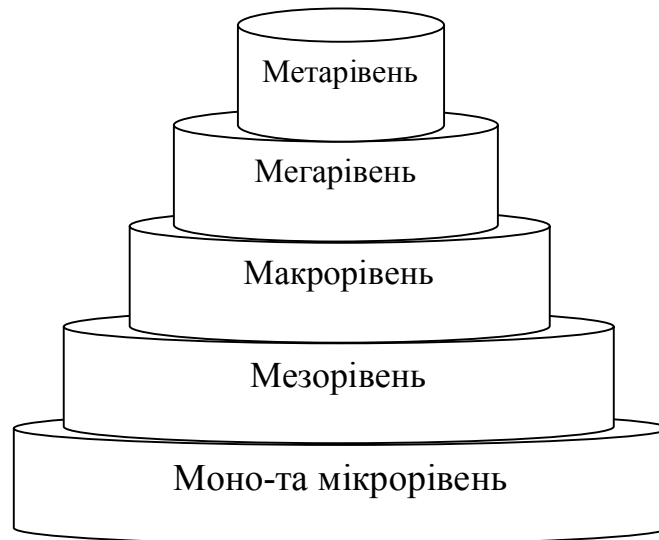


Рисунок 6.1 – Суб'єкти ринку технологій: рівні дослідження

Моно- та мікрорівень суб'єктів ринку технологій становлять університети, наукові заклади та венчурні фірми.

Мезорівень об'єднує транснаціональні корпорації, національні компанії та науково-технічні комплекси (дослідницькі і технологічні парки).

Макрорівень охоплює держави та національні системи інновацій і відіграє ключову роль у формуванні сучасного глобального ринку технологій.

До мегарівня належать міждержавні утворення та інтеграційні союзи, які спрямовують свої зусилля на конкретні стратегічні напрями науково-технічного розвитку.

І на останньому рівні, метарівні, представлені міжнародні організації, насамперед системи ООН, до функцій яких належать сприяння розвитку технологій у країнах, що розвиваються, а також створення міжнародного ринку технологій, що відповідають екологічним стандартам.

Визначальна роль виробника новаторських рішень і технологічних розробок залишається за національними науково-технічними (інноваційними) системами.

6.2 Форми та особливості міжнародного науково-технічного обміну

Науково-технічні знання продукуються з метою комерціалізації, тобто отримання економічної вигоди, вони продаються і купуються на світовому ринку. Таким чином, сукупність економічних відносин між різними країнами

щодо передачі науково-технічних досягнень називається науково-технічним обміном, або трансфером технологій.

За типом передачі технологій розрізняють некомерційний та комерційний обмін (табл. 6.1).

Таблиця 6.1 – Міжнародний науково-технологічний обмін

Некомерційний	Комерційний
<ul style="list-style-type: none"> • Науково-технічна інформація: <ul style="list-style-type: none"> – публікації в наукових та технічних журналах; – виставки, ярмарки, конференції, семінари; – центри науково-технічної інформації; – міграція фахівців; – технічна освіта; – спостереження, збір науково-технічної інформації • Науково-технічне співробітництво: <ul style="list-style-type: none"> – колективне створення науково-технічних програм; – співпраця у рамках довгострокових ініціатив; – ініціативи міжнародних організацій щодо обміну технологічними знаннями; – надання безоплатної технічної допомоги 	<ul style="list-style-type: none"> • Ліцензійна торгівля: <ul style="list-style-type: none"> – надання патентів; – обмін чистими ліцензіями; – інші види ліцензій; – використання франчайзингу • Інжинірингові послуги: <ul style="list-style-type: none"> – проектно-консультативний інжиніринг; – технологічний інжиніринг; – будівельний інжиніринг; – управлінський інжиніринг • Обмін у процесі торгівлі: <ul style="list-style-type: none"> – придбання нового обладнання; – продаж комплексних рішень; – спільні виробничі об'єднання; – торгівля комплексним устаткуванням • Інноваційний трансферт технологій: <ul style="list-style-type: none"> – формування спільного підприємства; – активна участь у проєкті інноваційного спрямування; – створення філіалів ТНК; – створення власного підприємства

У разі виникнення комерційних відносин відбувається передання права власності на тимчасове використання відповідних науково-технічних знань. У цьому разі мова йде про відносини стосовно використання об'єктів інтелектуальної власності. До останніх належать:

1) **патент** – документ, виданий відповідним державним органом винахіднику, що засвідчує його ексклюзивні права на використання винаходу. Перший патент у світі був виданий у 1421 році у Флоренції на корабельний поворотний кран;

2) **авторське право** – ексклюзивне право автора літературного, аудіо- або відеопродукту на показ і відтворення своєї роботи. Цікавим випадком авторського права є необхідність дозволу правлячого монарха Великобританії на

видання Біблії часів Якова VI, короля Англії; цей прецедент отримав назву «авторське право корони» або «crown copyright»);

3) **товарний знак** – це знак, який становить малюнок, графічне зображення або комбінацію літер, що використовуються для унікальної ідентифікації виробника товару. Використання такого знаку іншими організаціями без офіційного дозволу власника заборонено (найвідоміші товарні знаки у світі належать компаніям «Coca-Cola», «IBM», «Sony»);

4) **промисловий зразок** – продукт творчої праці особи у сфері художнього проектування, що зазвичай належить до зовнішнього оформлення продукту (прикладом може бути етикетка, фасон одягу, дизайн меблів);

5) **ноу-хау** – знання, досвід та вміння у сфері техніки, економіки, управління, фінансів або інших галузей, що містять інформацію технічного, економічного, адміністративного або іншого спрямування, використання яких забезпечує певні переваги та комерційні вигоди (загальновідомим прикладом ноу-хау є рецептура духів «Шанель № 5»).

Окремої уваги заслуговує торгівля ліцензіями.

Ліцензійна угода – угода між двома сторонами, що встановлює умови передачі та використання науково-технічних, економічних або інших знань, які можуть або не можуть мати правовий захист. Ліцензійні угоди можуть стосуватися таких об'єктів, як патенти, промислові моделі і зразки, товарні знаки і торгові марки або незахищене ноу-хау. Згідно з ліцензійною угодою, одна сторона (ліцензіар) надає іншій стороні (ліцензіату) дозвіл на використання цього об'єкта (ліцензію) на умовах, визначених за взаємною згодою сторін.

За світовими стандартами, існують три види ліцензій: повна, виняткова і невиключна (проста). У випадку повної ліцензії всі майнові права, що впливають із патенту, передаються ліцензіату на період дії угоди.

Використання виняткової або невиняткової ліцензії дозволяє патентовласнику здобути більший прибуток. За простою (невинятковою) ліцензією ліцензіар передає ліцензіату право на використання об'єкта інтелектуальної власності, але залишає за собою право на його використання та надання ліцензій іншим особам. Виняткова ліцензія, натомість, передбачає продаж права використання об'єкта інтелектуальної власності лише одному ліцензіату, зберігаючи за патентовласником право продажу ліцензії іншим особам. Згідно з умовами ліцензійного договору, ліцензіат сплачує ліцензіару ліцензійні платежі, які бувають таких видів:

1. Роялті – відсотки від доходу, що виплачуються почасти (щомісяця, раз у квартал або рік). Не рекомендується нараховувати роялті від величини прибутку, оскільки в сучасних умовах господарювання прибуток не завжди відповідає істинним доходам. Крім того, цю величину вкрай важко

контролювати ліцензіару, тоді як величину валового доходу (виторгу) завжди легко розрахувати (добуток ціни на обсяг продажів).

2. Паушальний платіж – одноразовий платіж за розрахованою ціною ліцензії. Паушальний платіж зазвичай істотно нижчий, ніж сумарна вартість ліцензії за варіантом виплат роялті.

3. Комбінований платіж – містить обидва види розглянутих вище платежів у вигляді паушального авансу в розмірі від 20 % до 50 % і з виплатою решти частини суми у вигляді роялті.

4. Інший тип обміну – некомерційний, спрямований на розвиток науки і техніки у країнах-учасниках.

До форм некомерційного обміну належить стажування вчених і фахівців у фірмах, університетах та організаціях, а також їхня міграція, навчання студентів і аспірантів.

Варто підкреслити, що сучасний міжнародний науково-технологічний обмін має певні особливості.

По-перше, простежується монополія великих фірм на ринках технологій. Мова йде про те, що переважна більшість науково-дослідних розробок здійснюється у промислово розвинених країнах, оскільки вони мають достатній обсяг фінансових ресурсів для проведення досліджень. Зокрема, серед рейтингу країн-експортерів високих технологій перше місце посідає Китай (обсяг експорту 496 007,48 млн дол.), Німеччина (189 646,01 млн дол.), США (153 186,96 млн дол.), Сінгапур (126 322,80 млн дол.) та Південна Корея (118 364,82 млн дол.).

Другою особливістю є технологічна політика транснаціональних корпорацій (ТНК), яка полягає в тому, що дослідження переміщуються в галузі, які визначають успіх у виробничій і збутовій діяльності, а саме:

- відбувається вдосконалення традиційного виду виробу з метою його адаптації до вимог світового ринку за показниками матеріаломісткості, енергомісткості, безпеки, надійності та ін.;

- створення нових продуктів та пошук ринків збуту, де очікується отримання високого прибутку;

- вдосконалення існуючої та створення нової технології.

Крім того, ТНК використовують якісно нові підходи до передачі технологічних і наукових досягнень, зокрема:

- продаж ліцензій на ранніх стадіях життєвого циклу товарів для компенсації частини витрат на НДДКР частиною доходів від їхньої реалізації;

- встановлення монопольних високих цін на запатентовану продукцію і обмеження випуску нової продукції для покупців ліцензій;

– укладання угод між ТНК для отримання ексклюзивного права на патенти на найбільш важливі винаходи, використання патентів для контролю над пришвидшенням або гальмуванням розвитку технологій;

– позбавлення дочірніх компаній ТНК самостійності у виборі техніки та технології, тому що вони повинні дотримуватися загальноприйнятої ліцензійної політики;

– передача дочірнім компаніям ліцензій на некомерційних умовах;

– створення стратегічних альянсів між ТНК різних країн з метою співпраці у галузі науково-технічних розробок.

Третя, дуже характерна на сьогодні, особливість сучасного міжнародного науково-технологічного обміну – відносини ТНК із країнами, що розвиваються. Як відомо, розповсюдженою є тактика розміщення підприємств із випуску комплектуючих виробів, тобто проміжної продукції, у країнах, що розвиваються. Виготовлена продукція спрямовується до дочірніх підприємств, які розташовані в іншій країні. Економічна вигода такої тактики – зменшення собівартості продукту завдяки низьким витратам на робочу силу. Наприклад, японська автомобільна корпорація «Toyota» розпочала виробництво автомобіля «Fortuna» в Індії в 2009 році.

Іншим варіантом є розміщення у країнах із дешевою робочою силою виробництва товарів, життєвий цикл яких закінчився і прибуток від реалізації значно скоротився. Такі товари ТНК отримують за низькою вартістю, а пізніше реалізують, користуючись власною збутовою мережею і торговою маркою, за вищими цінами, збільшуючи дохід від реалізації. Таким чином, частка країн, що розвиваються, у міжнародному науково-технічному обміні зазвичай не перевищує 10 %. Це пов'язано з тим, що такі країни через дефіцит їхніх економічних можливостей не можуть застосувати у повній мірі надану їм ТНК технологію.

Таблиця 6.2 – Типи венчурного капіталу

Фінансування початкових стадій		Капітал розширення / розвитку	Викупи / продаж акцій на фондовій біржі
«Посівна» стадія (seed stage)	Стартап (start up)	Стадія розширення (expansion / development stage)	Пізня стадія (buyout)
Розробка продукту	Запуск продукту	Проникнення на ринок	Зрілість продукту

Четверта особливість – участь у міжнародному науково-технічному обміні венчурних фірм. **Венчурні фірми** – це зазвичай малі підприємства, які спеціалізуються на наукових дослідженнях, інженерних розробках, створенні та впровадженні нововведень із високим ступенем ризику. Наприклад, у США 40 із 100 найкрупніших компаній працюють у галузі високих технологій. Такі відомі компанії, як «Microsoft», «Intel», «Lotus», «Apple», значною мірою завдячують своєму успіху саме венчурному капіталу.

Виокремлюють три основні типи венчурного капіталу (табл. 6.2).

Охарактеризуємо особливості кожного типу. Найбільш ризикована форма вкладів – це фінансування початкових стадій. Кошти надаються молодим компаніям, які тільки вийшли на ринок. Вигідність вкладів у такі фірми пояснюється можливістю швидко отримати прибуток.

Кошти на «посівній» стадії потрібні для завершення процесу створення продукту та підготовки бізнес-плану. Через наявність великих ризиків, пов'язаних із освоєнням нових ринків та пошуком потенційних споживчих груп, привабливість таких проєктів для венчурних інвестиційних фондів доволі низька, тому інвесторами зазвичай є родичі, друзі, а також державні фонди завдяки реалізації програм підтримки підприємців-початківців.

Стартап – це підприємство, де вже існує функціонуюча команда, а отже, грошові потоки можна спрогнозувати з великою вірогідністю. Якщо фірма випускає інноваційний продукт, то це збільшує можливості для отримання венчурного капіталу, незважаючи на те, що існує достатньо високий ризик втрати вкладених коштів.

Підприємства, які перебувають на етапі розширення / розвитку, отримують стабільний дохід. На цьому етапі великі венчурні фонди готові здійснювати фінансування, оскільки термін окупності коштів досить короткий.

Пізня стадія / викуп – це етап, коли підприємство викупується у його власників. Проєкт вважається вдалим, якщо продаж частки інвестора відбувається за вищою ціною, ніж початковий вклад. Варто зазначити, що стратегія виходу планується заздалегідь, і найбільш поширеними є такі:

- 1) торгівля акціями на фондовій біржі;
- 2) передача інвестицій стратегічному інвестору;
- 3) продаж частки акцій іншим акціонерам або керівництву підприємства.

Ключова перевага венчурних компаній на ринку технологій полягає в їхній спеціалізації в конкретних галузях. Шляхом виробництва обмеженої кількості товарів, компанії отримують доступ до вузькоспеціалізованих світових ринків. Їхня вигода полягає у відсутності додаткових витрат на вивчення ринку і рекламу, що дозволяє приділяти достатньо уваги вирішенню науково-технічних завдань.

Розвиток міжнародної технічної допомоги – це п'ята особливість міжнародного науково-технологічного обміну. Такий вид допомоги у сфері передачі технічних знань, досвіду, технологій надається розвиненими країнами країнам, що розвиваються. Основними покупцями на такому ринку є зарубіжні філії та дочірні підприємства ТНК, а також окремі незалежні фірми.

Економічна вигода для ТНК від здійснення такої допомоги полягає у зменшенні витрат на проведення НДДКР, виключенні відтоку виробничих та комерційних таємниць за межі корпорації, а також у збільшенні прибутку материнської компанії. Натомість, незалежні фірми мають змогу придбати технології із невеликою часткою НДДКР (характерно для галузі металургії, металообробки, текстильної та швейної промисловості).

6.3 Державне регулювання трансферу технологій і перспективи залучення України до глобальної науково-технологічної системи

Ефективність процесу трансферу технологій визначається з урахуванням пріоритетів соціально-економічного і технологічного розвитку країни, а також наявної законодавчої бази. У зарубіжних країнах законодавча регламентація трансферу технологій займає важливе місце серед напрямів державного регулювання.

Можна виокремити два напрями державної політики у галузі технологій – США і Великобританії та Франції і Японії.

Перший напрям – англо-американська модель – характеризується високим ступенем незалежності підприємства. Вона означає, що ринкові сили самі пришвидшують інноваційний процес. У цій моделі акцент робиться на створенні сприятливих умов для бізнесу і рівних можливостей для упровадження інноваційних продуктів в усіх галузях економіки.

Другий напрям – франко-японський – характеризується сильним впливом держави на інноваційні процеси за допомогою надання прямих дотацій і субсидій для організацій, які здійснюють інноваційну діяльність. Суть цієї моделі полягає в тому, що уряд визначає пріоритетні напрями інноваційної діяльності та технологічного розвитку, які отримують від нього суттєву підтримку.

Зауважимо, що більшість країн Європи і Канади поєднують ознаки цих двох моделей, розвиваючи національне бізнес-середовище і використовуючи пряму бізнес-підтримку інновацій. У таблиці 6.3 представлено результати аналізу процесу генерації та трансферу знань у найбільш конкурентоздатних економіках світу та роль держави у фінансуванні цього процесу.

Таблиця 6.3 – Порівняльна характеристика процесу генерації та трансферу знань у розвинених країнах світу

Характеристика процесу генерації знань	США	Країни ЄС	Країни Східно-азійського регіону	Україна
1	2	3	4	5
Особливості політики міжнародного трансферу знань	Активна політика (генерація знань вітчизняними суб'єктами інноваційної інфраструктури та надання переваги вітчизняним дослідженням)	Активна політика (генерація знань вітчизняними суб'єктами інноваційної інфраструктури та надання переваги вітчизняним дослідженням)	Пасивна політика (отримання знань із міжнародного ринку у вигляді технологій, високотехнологічних товарів і послуг, об'єктів інтелектуальної власності, міграції науковців, студентів та висококваліфікованих фахівців через імпорт)	Пасивна політика (імпорт знань із світового ринку у вигляді технологій, високотехнологічних товарів та послуг)
Особливості процесу генерації знань	Надання переваги фундаментальним дослідженням; малі та середні інноваційні підприємства є передовими щодо впровадження новаторських розробок	Надання переваги фундаментальним дослідженням; носіями піонерних розробок є великі корпорації	Надання переваги прикладним дослідженням; носіями піонерних розробок є малі та середні інноваційні підприємства	Надання переваги дослідженням у науково-дослідних інститутах
Інститути – генератори знань	Технополіси, технологічні парки, інноваційні бізнес-інкубатори, університетські центри та малі та середні підприємства з інноваціями	Технопарки, інкубатори бізнесу для інновацій, академічні установи та наукові лабораторії великих компаній	Технополіси, технопарки, інноваційні бізнес-інкубатори, університети, малі та середні компанії з інноваціями	Науково-дослідні інститути, університети, технопарки, індустріальні та наукові парки

Продовження таблиці 6.3

1	2	3	4	5
Центри та мережі трансферу знань	Національна мережа передачі технологій (Національний центр трансферу технологій та шість регіональних центрів)	Європейські мережі трансферу технологій: Європейська мережа бізнес-інноваційних центрів (EBN), мережа інноваційних центрів (IRC), мережа «Інноваційні регіони Європи» (IRE), Європейська асоціація трансферу технологій, інновацій та промислової інформації (ТІІ)	Японські центри трансферу технологій (nintei TLO), міжнародна мережа з передачі екотехнологій для країн Азії (INTET), мережа біотехнологічної інформації для країн Азії (BINASIA)	Національна мережа трансферу технологій (NTTN), Українська мережа трансферу технологій (UTTN)
Роль держави у фінансуванні процесів створення та передачі знань	Пасивна: дві третини наукових розробок фінансується завдяки приватним корпораціям	Активна: більша частина наукових розробок фінансується завдяки місцевим та державним бюджетам	Активна: уряд заохочує приватні інвестиції в науково-дослідний сектор	Активна: більшість науково-дослідних проєктів здійснюється за рахунок держбюджету

Отже, аналізуючи роль країн у генерації та трансфері знань, усвідомлюємо, що Україна здійснює імпорт технологій зі світового ринку, а більш науково-дослідних розробок фінансується з бюджету. Натомість розвинені країни світу мають іншу стратегію поведінки на ринку технологій – це здійснення власних наукових досліджень (особлива увага приділяється фундаментальній науці) за кошти приватних суб'єктів та державних і місцевих бюджетів.

Безсумнівно, науковий потенціал України має концентруватися на здійсненні наукових розробок як у фундаментальній науці, так і у високотехнологічній сфері.

Проаналізуємо динаміку частки витрат на науково-дослідну сферу у величині реального ВВП (див. табл. 6.2).

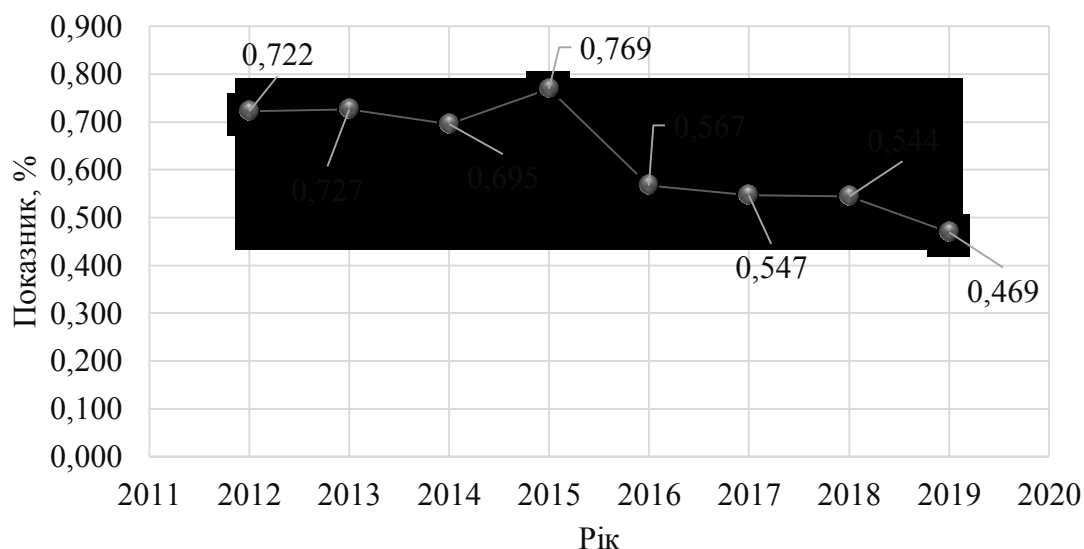


Рисунок 6.2 – Частка витрат на виконання наукових досліджень і розробок у величині реального ВВП

Таблиця 6.4 – Пріоритети розвитку України у технологічній галузі

Технології оборонно-промислового комплексу	Інформаційні технології, активна і пасивна техніка міліметрового діапазону хвиль, радіолокаційні системи, ракетні та авіаційні технології
Ресурсоощадні технології	Геотермальне теплопостачання, акумуляція сонячної енергії тощо
Нові матеріали та види продукції	Прогрес у нанотехнологіях значно поліпшує характеристики матеріалів та ефективність пристроїв і обладнання. Більшість таких розробок мають важливе значення для розвитку дефіцитних матеріалів і продуктів, що замінюють імпорт. Створення високоякісної термостійкої продукції є важливим етапом для виробництва нових конкурентоздатних товарів для експорту на міжнародні ринки, зокрема на ринок ЄС
Біотехнології	Нові лікарські препарати та біологічно активні речовини. Розробки, необхідні для агропромислового комплексу, серед яких, зокрема, створення високоврожайних сортів зернових і овочів та ін.
Авіакосмічні технології	Використання супутникових систем навігації для управління рухом на землі та в космосі. Дослідження, спрямовані на вивчення змін кліматичних умов життєдіяльності та на оптимізацію основних проєктних параметрів виробництва супутників

Як бачимо, за даними офіційної статистики витрати на науково-дослідну сферу нижче 1 % від величини реального ВВП і мають стійку негативну

динаміку, тоді як у розвинених країнах світу цей показник становить приблизно 2,5–3 %.

Швидкість, з якою Україна переходить до інноваційного розвитку, залежить від того, як ми збережемо потенціал галузевих науково-дослідних та проектно-конструкторських установ, оскільки вони відіграють ключову роль у процесі реалізації інновацій. Українські виробники можуть стати основними постачальниками високотехнологічних товарів для нових секторів ринку. Потенційні види продукції вітчизняних виробників подані в таблиці 6.4.

Присутність України в міжнародному трансфері технологій є занадто низькою. Для вирішення цієї проблеми необхідно удосконалити державну політику щодо трансферу технологій, що включає низку заходів, як нормативно-правових, так і економічних, а також організаційних.

Ефективність передачі технологій в Україні залежить від рівня розвиненості і ефективності таких ключових компонентів, як освіта, наука, інфраструктура, ринок, виробництво, освітній та законодавчий аспекти, а також від якості макроекономічної політики. Отже, успішна участь країни у процесах міжнародного трансферу технологій залежить від загального рівня економічного розвитку.

Контрольні запитання для самопідготовки

- 1. Охарактеризуйте кількісний критерій віднесення виробництва до наукоємних. Як класифікуються галузі промисловості за цим критерієм?*
- 2. Як класифікують суб'єкти ринку технологій?*
- 3. Чим відрізняються некомерційний та комерційний типи передачі технологій?*
- 4. Перелічіть особливості сучасного міжнародно-технічного обміну.*
- 5. Охарактеризуйте моделі державної політики у галузі технологій.*

ТЕМА 7 СВІТОВИЙ РИНОК ПРАЦІ. МІЖНАРОДНА ТРУДОВА МІГРАЦІЯ

Питання, які розкривають зміст теми:

7.1 Особливості формування та розвитку світового ринку праці.

7.2 Суть, види, причини та наслідки міжнародної трудової міграції.

7.3 Світові центри тяжіння робочої сили. Роль і місце міжнародних організацій у регулюванні світового ринку праці.

7.4 Україна у світових міграційних процесах.

7.1 Особливості формування та розвитку світового ринку праці

Аналіз еволюції світового ринку праці був започаткований у другій половині XIX ст. У тогочасній Німеччині вчені вважали ринок праці головним складником, що мав створювати умови для забезпечення економічного добробуту кожної родини та кожного індивіда. Дослідники сучасності розглядають світовий ринок праці в умовах процесу глобалізації, як такий, що трансформує попит та пропозицію наявної робочої сили з точки зору якісного складника, що є результатом нового специфічного поєднання національних ринків товарів, капіталів, технологій і ринку праці.

За загальноприйнятим визначенням, **світовий ринок праці** – це система взаємопов'язаних відносин, які стосуються узгодження попиту та пропозиції трудових ресурсів на цьому ринку. Ця система також включає умови формування складу робочої сили, рівня оплати праці та забезпечення соціальної захищеності. Нерівномірність розподілу якісних і кількісних ресурсів праці між країнами та різні національні підходи щодо організації праці ускладнюють цей процес.

В умовах глобалізації світовий ринок праці є складною системою міжнародних державних відносин. Його характеризує також регулювання міжнародних потоків праці, встановлення оплати праці та соціального захисту.

Світовий ринок праці дуже динамічний. Відповідно, експерти МВФ та Світового банку розглядають його з погляду зростання глобальної пропозиції робочої сили, яка розбалансувала національні ринки праці і спричинила виникнення попиту на висококваліфіковану робочу силу, яка походить із країн, що мають низьку дохідність. Зокрема, світовий ринок праці постійно еволюціонує і зазнає значних змін у своїй суб'єктно-об'єктній та просторово-функціональній структурі. Ці зміни приводять до виникнення якісно нових характеристик та особливостей функціонування ринку праці. За сучасного стану світового ринку праці потрібний координаційний механізм для перерозподілу

робочої сили між країнами та регіонами, що сприятиме підвищенню ефективності використання трудових ресурсів і збільшенню обміну знаннями і досвідом між націями, що важливо для зміцнення глобального економічного співробітництва та розвитку. Для створення дієвих механізмів необхідно розглянути фактори, від яких залежить стан ринку праці на тлі світового впливу.

Таблиця 7.1 – Чинники попиту та пропозиції робочої сили на міжнародному ринку робочої сили

<i>Чинники пропозиції</i>	<i>Чинники попиту</i>
<ul style="list-style-type: none"> – демографічні тенденції; – потік міграції; – якісний склад мігрантів; – формування інноваційно-технологічного освітнього простору; – кон'юнктура ринку праці в країнах-імпортерах 	<ul style="list-style-type: none"> – економічне зростання та розвиток індустрії, умови фінансового сектора, політичні рішення; – технологічні зміни; – демографічні зміни (потреба у тих чи інших фахівцях, як приклад – догляд за літніми людьми); – глобальні тенденції (діяльність ТНК і міжнародних компаній);

Ці фактори по-різному впливають на ринок праці, стимулюючи чи стримуючи його розвиток.

Поглиблення глобалізації ринку праці відбувається внаслідок таких причин:

- змінювання особливостей міжнародного поділу праці;
- інфраструктурні зміни у світовій економіці;
- потік міжнародної міграції населення;
- значне збільшення світової торгівлі та фінансових потоків;
- науково-технічний прогрес.

До недоліків глобалізаційних процесів можна віднести:

- обмежену можливість формування державної макроекономічної політики ринку праці та соціально-трудова відносин;
- вплив транснаціональних корпорацій (ТНК) на експорт робочих місць економічно розвинутих країн, наслідком чого є виникнення безробіття;
- змінювання структури робочої сили (збільшення у розвинутих країнах частки службовців щодо частки робітників);
- зменшення впливу профспілок, загроза виникнення страйкового руху.

Створення міжнародних профспілок та налагодження контактів між ними – важливий засіб узгодження інтересів різних сторін. Це дозволяє

об'єднувати зусилля профспілок різних країн для захисту прав працівників, вирішення спільних проблем і вплив на умови праці на міжнародному рівні. Ще одним напрямом подолання негативної тенденції як на світовому ринку праці, так і в Україні має стати розроблення нової політики розвитку малого і середнього бізнесу, оскільки протягом останніх років позитивна тенденція спостерігалася лише на таких підприємствах, та без застосування дієвої політики їхнього розвитку вона призупинилася.

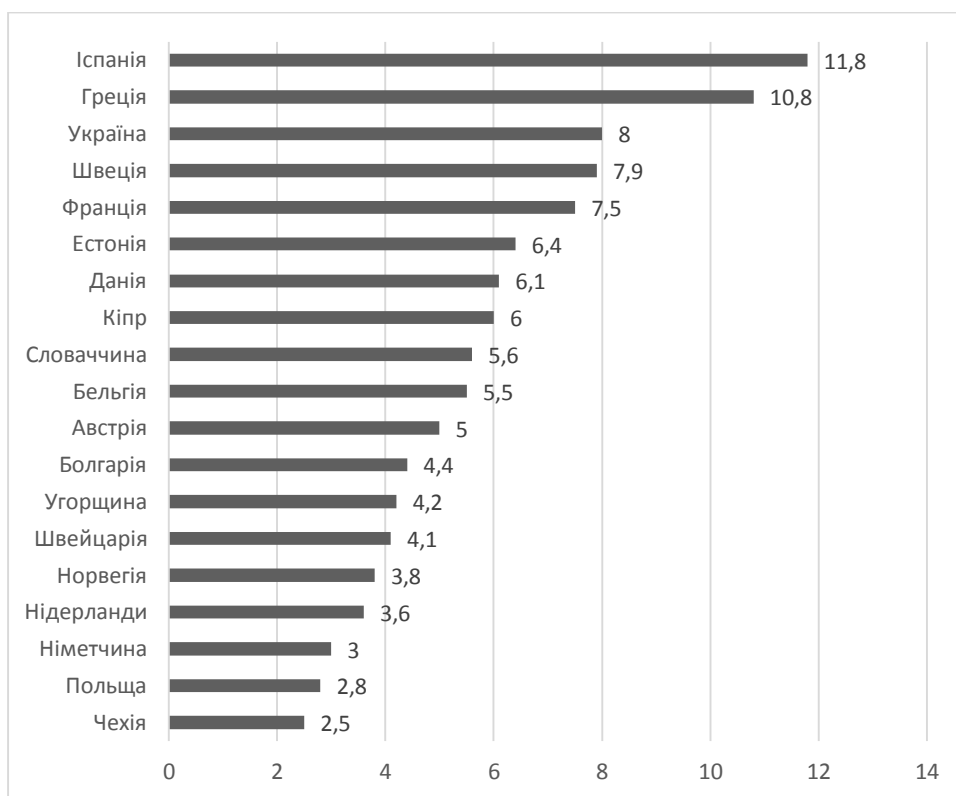


Рисунок 7.1 – Рівень безробіття серед економічно активного населення в Україні та країнах Євросоюзу у 2023 р., %

Хоча світовий ринок праці протягом останніх років дещо стабілізувався, світові економічні кризи суттєво впливають на проблему безробіття. За даними МОП (Міжнародна організація праці) за останні роки рівень безробіття у світі сягнув понад 200 млн осіб. Зокрема, на регіональному ринку праці країн ЄС у 2023 році безробітних серед економічно активного населення за методологією МОП налічувалося 10,8 млн осіб. Рівень безробіття склав 6,5 %. За даними Євростату у 2023 році найвищий рівень безробіття серед країн ЄС зафіксовано в Іспанії (13 %), Греції (10,8 %), найнижчий – у Чехії (2,5 %) і Польщі (2,8%).

Серйозних проблем зазнав також ринок праці Франції, де рівень безробіття сягнув 7,5 %. Рівень безробіття в Україні також був дуже високим (8 %). У

країнах з потужною економікою – США та Японія – рівень безробіття серед економічно активного населення склав 3,5 % та 2,7 % відповідно.

Безробіття є серйозною проблемою, яка потребує уваги та дій на міжнародному рівні. Розвиток співпраці між країнами, упровадження програм підтримки зайнятості та стимулювання підприємництва можуть допомогти зменшити безробіття та покращити економічну ситуацію загалом. Проте більш значних розмірів воно досягло в країнах з економікою, що розвивається. Основна причина цього – недостатній обсяг інвестицій як у виробництво, так і в трудовий капітал, відповідно – активність сповільнюється, що в цілому впливає на рівень зайнятості, погіршуючи його. Окрім того, міжнародна інвестиційна складова безпосередньо впливає на міграційне сальдо в країні, через що виникає і проблема відтоку робочої сили до центрів її тяжіння (економічно розвинених країн).

7.2 Суть, види, причини та наслідки міжнародної трудової міграції

Економічна міграція є невіддільною частиною розвитку економіки світу. Вона відбувається одночасно із переміщенням товарів, капіталів, технологічних розробок, а також з активізацією інформаційних потоків і є одним із основних складників процесу глобалізації.

Міграція робочої сили (лат. «migratio») у класичній економічній теорії – це переселення працездатного населення з однієї держави в іншу з метою працевлаштування, що спричинено економічними та неекономічними чинниками.

Залежно від *територіального переміщення* розрізняють такі види міжнародної трудової міграції:

- *зовнішньоорієнтована* – переміщення робочої сили за межі країни;
- *внутрішньо-регіональна* – переміщення населення в межах одного регіонального угруповання країн;
- *світова* – переміщення робочої сили між країнами світу.

Відповідно до *часового виміру* розрізняють такі види міграції:

- *постійна* – пов'язана з переміщенням робочої сили на постійне місце проживання;
- *тимчасова* – пов'язана з переміщенням робочої сили на обмежений час із поверненням;
- *сезонна* – пов'язана з переміщенням робочої сили на певний сезон із поверненням в країну;
- *маятникова* – пов'язана з переміщенням робочої сили на постійну роботу в певну країну, зазвичай прикордонну.

За **юридичними засадами** розрізняють такі види міграції:

– *легальна* – пов'язана з переміщенням робочої сили на основі національного законодавства;

– *нелегальна* – пов'язана з переміщенням робочої сили всупереч законодавству.

Відповідно до **професійного спрямування** міграцію поділяють так:

– *міграція працівників загального спрямування* (наприклад у сільському господарстві);

– *міграція працівників специфічної кваліфікації, а саме спеціалістів* (наприклад інженерів);

– *міграція працівників гуманітарного спрямування* (наприклад викладачів, акторів).

За **рівнем кваліфікації** виокремлюють такі види:

– *низькокваліфікована міграція робочої сили;*

– *висококваліфікована міграція робочої сили;*

– *наукова міграція («відтік умів»).*

За **спрямованістю міграційних процесів** виокремлюють:

– *еміграцію* – міграція, спрямована на виїзд з країни;

– *імміграцію* – міграція, спрямована на в'їзд у країну;

– *рееміграцію* – спрямована на повернення населення, що емігрувало раніше.

Міграційне сальдо визначають як різницю між кількістю іммігрантів та емігрантів, що ще називають чистою міграцією. Валову міграцію визначають як суму усіх потоків.

Розрізняють також *вимушену та добровільну* міграції.

Традиційними спонукальними мотивами та причинами міжнародної міграції трудових ресурсів є:

– відмінність у рівнях економічного розвитку між країнами;

– відмінність у темпах нагромадження капіталу на різних ділянках світового господарства;

– різниця у розмірах оплати праці в національних економіках;

– дія транснаціональних корпорацій (ТНК) та міжнародна мобільність капіталу;

– високий рівень безробіття в країнах, що розвиваються;

– кризові явища в країнах колишньої постсоціалістичної системи;

– більш глибока світова та регіональна інтеграція економічних систем;

– збільшення попиту на інтелектуальну робочу силу від найсильніших світових економік;

– швидкий розвиток засобів зв'язку, комунікацій та транспорту;

– важелі впливу неекономічного спрямування, зокрема військові та релігійні конфлікти, національні, місцеві та етнічні проблеми.

Отже, можна виокремити такі *причини виникнення* міграції: економічні, політичні, географічні, релігійні, особисті.

Результати міграції населення характеризуються низкою абсолютних і відносних показників. Базовими абсолютними статистичними показниками зовнішньої міграції є:

1) кількість прибулих (іммігрантів) – кількість осіб, що в'їхали на територію через її межі за звітний період у зв'язку зі зміною місця проживання (місця перебування на термін один рік і більше) (П);

2) кількість вибулих (емігрантів) – кількість осіб, які виїхали з території за її межі за звітний період у зв'язку зі зміною місця проживання (місця перебування на термін один рік і більше) (В);

3) сальдо міграції (міграційний приріст (відтік), чиста міграція, нетто-міграція) – різниця між кількістю прибулих за певний період на територію і кількістю вибулих за її межі. Може бути позитивною величиною (якщо кількість прибулих більше кількості вибулих), або негативною (якщо кількість прибулих менше кількості вибулих) (С): $C = П - В$;

4) міграційний оборот (обсяг міграції, валова міграція, бруто-міграція) – сума кількості прибулих за звітний період на територію і тих, хто вибув за її межі (характеризує абсолютний розмір міграції) (МО): $МО = П + В$.

До відносних показників зовнішньої міграції належать:

1) коефіцієнт інтенсивності прибуття – відношення кількості прибулих осіб на територію до середньої чисельності населення цієї території у звітному періоді (показує, скільки іммігрантів припадає в середньому на кожну 1 000 осіб населення);

2) коефіцієнт інтенсивності вибуття – відношення кількості вибулих осіб з території до середньої чисельності населення цієї території у звітному періоді (показує, скільки емігрантів припадає в середньому на кожну 1 000 осіб населення);

3) коефіцієнт інтенсивності чистої міграції (міграційного приросту (відтоку) – відношення величини міграційного приросту (відтоку) на території до середньої чисельності населення цієї території у звітному періоді (показує результат міграції в розрахунку на кожну 1 000 осіб населення);

4) коефіцієнт інтенсивності міграційного обороту – відношення величини міграційного обороту на території до середньої чисельності населення цієї території у звітному періоді (показує загальну чисельність прибулих і вибулих у розрахунку на кожну 1 000 осіб населення);

5) коефіцієнт результативності міграції – відношення кількості вибулих у розрахунку на 1 000 прибулих на територію;

6) коефіцієнт ефективності міграції – характеризує питома вага міграційного приросту (відтоку) в міграційному обороті населення.

Коефіцієнти	Формули
Коефіцієнти інтенсивності прибуття (імміграції):	$K_{jП} = \frac{П_{ij}}{P_i} \times 1\,000$
Коефіцієнт інтенсивності вибуття (еміграції):	$K_{jВ} = \frac{В_{ij}}{P_i} \times 1\,000$
Коефіцієнт інтенсивності чистої міграції:	$K_j = \frac{П_{ij} - В_{ij}}{P_i} \times 1\,000$
Коефіцієнт інтенсивності міграційного обороту:	$K_j = \frac{П_{ij} + В_{ij}}{P_i} \times 1\,000$
Коефіцієнт результативності міграції:	$K_j = \frac{В_{ij}}{П_{ij}} \times 1\,000$
Коефіцієнт ефективності міграції:	$K_j = \frac{C}{MO} \times 100$

де $П_{ij}$ – кількість прибулих у країну (регіон) j з країни i ;

$В_{ij}$ – кількість вибулих з країни j у країну i ;

P_i – середня чисельність населення країни i за період;

S_j – загальна чисельність країн виходу, з якими країна j підтримує міграційні зв'язки.

Загальний коефіцієнт міграції обчислюється за формулою:

$$m = MO / (P * k),$$

де MO – кількість мігрантів (міграційний оборот);

P – середнє значення чисельності населення;

k – незмінна, що розміщується в межах від 1 до 100 (%) або до 1 000 (‰).

Міграція праці на міжнародному ринку по-різному впливає на різні соціальні групи у країнах еміграції та імміграції, а також на світ у цілому. Зазвичай виокремлюють три основні категорії наслідків цієї міграції:

1) звичайні ефекти, спричинені впливом міграційних процесів на ринок праці;

2) вплив на державні фінанси;

3) наслідки поза ринком.

Звичайні ефекти на ринку праці. Країна реципієнт отримує робочу силу, що знизить заробітну плату в країні, а країна-донор зменшить робочу силу, що підвищить її вартість.

Вплив на державні фінанси. Рівнодіюча податкових та видаткових складових державних фінансів, пов'язаних із міграційними процесами, що має неоднаковий вплив у країнах з еміграцією та імміграцією. В еміграційних країнах втрати від недоотриманих податкових надходжень від емігрантів зазвичай перевищують користь, отриману внаслідок зменшення навантаження на державні послуги та блага у зв'язку з їх виїздом. Це обумовлено тим, що переважна більшість емігрантів – працездатні особи, які отримали освіту за рахунок державних коштів, тому країна втрачає потенційні податки з їхніх майбутніх доходів. Багато економістів вважають, що для обмеження виїзду висококваліфікованих спеціалістів потрібно розглядати можливість введення спеціального податку для емігрантів, який компенсував би витрати країни на надані суспільні блага та послуги.

Звісно, іммігранти можуть робити значний фінансовий внесок у країні імміграції через сплату податків. Здебільшого вони стають активними учасниками ринку праці, сплачують податки з доходу, споживають товари та послуги, що також генерує податкові надходження. Крім того, деякі іммігранти мають високу кваліфікацію та якісну освіту, що сприяє їхній успішній інтеграції в економіку країни та збільшує їхній внесок у господарство.

Наслідки поза ринком. Позаринкові наслідки міграції можуть проявлятися в різних формах – як позитивні, так і негативні. Позитивні, насамперед, пов'язані з отриманням нових знань і досвіду. Однак важливо розуміти, що лише частину економічного вигаду від цих знань отримують безпосередньо мігранти та їхні роботодавці, більша частина розподіляється серед мешканців країни.

Звіт McKinsey Global Institute підкреслює позитивний вплив міграції на глобальну економіку та суспільство. За їхніми висновками, мігранти дійсно можуть об'єднувати світ, підвищувати продуктивність праці та позитивно впливати на економіку як країн-реципієнтів, так і країн-донорів. Важливою є роль кваліфікованих та освічених мігрантів, на яких є попит у країнах-реципієнтах, що сприяє вирівнюванню рівня життя у різних країнах. Дослідження також вказує на те, що еміграція не завдає значної шкоди ринкам праці країн-донорів, а навпаки, може мати позитивні економічні наслідки через можливу рееміграцію та збільшення сприйняття навичок і досвіду, набутих за кордоном. Такий підхід сприяє гармонізації трудових ринків та підтримує розвиток різних країн, сприяючи загальному підвищенню економічного рівня і поліпшенню якості життя.

7.3 Центри світового тяжіння мігрантів. Регулювання ринку праці міжнародними організаціями

Основним центром територіальної концентрації робочої сили в минулому столітті була Північна Америка, як центр тяжіння робочої сили з різних куточків світу, насамперед з Європи. На сьогодні найбільше мігрантів проживає в десяти країнах світу. У США проживає 51 млн мігрантів, це близько 19 % від усієї кількості. У Німеччині та Саудівській Аравії проживають по 13 млн мігрантів. 10 млн живе у Великій Британії, а 9 млн – в Об'єднаних Арабських Еміратах. У таких країнах, як Франція, Канада та Австралія, проживає по 8 млн мігрантів. В Італії – близько 6 мільйонів.

Походить третина всіх міжнародних мігрантів також лише з 10 країн. Це країни Азії, насамперед Індія, з якої виїхало майже 18 млн мешканців. Друге місце за обсягом мігрантів займає Мексика, і це близько 12 млн, далі іде Китай, звідки виїхало 11 млн громадян, Сирія – 8 млн (за даними ООН).

Професор Гай Абель – британський науковець, що працює в Шанхайському університеті і спеціалізується на соціальній статистиці та дослідженні населення, створив унікальні діаграми міграційних потоків, одна з яких представлена на рисунку 7.2.

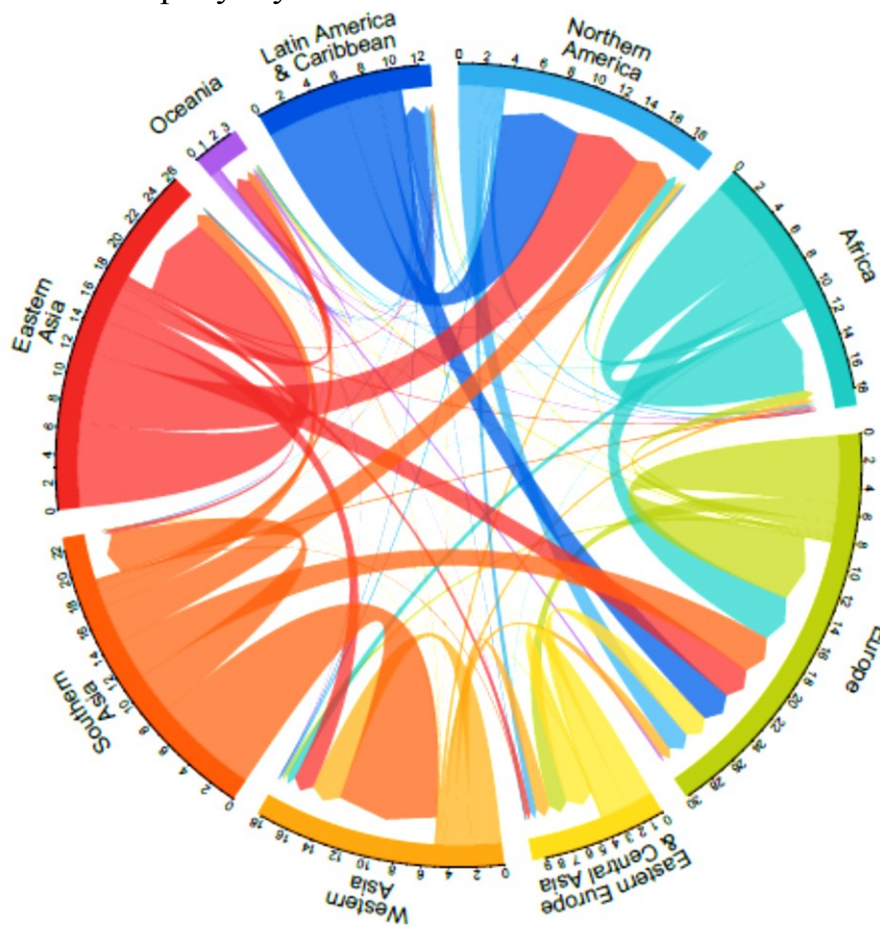


Рисунок 7.2 – Міграційні потоки між регіонами світу у 2010–2020 рр.

Діаграма наочно демонструє міграцію близько 250 млн осіб у період після 2010 року. Зауважимо, що більшість мігрантів пересуваються в межах регіонів, з яких вони походять: 60 % мігрантів у Азії та 53 % у Африці є вихідцями з цих континентів, у Європі європейці складають понад 67 % іммігрантів, що пов'язано з уніфікацією трудового законодавства. Цифри поза кругами можна використовувати для оцінки кількості мігрантів та біженців у мільйонах осіб. У своїх дослідженнях Гай Абель використовував статистику ООН, яка оновлює дані про міграцію кожні два роки. Його розробки значно полегшують візуальне сприйняття та аналіз глобальних або локальних міграційних потоків у різних часових проміжках, що є суттєвим науковим досягненням.

Кожна країна має свої специфічні особливості міграційного процесу. Наприклад, в Італії спостерігається як зовнішня, так і внутрішня міграція, особливо з півдня на північ країни. У Німеччині іноземці становлять 10 % працюючих. Ринок праці й міграційна політика Великобританії, Франції та Нідерландів визначаються їхніми зв'язками з колишніми колоніями, які є значним постачальником трудових ресурсів для цих країн. Це призводить до формування міграційних коридорів, де відзначається стабільно високий рівень переміщень населення, зокрема Мексика – США, Індія – ОАЕ, Росія – Україна, Сирія – Туреччина, Бангладеш – Індія, Румунія – Італія, Китай – Південна Корея, Польща – Велика Британія, Камбоджа – Таїланд.

Країни можна поділити на *реципієнтів* та *донорів* робочої сили, тобто тих, що приймають та з яких від'їжджають. Найбільшими реципієнтами робочої сили з усього світу історично були й залишаються *США і Канада*, де у 2019 році проживало близько 50,7 млн осіб та 8 млн осіб відповідно (табл. 7.2). У цих країнах річний приплив іммігрантів оцінюється приблизно у 1 млн осіб. Основна частка іммігрантів у США походить із країн Азії та Латинської Америки і становить близько 88 % від усього імміграційного потоку в цю країну. Серед емігрантів, які в'їжджають у США, порівняно з іншими країнами спостерігається значна частка вчених та висококваліфікованих спеціалістів.

Ще одним центром тяжіння робочої сили є *Західна Європа*. Інтеграційне угруповання країн у Європейському союзі справді відіграє важливу роль у залученні іноземних працівників до регіону. Один із ключових елементів цієї інтеграції – спільний ринок праці, який створює можливості для вільного переміщення працівників між країнами – членами ЄС. Лідером за кількістю мігрантів у західноєвропейському регіоні є Німеччина, де у 2019 році проживало 13,3 млн мігрантів.

Таблиця 7.2 – Країни, у яких перебувала найбільша кількість міжнародних мігрантів (2019 р.), млн осіб

Країна	Міжнародні мігранти, млн	Частка мігрантів у загальній кількості населення, %
Сполучені Штати Америки	50,7	15,4
Німеччина	13,13	15,7
Саудівська Аравія	13,12	38,3
Велика Британія	9,6	14,1
ОАЕ	8,6	87,9
Франція	8,3	12,8
Канада	8,0	21,3
Австралія	7,6	30,0
Італія	6,3	10,4

Друге місце за загальною чисельністю мігрантів посідають Велика Британія – 9,6 млн осіб та Франція – 8,3 млн осіб. Основний міграційний потік до країн Західної Європи становлять емігранти з Туреччини, Португалії, Польщі, Греції, Угорщини, Чехії, Словаччини та колишньої Югославії. За останні роки збільшилася частка емігрантів з України, а також з Індії, Пакистану, Афганістану, В'єтнаму та інших країн, що розвиваються.

Відносно новим центром тяжіння робочої сили є Азійський регіон. Унаслідок економічного зростання такі країни, як Гонконг, Сингапур, Японія, Малайзія, Південна Корея, Австралія та Нова Зеландія стали привабливими для іммігрантів, хоча більша їхня частка була нелегальними мігрантами.

Останнім часом збільшується міграція до Арабського центру міжнародного ринку праці – район нафтовидобувних країн Близького Сходу, що розпочали новий етап розвитку. У Саудівській Аравії у 2019 році проживало 13,12 млн мігрантів, а у ОАЕ 8,6 млн осіб. Загалом більшість по регіону серед міграції арабського населення складають вихідці з таких країн, як Індія, Ірак, Пакистан, Сирія, Єгипет, Йорданія й Палестина, а також це греки, турки та італійці.

Причини концентрації робочої сили в кожному з регіонів різні: прийняття біженців, повернення на історичну батьківщину – але головною причиною такої зорієнтованості потоків трудових мігрантів є високий рівень розвитку цих країн з економічної точки зору й відсутність жорстких бар'єрів щодо наявних робочих місць.

Країнами-донорами робочої сили у світі є ті, що мають середній рівень розвитку. З найбільш розвинутих країн походять лише приблизно 10 % мігрантів. Першу позицію займають такі країни походження мігрантів, як Індія та Мексика – 17,5 млн осіб та 11,8 млн осіб відповідно. До п'ятірки лідерів входять також Китай (10,7 млн мігрантів) та Сирія (8,2 млн).

Одним з найвагоміших чинників, що визначають міграційні наміри, є відсутність можливостей для стабільного заробітку та гідного життя у країні походження. Сучасне явище міграції характеризується двобічним потоком робочої сили, коли країни одночасно приймають і віддають населення, а також становлять транзитні пункти з різною інтенсивністю.

Наприклад, Велика Британія є привабливою європейською країною для іммігрантів, але водночас віддає значну кількість емігрантів, зокрема до США. Це спричиняє ускладнення поділу країн на постачальників і приймачів мігрантів, і межі цих категорій поступово стираються. Сучасну міграційну модель зазвичай характеризують як дифузну, оскільки типи міграційної поведінки стають більш різноманітними і здебільшого змінюють один одного, утворюючи так званий «міграційний перехід».

На спрямування та зміну потоків робочої сили значно впливають транснаціональні корпорації (ТНК) та міжнародні організації. Міжнародна організація праці (МОП) відіграє ключову роль у регулюванні світового ринку праці. Заснована в 1919 році, МОП з 1946 року стала одним зі спеціалізованих органів ООН. Її завдання включає узгодження та узагальнення трудових відносин, що склалися на національних ринках праці.

Через конвенції та рекомендації МОП закріплює у нормах трудових відносин міжнародне право, що робить їх обов'язковими для країн-учасниць. Ці норми стають важливою складовою національного трудового законодавства після їх ратифікації парламентами країн. Таким чином, МОП втілює регулюючі заходи для світового ринку праці та сприяє створенню уніфікованих стандартів у сфері праці.

Згідно з конвенціями МОП, держави-члени зобов'язані забезпечувати мігрантам за місцем їхнього проживання право на отримання соціальних виплат, які вони заробили на місці найму, включаючи оплату медичного обслуговування, грошову допомогу під час хвороби або безробіття, а також виплати на сім'ю та інші види підтримки.

Міжнародною організацією, яка займається проблемами регулювання світового ринку праці, є *Міжнародна організація з питань міграції (МОМ)*. Вона була заснована у 1951 році. Керівним органом МОМ є Рада, яка підтримується Виконавчим Комітетом. Штаб-квартира МОМ розташована в Женеві.

Міжнародна організація з питань міграції (МОМ) розробила низку спеціальних програм у галузі трудової міграції, зокрема «Міграція в інтересах розвитку», «Повернення кваліфікованих людських ресурсів», «Вибіркова міграція», «Об'єднані експерти» та «Горизонтальне співробітництво в галузі кваліфікованих людських ресурсів».

Міжнародне трудове право, яке визнане в багатьох країнах, конвенції та програми міжнародних організацій відіграють важливу роль у регулюванні світового ринку праці та коригуванні його саморегуляції. У межах міжнародного права кожна країна намагається самостійно регулювати процеси міграції. Країни здебільшого встановлюють кількісні квоти на в'їзд мігрантів у країну загалом та для різних регіонів і галузей. Квотування доповнюється контролем за терміном перебування мігрантів у країні. Також країни, які приймають мігрантів, зазвичай мають програми стимулювання рееміграції.

7.4 Україна у світових міграційних процесах

Процеси міжнародної міграції робочої сили завжди були притаманні українцям. Окрім того, Україна завжди була і залишається країною – експортером робочої сили. Українську міграційну історію розглядають через призму чотирьох хвиль.

Перша хвиля – від кінця XIX ст. до Першої світової війни. Її спричинили аграрна перенаселеність і національний тиск з боку Російської та Австро-Угорської імперій.

Друга хвиля – між Першою та Другою світовими війнами, зумовлена політичними чинниками. Вона становила виїзд класових ворогів радянської влади до Польщі, Румунії, Німеччини, Франції, Канади та США.

Третя хвиля охоплювала період від кінця Другої світової війни до початку 1990-х років. Її причини були пов'язані з політичними аспектами, зокрема переміщенням військовополонених, в'язнів концтаборів та молоді, яку вивозили до Німеччини. Також важливим елементом цієї хвилі була етнічна еміграція українських євреїв до Ізраїлю.

Четверта хвиля еміграції, як і перша, мала здебільшого економічні причини, а саме пошук роботи за кордоном, зокрема в Італії, Греції, Португалії, США, Великобританії. Певна кількість емігрантів з України виїхала до таких країн, як Австралія, Вірменія, Казахстан, Канада, Польща та Туреччина.

Еміграційні потоки формуються відповідно до двох протилежних сегментів ринку праці: висококваліфікована робоча сила в пошуках більшої реалізації та вищої оплати праці і низькокваліфікована робоча сила, для якої еміграція є вибором у боротьбі з безробіттям.

Залучення українських працівників до роботи за кордоном може бути обумовлене різними причинами, зокрема розпад традиційних економічних зв'язків на території колишнього СРСР. Наприклад, у північній Росії кадри для нафтогазової промисловості залучалися з України, пізніше еміграція частини цих працівників у Росію була обумовлена потребою збереження колективів підприємств. Більшість міграційних потоків мають неформальний характер, бо багато мігрантів перебувають за кордоном нелегально. Наприклад, значна кількість українських мігрантів прямує до Польщі (56,2 %) та Італії (36,2 %). Також українці сконцентровані в Чеській Республіці, Португалії та Іспанії.

Протягом останніх років в Україні відбуваються зміни у міграційних процесах, зокрема зростають *імміграційні потоки*. Зовнішні мігранти поділяються на п'ять груп за різними критеріями: репатріанти, особи, депортовані за національною ознакою, мігранти з ближнього зарубіжжя, мігранти з далекого зарубіжжя та нелегальні (часто транзитні) мігранти. Якщо традиційно наша країна вважалася країною еміграції і всі зворотні потоки були незначними, то останнім часом значно збільшилася кількість іммігрантів, отже, Україна стає країною-транзитером, а це може спричинити збільшення злочинності в країні і напруженість на ринку праці.

Наслідки міграційних процесів неоднозначні. До *негативних наслідків* масової еміграції з України потрібно зарахувати посилення навантаження на працююче населення. Зовнішня міграція кваліфікованих працівників є загрозливою для соціальної безпеки країни, оскільки вона призводить до зменшення якості трудових ресурсів, що залишаються в Україні. Негативний наслідок такої міграції виявляється в тому, що на звільнені позиції зазвичай приходять іммігранти з третіх країн. Усе це може не тільки гальмувати розвиток науково-технічного прогресу, але й становити загрозу економічній безпеці країни.

Та, окрім негативних, є й *позитивні*, компенсувальні наслідки еміграції. Важливим позитивним наслідком міжнародної міграції для України, як і для інших країн, є отримання інвестиційних потоків, скорочення тиску щодо перевищення кількості робочих рук. Українська наука також виграє через можливість самореалізації для висококваліфікованих фахівців за кордоном, що сприяє збільшенню її престижу у світі. Повернення інтелектуальних емігрантів до України за певних умов може стати каталізатором вітчизняних досліджень у теоретичній і практичній сферах, подібно до того, що зараз відбувається в Індії.

Однак реальність *регулювання* міграційних процесів в Україні свідчить про недостатність ефективного законодавства у цій сфері, відсутність самостійної міграційної служби, а також недостатність ресурсів для вирішення наявних міграційних проблем. Механізм регулювання міграційних процесів в Україні

доцільно розглядати як єдність трьох складових: державного регулювання, ринкового саморегулювання і громадянського регулювання.

Стратегічне завданням щодо забезпечення економічного зростання країни є раціональне використання внутрішніх ресурсів, зокрема капіталу, який є в країні та продовжує надходити до неї у вигляді грошових переказів емігрантів через неофіційні канали. Потребують координації дії органів державної влади, які у той чи інший спосіб пов'язані з наявною кількістю робочих рук як всередині країни, так і за її межами. Сучасні міграційні процеси, у яких бере участь Україна, повинні стати ключовим фактором формування національної міграційної політики держави, що передбачає розроблення політичних стратегій, які відповідають міжнародним стандартам і враховують демографічну ситуацію та зміни в системі міжнародних відносин, що виникають внаслідок глобалізації.

Контрольні запитання для самопідготовки

- 1. Подайте визначення понять «світовий ринок праці», «міжнародна міграція», «еміграція», «імміграція», «рееміграція».*
- 2. Які фактори формують світовий ринок праці?*
- 3. Які міжнародні організації регулюють ринок праці?*
- 4. Назвіть категорії емігрантів, що позитивно впливають на економіку країни?*
- 5. Назвіть основні центри тяжіння робочої сили?*
- 6. Які країни називають реципієнтами робочої сили?*
- 7. Велика Британія є країною реципієнтом чи донором робочої сили. Чому?*
- 8. Чи можна віднести до реемігрантів українців, що повертаються до країни із заробітків?*
- 9. Назвіть основні напрями еміграції українців.*

Змістовий модуль 3

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА, ЇЇ СКЛАДОВІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

ТЕМА 8 МІЖНАРОДНА ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВА СИСТЕМА. СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА. СВІТОВИЙ ФІНАНСОВИЙ РИНОК

Питання, які розкривають зміст теми:

8.1 Світова валютно-фінансова система та її елементи.

8.2 Поняття світової валютної системи та її еволюція.

8.3 Валютні ринки та валютні операції.

8.4 Валютна політика. Міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації.

8.5 Світовий фінансовий ринок.

8.1 Світова валютно-фінансова система та її елементи

Світова валютно-фінансова система становить порядок розрахунків між учасниками платіжного обороту, який історично сформувався на основі розвитку товарного виробництва, грошового обігу та міжнародних економічних відносин, винятково із системою валютно-фінансових міжнародних інститутів (рис. 8.1).

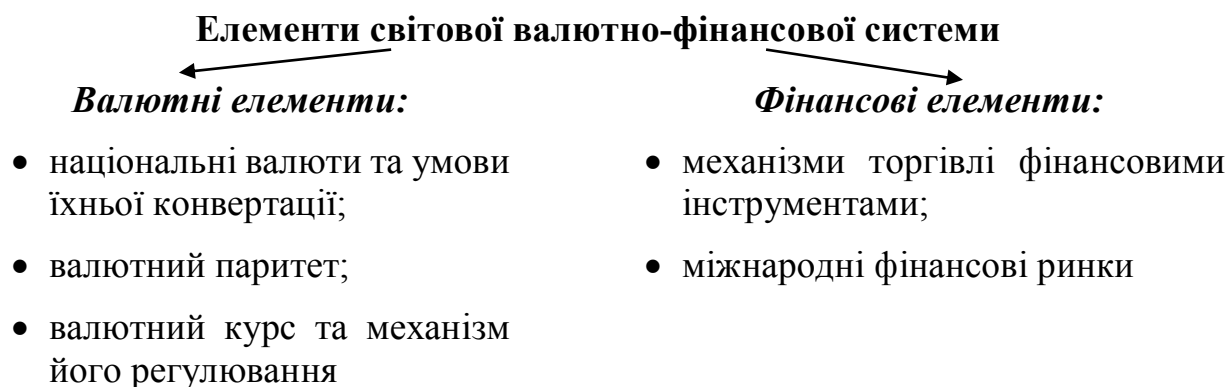


Рисунок 8.1 – Елементи світової валютно фінансової системи

Валюта – це грошові знаки держав, які використовуються у розрахунках. Найбільш поширеним критерієм класифікації валют є емітентна приналежність. За цим критерієм розрізняють національну, іноземну та колективну валюти.

Національна валюта становить грошову одиницю держави, яка випускається її Центральним банком для здійснення платежів та розрахунків у межах країни. З 1996 року національною валютою України є гривня.

Іноземна валюта – це грошові знаки зарубіжних країн, які використовуються у міжнародних розрахунках.

Колективна валюта – спеціальні міжнародні грошові одиниці, які випускаються міжурядовими валютно-кредитними організаціями і функціонують на світових та регіональних засадах. Прикладом колективної валюти є спеціальні права запозичення (валютна одиниця МВФ) та євро (грошова одиниця більшості країн – учасниць Європейського Союзу).

Ще одним критерієм класифікації валют є режим використання. За цим критерієм валюта поділяється на конвертовану та неконвертовану.

Неконвертована валюта не може бути вільно обмінюваною на іноземну валюту за ринковим курсом, а її ввезення та вивезення жорстко обмежується. До такої валюти належать грошові одиниці країн, що перебувають у хронічній кризі, а також слаборозвинуті країни. До 1997 року національна валюта України – гривня – була неконвертованою.

Конвертована валюта вільно обмінюється на валюту інших країн за курсом, що визначається згідно із встановленим порядком, і вільно переміщується через кордон. Для того щоб валюта стала конвертованою, держава має забезпечити товарно-грошову збалансованість та функціонування вільних товарних і валютних ринків, запровадити організаційно-правові засади валютного регулювання тощо.

Таблиця 8.1 – Класифікація конвертованості валюти

Класифікація конвертованості валюти	
За видами суб'єктів:	зовнішня; внутрішня
За повнотою конвертації:	повна; часткова
За різновидом операцій:	поточна; капітальна

Повна конвертованість наявна, якщо національна валюта вільно обмінюється на іноземну як для всіх категорій власників, так і за всіма операціями. В іншому разі мова йде про часткову конвертованість. У випадку, коли конвертація національної валюти дозволена тільки для резидентів, вона називається внутрішньою, а якщо тільки для нерезидентів – зовнішньою. Поточна конвертація поширюється тільки на платежі за поточними операціями, а капітальна – тільки на платежі за рухом капіталу.

Валютний курс можна визначити як співвідношення обміну двох грошових одиниць або як ціну однієї валюти, виражену в іншій валюті. Установлення курсу на основі ринкових механізмів називається *котируванням валюти*.

Для переважної більшості країн характерним є застосування *прямого котирування*, яке передбачає, що певна постійна сума іноземної валюти (це може бути 1, 10, 100, 1 000 одиниць тощо) виражається у змінній кількості певної суми національної валюти. Значно рідше застосовується *непряме котирування*: певна постійна сума національної валюти виражається у змінній кількості іноземної валюти. *Крос-курси* – це котирування двох валют, які є іноземними для країни, у якій встановлено курс.

Режим валютного курсу є складником валютної політики держави і становить механізм підтримання обмінного курсу валюти країни. За класифікацією МВФ, режими валютного курсу об'єднані в такі групи:

- плаваючий валютний курс – курс валюти залежить від кон'юнктури на валютному ринку;
- обмежено гнучкий валютний курс – передбачає коригування валютного курсу з боку центрального банку країни для недопущення надмірних коливань;
- фіксований валютний курс – сталий курс національної валюти закріплюється відносно валюти певної країни або валютного кошика.

Таблиця 8.2 – Основні ознаки режимів валютного курсу

Режим валютного курсу	Ознаки
Фіксований курс	фіксація до однієї валюти; фіксація до кошика валют
Обмежено гнучкий курс	обмежено гнучкий курс; обмежено гнучкий курс у межах угоди про співпрацю
Плаваючий курс	валютний курс, який коригується залежно від низки показників; кероване плавання; незалежно плаваючий курс

8.2 Поняття світової валютної системи та її еволюція

Світова валютна система становить систему валютних відносин, спільно розроблену державами та закріплену міжнародними угодами. Завдання цієї системи полягає у сприянні зростанню міжнародної торгівлі, стабілізації валютно-обмінних операцій, створенні системи багатосторонніх розрахунків, усуненні валютних перешкод у міжнародній торгівлі. Структура світової

валютної системи складається з міжнародних засобів обігу й платежу, міжнародної валютної ліквідності, узаконеного режиму валютних курсів та паритетів, уніфікованих форм і правил міжнародних розрахунків, умов конвертованості валют, валютних ринків, міжнародних валютно-фінансових організацій.

Світова валютна система виникла на основі *національних валютних систем*, які становлять форму організації валютних відносин країни, обумовлених її валютним законодавством. У межах світової валютної системи можуть створюватись *регіональні валютні системи*, найбільш відомою з яких є Європейська валютна система, що була проміжним етапом до утворення валютного союзу країн ЄС.

Функції світової валютної системи:

- створення механізмів, які забезпечують взаємодію грошових систем;
- встановлення курсів валют;
- формування міжнародної ліквідності та її використання;
- створення золотовалютних резервів країни;
- забезпечення можливості здійснення міжнародних розрахунків;
- регулювання міжнародних валютних відносин з метою їхньої стабілізації.

Перша в історії світова валютна система – *Паризька валютна система*, заснована на *золотому стандарті*, сформувалася стихійно на межі XIX–XX століть. Перехід до кожної наступної валютної системи був обумовлений економічними кризами, зовнішньополітичними або військовими чинниками.

Паризька система базувалась на золотомонетному стандарті: золото стало єдиною формою світових грошей, його можна було купувати та продавати в необмеженій кількості за фіксованими цінами. Водночас не існувало міжнародних норм щодо регулювання валютних відносин, адже в цьому не було потреби: за умови застосування золотого стандарту єдиним чинником визначення валютного курсу був золотий паритет, тобто співвідношення кількості чистого золота, на яку можна було обміняти кожен з валют. Валютний курс залежав (як і в сучасному світі) від попиту та пропозиції іноземної валюти, а отже, міг не збігатися з валютним паритетом. Окрім того, розбіжності між валютним курсом та валютним паритетом за умовами золотого стандарту не могли бути істотними. Вони обмежувалися транспортними витратами на доставку золота в іноземну країну з метою обміну на певну валюту. Зазвичай такі відхилення коливались у межах 1 % від паритету. Межі такого відхилення отримали назву «золоті точки».

Подібний золотомонетний стандарт на певному етапі економічного розвитку став суперечити новим умовам, оскільки стримував регулювання економіки, а отже, протидіяв процесам концентрації та централізації капіталу, а також суперечив інтересам монополій та держави.

Основні чинники відмови від золотомонетного стандарту:

- значна емісія паперових грошей, обумовлена необхідністю покриття військових видатків;
- валютні обмеження, запроваджені країнами, які вели військові дії, що перешкоджало функціонуванню єдиної валютної системи;
- вичерпання золотих запасів країн у зв'язку з фінансуванням військових витрат.

Після Першої світової війни на зміну золотомонетному стандарту прийшов *механізм золотодевізного стандарту*. Цей механізм ґрунтувався на використанні золота та провідної валюти, що конвертувалася в золото, як основи для встановлення валютних курсів. Юридичне закріплення золотодевізного стандарту відбулось на Генуезькій конференції 1922 року. Центральні банки Великої Британії, Франції та США продовжували обмінювати банкноти на зливкове золото без жодних обмежень. Тоді як у решті країн, які запровадили золотодевізний стандарт, національні банкноти обмінювалися на валюти Великої Британії, Франції або США, які, зі свого боку, можна було обміняти на золото, тобто за валютами цих країн закріпилася функція девізних валют.

Світова економічна криза, яка тривала з 1929 по 1933 рік, призвела до різкого перетікання капіталу (що мало наслідком порушення рівноваги платіжних балансів), занепаду міжнародного кредиту (у зв'язку з припиненням платежів країнами-боржниками) та штучної девальвації національних валют (для стимулювання експорту). Зрештою, Велика Британія та Франція припинили обмін банкнот на зливки. Єдиною країною, яка обмінювала національну валюту на золото, залишилися США. Основні принципи нового, більш ефективного валютно-фінансового устрою були узгоджені в липні 1944 року на конференції в американському місті Бреттон-Вудс. Початком функціонування *Бреттон-Вудської валютної системи* вважають грудень 1945 року, коли її підписали представники 35 країн. Основні принципи цієї системи:

- золото залишилось основою валютної системи, оскільки функцію міжнародного платіжного засобу та функцію резервного засобу виконувало лише воно;
- долар США зберіг золотий вміст, США вільно розмінювали його в іноземних центральних банках на золото (спочатку аналогічні функції виконував також і фунт стерлінгів, але через його ослаблення стандарт перетворився винятково на золотодоларовий);

– введено режим фіксованих золотих паритетів та курсів, що покладало на центральні банки обов’язок підтримувати відносно стабільний курс національної валюти щодо долара (межі такого відхилення не могли перевищувати 1 % від паритету, що досягалося за допомогою валютних інтервенцій та дисконтної політики, а у разі нестачі золотовалютних резервів проводилася девальвація валюти).

У межах Бреттон-Вудської системи долар США зайняв привілейоване становище, що пояснювалося домінуючим положенням США в післявоєнній світовій економіці. Надалі економічне лідерство США стало не таким виразним, що призвело до скорочення їхніх золотих запасів та девальвації долара. Крім того, темпи видобування золота значно відставали від темпів зростання світового експорту, що призвело до нестачі золота для підтримання золотого паритету долара. У 1971 році США припинили обмін долара на золото, внаслідок чого відбувся перехід від фіксованих валютних курсів до плаваючих.

Юридична відмова країн від золотих паритетів як основи валютних курсів була оформлена у 1976–1978 роках у зв’язку з переходом до *Ямайської валютної системи*, яка діє донині. Основою визначення валютних курсів у сучасному світі є паритет купівельних здатностей національних валют, тобто сумарної вартості товарів та послуг, які можна придбати за відповідні грошові одиниці. Визначення співвідношення купівельної ваги валют для різних країн базується на цінах на певні товари та послуги. Зміна валютного курсу відображає зміну рівнів цін у різних країнах.

У сучасному світі валютний курс, як і будь-яка інша ціна, змінюється під впливом попиту та пропозиції на валюту. Попит та пропозиція визначаються різними чинниками, які можна розділити на кон’юнктурні та структурні (довгострокові). Кон’юнктурні чинники пов’язані з коливаннями у сфері бізнесу та змінами в політичній ситуації, а також з очікуваннями та прогнозами. Вплив цих чинників важко передбачити. До структурних чинників належать зміни національного доходу, пришвидшення або сповільнення темпів інфляції, стан платіжного балансу, відмінності відсоткових ставок у різних країнах, ситуація на валютних ринках (передусім спекулятивні валютні операції), частка валюти в міжнародних розрахунках, ступінь довіри до валюти як на національному, так і на світовому ринках, політика держави у сфері валютного регулювання та контролю, ситуація на фондовому ринку.

8.3 Валютні ринки та валютні операції

Валютні ринки становлять офіційні центри, у яких здійснюється купівля та продаж валют на підставі курсів, що встановлюються внаслідок взаємодії

попиту й пропозиції. У сучасному світі валютні ринки – це крупні комерційні банки та інші фінансові заклади, поєднані між собою за допомогою складної мережі сучасних засобів зв'язку, що дозволяє їм торгувати валютою, а також платіжними документами в іноземних валютах.

Виокремлюють світові, регіональні та національні валютні ринки. Критерієм такої класифікації є обсяг та особливості валютних операцій, кількість валюти, задіяної в операціях. *Національні валютні ринки* забезпечують рух грошей у межах країни та налагоджують зв'язок зі світовими валютними центрами. *Регіональні валютні ринки* обслуговують грошові потоки в межах регіональних інтеграційних угруповань. *Світові валютні ринки* зосереджують у світових фінансових центрах (передусім, це Лондон, Нью-Йорк та Токіо), де проводяться операції з поширеною у платіжному обороті валютою. Операції з валютою регіонального та місцевого значення на таких ринках практично не укладають. Навіть не має значення їх статус та надійність.

Завдання валютних ринків:

- створення умов для обміну національної грошової одиниці шляхом забезпечення зв'язку між відособленими національними системами;
- встановлення ефективного валютного курсу;
- забезпечення короткостроковими валютними кредитами та надання можливості керування ліквідністю в іноземній валюті;
- створення умов для керування валютними та кредитними ризиками, а також для проведення спекулятивних та арбітражних операцій.

До суб'єктів валютного ринку належать:

- підприємці, функції яких полягають у купівлі та продажу валюти з метою провадження своєї комерційної діяльності (імпортери пред'являють попит на іноземну валюту, експортери формують пропозицію);
- інвестори, які прагнуть отримати дохід у вигляді дивідендів шляхом вкладення капіталу у валютні цінності;
- спекулянти, які отримують дохід від коливань валютного курсу при здійсненні операцій купівлі-продажу валюти;
- хеджери, які потрапляють на валютний ринок із метою застрахувати ризики, пов'язані з несприятливим змінюванням валютного курсу;
- посередники, які представляють інтереси своїх клієнтів і яким належать банки, біржі, брокерські контори тощо.
- центральні банки, а також казначейства країн, які є визначальними суб'єктами валютного ринку.

До валютних операцій відносять усі платежі, у зв'язку зі здійсненням яких валютні цінності переміщуються між суб'єктами валютного ринку. Різноманітність таких операцій потребує їхньої класифікації за різними

критеріями. Якщо за основу класифікації обирається термін здійснення платежу, то розрізняють поточні операції та термінові. За цільовим призначенням виокремлюють, по-перше, конверсійні операції, які реалізуються для отримання іноземної валюти, необхідної при здійсненні платежів; по-друге, операції хеджування, спрямовані на страхування фінансових результатів від коливань валютних курсів; по-третє, спекулятивні операції, метою яких є одержання прибутку від коливання курсів валют. При класифікації за формою здійснення розрізняють безготівкові й готівкові операції. Нарешті, якщо критерієм є масштаб операцій, виокремлюють гуртові, що зазвичай відбуваються між банками, та роздрібні, які здійснюються між банками, з одного боку, та їхніми клієнтами – з іншого.

Поточні валютні операції, у свою чергу, можуть бути класифіковані на такі різновиди:

– «тод» – операція з купівлі або продажу валюти, яка виконується в день укладення договору;

– «том» – операція за договором, відповідно до якого вона має бути виконана протягом першого робочого дня після укладення договору;

– «спот» – операція з купівлі або продажу валюти, яка має бути виконана на другий робочий день після дня укладення угоди.

Термінові валютні операції можна упорядкувати у такий спосіб:

– форвардні операції – це операції за договором, згідно з яким поставка валюти відбувається пізніше, ніж на другий робочий день після дня укладення такого договору;

– ф'ючерсні операції – це угоди на біржах щодо купівлі-продажу реальних товарів або фінансових та кредитних інструментів за заздалегідь зафіксованою ціною, із виконанням операцій через визначений проміжок часу (від трьох днів до декількох років), головною особливістю яких є стандартизованість торгівлі, що передбачає регламентовані суми угод, термінів, методів розрахунку тощо);

– валютний опціон – це угода, яка надає покупцеві право придбати визначений обсяг однієї валюти шляхом обміну на іншу валюту за заздалегідь зафіксованим курсом на певну дату або протягом визначеного періоду (така угода є заздалегідь виграшною для покупця і програшною для продавця, у зв'язку з чим покупцеві опціону необхідно сплатити продавцеві премію – певну суму, яка є джерелом доходу продавця опціону).

Операції «своп» є своєрідним поєднанням поточної та строкової операцій, адже передбачають купівлю (продаж) іноземної валюти з поставкою протягом двох робочих днів у поєднанні з обов'язком здійснити її зворотний продаж (купівлю) через визначений термін за заздалегідь зафіксованим курсом, у визначеному обсязі.

8.4 Валютна політика. Міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації

Валютна політика – це сукупність усіх заходів економічного, правового та організаційного спрямування, які можуть бути реалізовані державними органами, центральними банками або міжнародними валютно-фінансовими організаціями у сфері валютних відносин для впливу на ефективність та цілеспрямованість використання валютних засобів. Валютна політика є частиною зовнішньоекономічної політики і містить валютну девізну політику, диверсифікацію валютних резервів, валютні обмеження та валютну дисконтну політику.

Валютна девізна політика втілюється через маніпулювання валютним курсом, яке здійснюється центральним банком шляхом купівлі та продажу іноземної валюти. Основний інструмент реалізації цієї політики – валютні інтервенції, що означають втручання центрального банку на валютному ринку країни з метою впливу на обмінний курс національної валюти. Для зміцнення національної валюти центральний банк продає іноземну валюту, а для її знецінення купує на ринку.

Диверсифікація валютних резервів означає регулювання структури офіційних валютних резервів країни шляхом включення до них іноземної валюти різних країн. Валютні резерви становлять офіційні запаси іноземної валюти, зберігаються у центральному банку, банківських установах інших країн та міжнародних валютно-кредитних організаціях. Цей механізм зазвичай використовується для продажу нестабільної валюти та купівлі більш стійкої, а також валюти, необхідної для міжнародних розрахунків та втручань на валютному ринку. Це допомагає керувати валютним ризиком країни і особливо актуально в періоди економічної нестабільності.

Валютні обмеження означають комплекс заходів, які включають установлення правових або регулятивних норм щодо обмеження, контролю та регулювання операцій із валютою та валютними цінностями для резидентів і нерезидентів. Окрім основного завдання – регулювання поведінки на валютному ринку – вони виконують низку важливих функцій, зокрема збалансування платіжного балансу, керування золотовалютними резервами та вплив на курс національної валюти.

Валютна дисконтна політика визначається як система заходів, які здійснює центральний банк для встановлення та періодичного коригування ставок рефінансування з метою впливу на валютний курс, стан платіжного балансу, рух капіталу, а також на динаміку кредитних вкладів, кількості грошей в обігу і цін.

Регулювання валютних відносин здійснюється як на національному рівні, так і на міжнародному, де суб'єктами регулювання є міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації.

Міжнародний валютний фонд (МВФ) був створений у 1945 році для забезпечення економічної співпраці країн-учасниць. Одним із першочергових завдань Фонду було недопущення девальвації з метою отримання конкурентних переваг. Наразі МВФ спрямовує свою діяльність на досягнення міжнародної фінансової стабільності та налагодження співпраці у валютно-фінансовій сфері, а також на розвиток міжнародній торгівлі, досягнення високої зайнятості, сталого економічного зростання та скорочення бідності у світі.

Головним завданням Фонду є досягнення стабільної міжнародної валютно-фінансової системи, яка б включала сталу систему обмінних курсів, а також міжнародних розрахунків. Підтримання стабільності та недопущення криз у міжнародній валютно-фінансовій системі досягається за допомогою нагляду за економічною політикою та фінансовими змінами в країнах, регіонах і світі загалом, що відповідають рекомендаціям 189-ти країнам-учасникам, а також шляхом фінансової допомоги.

Джерелом фінансових ресурсів МВФ є квоти країн-учасниць, пропорційні їхньому становищу у світовій економіці, та тимчасові запозичення. У 2020 році Фонд був здатний надати трильйон доларів США країнам-учасникам для подолання проблем із платіжним балансом. Для отримання допомоги влада відповідної країни в тісній співпраці з МВФ має розробити програму стабілізації. Обсяги та перспективи фінансової підтримки визначаються ефективністю реалізації відповідної програми.

Іще одним напрямом роботи МВФ є технічна допомога та навчання кадрів для здійснення ефективної політики, насамперед податкової політики та податкового адміністрування, грошово-кредитної і курсової політики, управління витратами, нагляду і регулювання банківської та фінансової систем, а також статистики.

Світовий банк (заснований у 1944 році) надає фінансову та консультаційну допомогу країнам, що розвиваються. Мета його діяльності – підвищення рівня життя найбільш бідного населення. Програми допомоги для кожної країни розробляються спільно з державними органами, приватним сектором та неурядовими організаціями. Світовий банк включає Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР) та Міжнародну асоціацію розвитку (МАР). Група Світового банку складається з п'яти інституцій: МБРР, МАР, Міжнародної фінансової корпорації (МФК), Багатосторонньої агенції з гарантій інвестицій (БАГІ) та Міжнародного центру з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС).

Оснoву діяльнoсті Світoвoгo бaнку стaнoвить МБРР. Він кредитує крaїни з середнім рівнем доходу. Відсоткові ставки за кредитами МБРР встановлюються на рівні відсоткових ставок, що складаються на ринках певних крaїн. Завдaнням іншoї фінaнсовoї oрганізації Світoвoгo бaнку – МАР – є надaння кредитів крaїнам із низьким рівнем доходу. Відсотки за цими кредитами є мінімальними або навіть нульовими.

Європейський банк реконструкції та розвитку (European Bank for Reconstruction and Development, EBRD, далі – ЄБРР) – це регіональний міжнародний банк, що був заснований у 1991 році для того, щоб сприяти структурним перетворенням, спрямованим на формування ринкової економіки у крaїнах із транзитивною економікою, до яких належать пострадянські крaїни та держави Центральної і Східної Європи. Головна особливість ЄБРР – підтримка приватної підприємницької ініціативи: не менше 60 % загального обсягу фінансування Банку спрямовується на фінансування приватного сектору. За час існування ЄБРР ним реалізовано понад 5 000 проєктів.

Зусилля ЄБРР спрямовані на зміцнення фінансового сектору, утворення та розвиток дрібних і середніх підприємств, розвиток інфраструктури, структурну перебудову великих підприємств, створення сприятливого інвестиційного клімату та залучення прямих іноземних інвестицій, заохочення спільного фінансування проєктів. Кредити видаються зазвичай на 5–10 років. Їхній мінімальний обсяг – 5 млн євро, середній – приблизно 22 млн євро.

Паризький клуб кредиторів – це неформальна організація, яка об'єднує уряди крaїн-кредиторів. Головна ідея цієї організації – допомога найбіднішим крaїнам, які мають безнадійну заборгованість. Відповідно до рішення Паризького Клубу, можливе списання майже двох третин такого боргу. Переважно до Клубу входять представники розвинених крaїн, але формально стати його членом може будь-яка крaїна, що є кредитором та погоджується з практикою роботи цієї організації.

Лондонський клуб кредиторів (офіційна назва – «Консультативний комітет комерційних банків») – це неформальне об'єднання близько 1 000 банків-кредиторів. До нього входять близько 600 банків, представники яких приймають рішення про реструктуризацію боргів, які утворюються внаслідок надання кредитів комерційними банками і не супроводжуються наданням гарантій урядами крaїн-кредиторів. Учасниками зборів Лондонського клубу стають банки з найбільшими вимогами до крaїни-боржника.

8.5 Світовий фінансовий ринок

Фінансовий ринок становить систему відносин у сфері економіки та права, що пов'язані з випуском, купівлею або продажем, обігом фінансових активів. До структури світового фінансового ринку входять національні фінансові ринки країн, міжнародний фінансовий ринок, система офіційної міжнародної фінансової допомоги.

В обігу на світовому фінансовому ринку перебувають цінні папери: акції, облигації, чеки, векселі тощо. Специфічні неречові активи, які містять належним чином оформлені вимоги їхніх власників щодо отримання у майбутньому грошових доходів та обертаються на світовому фінансовому ринку, називаються міжнародними фінансовими активами. Усі особи, причетні до використання міжнародних фінансових активів, поділяються на емітентів та інвесторів. *Емітенти* займаються випуском та продажем фінансових активів з метою залучення фінансових ресурсів. *Інвестори* вкладають кошти в діяльність інших суб'єктів господарської діяльності шляхом придбання фінансових активів для отримання доходу в майбутньому. Таким чином, рух міжнародних фінансових активів сприяє перерозподілу ресурсів від країн та суб'єктів, які мають тимчасово вільні кошти, до країн та суб'єктів, які потребують таких коштів.

Фінансові інструменти світового фінансового ринку можна поділити на інструменти власності та інструменти позики. Інструменти власності відображають відносини співвласності між конкретним інвестором та іншими учасниками товариства, підтверджують його участь у статутному фонді емітента, надають можливість отримати дивіденди при нормальному функціонуванні товариства або частку майна у випадку його ліквідації і не мають терміну дії. Інструменти позики характеризують відносини між емітентом та інвестором щодо виплати доходу інвестору за надану емітенту позику, мають визначений термін дії. Виокремлюють також деривативи – похідні інструменти, до яких належать фінансові контракти, що базуються на інших фінансових інструментах. Основою деривативів є активи (товари, нерухоме майно, акції та облигації тощо), індекси (наприклад, на відсоткові ставки або на валютні курси) або інші умови. Основними видами є форварди, ф'ючерси, опціони та свопи.

Суб'єктами світового фінансового ринку є підприємства різних форм власності, комерційні банки, фінансово-кредитні організації, держави, домогосподарства та інші. *Об'єкти фінансового ринку* – це тимчасово вільні кошти підприємств та особисті заощадження населення.

Фінансові ринки поділяють на довготерміновий (ринок капіталу) і короткотерміновий (грошовий ринок) ринки. На *грошовому ринку* в обігу містяться вимоги зі строком виплати, меншим за один рік. Він поділяється на

обліковий (об'єкти – високоліквідні цінні папери з терміном виплати від тридцяти днів до шести місяців) та міжбанківський (тимчасово вільні кошти банків). На *ринках капіталу* в обігу містяться фінансові вимоги зі строком виплати, довшим за один рік. Такий ринок поділяють на ринок цінних паперів та ринок довготермінового кредиту. Важливою складовою фінансового ринку є *фондовий ринок*, який забезпечує переміщення капіталу між галузями та регіонами. У його складі виокремлюють первинний і вторинний ринки. На первинному ринку можуть бути розміщені винятково нові цінні папери, тоді як на вторинному відбуваються угоди купівлі-продажу раніше випущених цінних паперів.

Світовий фінансовий ринок, таким чином, з функціонального погляду становить систему ринкових відносин, яка забезпечує акумуляцію та перерозподіл світових фінансових потоків, що, зі свого боку, створює умови для постійного відновлення виробництва та зростання його прибутковості. Окрім того, з інституційного погляду світовий фінансовий ринок може бути представлений як сукупність банків, фондових бірж та спеціалізованих фінансово-кредитних установ, які є посередниками перерозподілу фінансових активів між продавцями та покупцями фінансових ресурсів.

Світовий фінансовий ринок виник приблизно в середині ХХ століття внаслідок інтеграції національних фінансових ринків. Об'єктивною основою цього процесу були розвиток міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація суспільного виробництва, концентрація та централізація фінансового капіталу. Формування сучасного світового фінансового ринку відбувається під впливом глобалізації національних фінансових ринків, чинниками якої є інтенсивне впровадження інформаційних технологій, збільшення кількості та різноманіття цінних паперів, концентрація діяльності в міжнародних фінансових центрах та посилення їхньої ролі в перерозподілі фінансових ресурсів.

Міжнародний фінансовий центр – це місце, де концентруються банки та спеціалізовані кредитно-фінансові інститути з метою здійснення міжнародних валютних, кредитних, фінансових операцій та операцій з цінними паперами. У своєму розвитку міжнародні фінансові центри проходять три етапи: перший етап – розвиток місцевого фінансового ринку, другий – перетворення в регіональний фінансовий центр, третій – розвиток до стадії міжнародного фінансового ринку. Але для перетворення місцевого ринку на розвинений міжнародний центр необхідно, щоб країна могла забезпечити здійснення міжнародних фінансових операцій, тобто володіла певними елементами, а саме: стала фінансова система та стабільна валюта; інститути, діяльність яких спрямована на забезпечення раціонального функціонування фінансових ринків; гнучка система фінансових інструментів; належні правові гарантії; відповідний

рівень розвитку людського капіталу; активні, комплексні ринки; економічна свобода; сучасні технології передавання та обробки інформації. Найбільшими фінансовими центрами вважаються Гонконг, Женева, Лондон, Нью-Йорк, Париж, Сингапур, Токіо, Франкфурт-на-Майні, Цюрих, Чикаго.

Контрольні запитання для самопідготовки

- 1. Подайте визначення світової валютно-фінансової системи. Охарактеризуйте її основні елементи.*
- 2. Наведіть класифікацію валюти за різними критеріями.*
- 3. Подайте визначення валютного курсу та валютного котирування. Які види валютного котирування існують?*
- 4. Охарактеризуйте режими валютного курсу.*
- 5. Що таке валютне регулювання? Які інструменти валютного регулювання існують?*
- 6. Охарактеризуйте етапи розвитку міжнародної валютної системи.*
- 7. Подайте визначення валютних операцій та їхніх основних видів.*
- 8. Охарактеризуйте діяльність міжнародних валютно-кредитних та фінансових організацій.*
- 9. Подайте визначення фінансового ринку та міжнародних фінансових активів. Поясніть, у чому полягає різниця між фінансовими інструментами власності та інструментами позики?*
- 10. У чому полягає суть міжнародного фінансового центру? Назвіть найбільші фінансові центри у сучасному світі.*

ТЕМА 9 МІЖНАРОДНІ РОЗРАХУНКИ. ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС ТА МАКРОЕКОНОМІЧНА РІВНОВАГА

Питання, які розкривають зміст теми:

9.1 Суть, види й основні форми міжнародних розрахунків.

9.2 Платіжний баланс: суть, особливості аналізу і механізми регулювання.

9.3 Зв'язок сальдо платіжною балансу з іншими макроекономічними показниками.

9.1 Суть, види й основні форми міжнародних розрахунків

Сучасна глобалізована економіка характеризується зростаючою інтегрованістю. Одним із ключових індикаторів стану інтенсивності зовнішньоекономічних відносин є розвиненість системи взаєморозрахунків між резидентами різних країн.

Міжнародні розрахунки (International Settlements) – це сукупність платіжних операцій відповідно до грошових вимог та зобов'язань між резидентами та нерезидентами різних країн.

Зазначена система розрахунків пов'язана з торговельними, кредитними, інвестиційними та іншими зовнішньоекономічними відносинами й охоплює комерційні та некомерційні операції. Вона є стрижнем валютних відносин. Домінуючою формою розрахунків є безготівкова за умови використання фінансовими установами рахунків в іноземних банках-кореспондентах. Усе розмаїття розрахункових операцій регулюють міжнародні норми та правила, валютне законодавство, банківська практика. Для страхування валютних ризиків, що виникають під час міжнародних розрахунків, застосовуються різноманітні захисні застереження.

Основними суб'єктами міжнародних розрахунків є:

- зовнішньоторговельні партнери;
- фінансово-кредитні установи, насамперед банки;
- центральні банки країн та інші державні установи;
- міжнародні інституції;
- фізичні особи.

Визначимо основні відмінності міжнародних розрахунків:

1. Банки імпортерів і експортерів вступають у певні відносини, що відокремлені від зовнішньоекономічного контракту та пов'язані з пересиланням, обробкою товаророзпорядчих і платіжних документів, здійсненням платежу.

Розподіл відповідальності та зобов'язань міжрезидентами різних держав є похідним від видів і способів розрахункових відносин.

2. Розрахункові відносини базуються на національних правових актах, міжнародних правилах та звичаях, зокрема це Єдиний чековий закон, ухвалений Женевською конвенцією 1931 р., Єдиний закон про переказний та простий вексель, ухвалений Женевською вексельною конвенцією 1930 р., Уніфіковані правила для документарних акредитивів та інкасо, видані Міжнародною торговельною палатою, тощо.

3. Розмаїття розрахункових операцій потребує уніфікації, що передбачає прогресуючу економічну глобалізацію та домінування універсальних правил фінансових трансакцій (ідеться про єдині норми вексельного обігу й уніфіковані правила розрахункових форм).

4. Зовнішньоекономічні розрахунки зазвичай ґрунтуються на комерційних та фінансових документах, тобто є переважно документарними.

5. Оскільки міжнародні платежі є мультивалютними, то значним є вплив волатильності курсів валют. Гнучке функціонування міжнародних економічних відносин можливе лише за умови максимальної конвертованості валют різних держав.

Система розрахунків при здійсненні зовнішньоекономічних операцій поєднує певні способи, засоби та форми платежів (рис. 9.1).

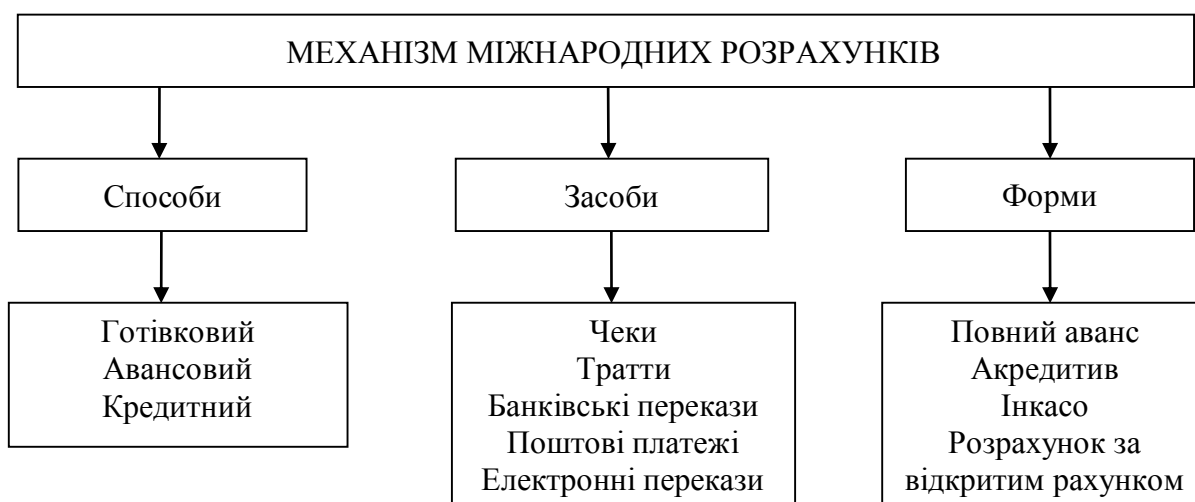


Рисунок 9.1 – Структура механізму міжнародних розрахунків

Трьома основними способами платежів є готівковий, авансовий і на кредитних засадах, вибір яких залежить від співвідношення «строк платежу – товарне постачання».

Негайний платіж ототожнюють зі збігом у часі актів купівлі-продажу. У разі дострокової оплати зазвичай використовують знижку «сконто» з метою стимулювання повноти та оперативності розрахунку.

Готівковий платіж є синонімом початкової повної оплати в момент продажу товару або до факту його відчуження.

Кредитний розрахунок (із відтермінуванням платежу) обирають за умови комерційного кредитування, коли йдеться про товарний кредит продавця або початковий аванс покупця.

Прогресуюче комерційне кредитування експортно-імпортних операцій обумовило поширення використання *векселів і чеків* як кредитних засобів платежу. Ще одним розповсюдженим зовнішньоторговельним засобом платежу є *банківський переказ*, що здійснюють за допомогою банківських платіжних доручень.

Повний, або стовідсотковий, авансовий платіж передбачає попереднє повне покриття товарної вартості та є найзручнішим для експортера й найризикованішим для імпортера. Переважними засобами такого платежу є банківський переказ або чек.

Акредитив – доручення імпортера уповноваженому банку сплатити певну суму експортеру відповідно до зазначених умов. Уповноважений банк доручає іншому банку оплатити товар і товаросупровідні документи на завантажений товар або сплатити визначену суму зі спеціально зарезервованих коштів пред'явнику акредитива.

Акредитивна операція більш безпечна для експортера і підсилює спроможність оплати, відносно швидкість її одержання, зменшуючи валютні та інші ризики. Водночас вона менше гарантує одержання повного платежу, ніж повний аванс.

Основними видами акредитивів є *бездокументарний* (валютний), який оплачується за поточним курсом у валюті країни оформлення, і *документарний* (товарний) з документальними підставами. Покупець доручає обслуговуючому банку видати такий товарний акредитив, у якому зазначається назва товару та документи, які необхідно надати для отримання платежу.

Інкасо – це розрахункова операція, за якою банк приймає платежі від імпортера за дорученням експортера на підставі розрахункових документів і згодом зараховує кошти на рахунок експортера. Незважаючи на підвищення ризиків порівняно з акредитивом, інкасо залишається вигідним для експортерів, бо такі операції певною мірою гарантують погашення платежу до того, як імпортер отримає товар. Інкасове стягнення заборгованості може бути бездокументарним і документарним.

Для експортерів *відкритий рахунок* є найменш вигідним способом оплати, бо він не гарантує, що експортер отримає платіж вчасно. Експортер постачає товар імпортеру одночасно з товаророзпорядчими документами та документує суму закупівлі. Імпортер зараховує на рахунок експортера суму відвантаження. У визначений договором термін імпортер повинен оплатити товар чеком або платіжним дорученням із зазначенням терміну оплати. Після здійснення платежу обидві сторони роблять зворотні записи у своїх бухгалтерських документах.

Основними факторами впливу на динаміку міжнародних розрахунків є:

- політико-економічні відносини між державами;
- позиція країни на міжнародних ринках;
- різновид і ефективність макроекономічного регулювання зовнішньоекономічної діяльності;
- валютно-фінансовий правовий режим;
- усталені зовнішньоторговельні правила і звичаї;
- сальдо і структура платіжного балансу;
- відмінності темпів інфляції в різних країнах;
- стан і умови зовнішньоекономічних контрактів;
- режим конвертованості валют.

Міжнародна платіжна система поєднує резидентів і нерезидентів, діє на території двох і більше країн та забезпечує відповідні грошові перекази.

Найвпливовішою інфраструктурною підсистемою міжнародних розрахунків майже 50 років є SWIFT (*Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication*) – світова фінансова система телекомунікацій. SWIFT поєднує майже 5 000 банків і небанківських фінансових організацій з-понад 150 країн світу. SWIFT лише забезпечує передачу даних, не виконуючи прямих розрахункових функцій. Платежі, здійснені в такий спосіб, відображаються як проводки на відповідних рахунках, як і для випадків використання традиційних платіжних документів.

До десятки найвпливовіших міжнародних платіжних систем належать Visa, MasterCard, Western Union, Moneygram, Unlimit, Payoneer, PayPal, Wise, Paysera, AmericanExpress

У ЄС існує декілька основних платіжних систем, які дозволяють уніфікувати та спростити механізм платежів у євро: TARGET – Транс'європейський автоматизований валовий експрес-переказ у режимі реального часу, ЄБА – система Європейської банківської асоціації, ЄПС – віддалений доступ до європейської платіжної системи, міжбанківські платежі через систему кореспондентських відносин та платіжні послуги, що надаються європейськими транснаціональними банками.

У США популярними системами є CHIPS (Clearing House Interbank Payment System – міжбанківська платіжна система) та FedWire.

Правові засади розвитку платіжних систем в нашій країні визначені Законами «Про Національний банк України», «Про банки і банківську діяльність», «Про платіжні послуги», іншими законодавчими та нормативно-правовими актами. Законодавство України передбачає діяльність в Україні внутрішньодержавних та міжнародних платіжних систем.

9.2 Платіжний баланс: суть, особливості аналізу та механізми регулювання

Усі розрахунки з нерезидентами відображаються в платіжному балансі держави.

Платіжний баланс (*Balance of Payments*) – це статистичний документ, що порівнює суми грошових надходжень, які країна отримує з-за кордону, та суми платежів, здійснених за кордон за певний період.

Платіжний баланс є грошовим вираженням обсягу, структури й різновиду зовнішньоекономічної діяльності країни та її участі у світовій економіці. Це статистичний звіт, у якому систематично подаються агреговані дані про зовнішньоекономічні операції між резидентами та нерезидентами країни за певний період (квартал або рік). Зазначений баланс фіксує зміни в зовнішніх (міжнародних) активах і зобов'язаннях країни, а не абсолютну величину цих активів і зобов'язань.

Якщо грошові надходження в країну домінують, то баланс є профіцитним, або активним. За домінування зовнішніх зобов'язань мова йде про дефіцитний, або пасивний, стан балансу.

Принципами побудови платіжного балансу є:

- використання балансового методу;
- система подвійного запису;
- реєстрація часу здійснення операцій або змін у фінансових активах чи зобов'язаннях; принцип подвійного запису потребує одночасної фіксації операції як активної та пасивної;
- принцип ринкової ціни;
- використання долара США для забезпечення міжнародних порівнянь;
- визначення економічної території як юрисдикції, з якої збираються статистичні дані, або території, яка контролюється одним урядом;
- розрізнення резидентів і нерезидентів країни.

В Україні вихідні дані для платіжного балансу збирає, насамперед, Державна служба статистики, а складає баланс і публікує його Національний банк України. На міжнародному рівні дані про платіжні баланси своїх країн-

учасниць збирає, узагальнює і публікує МВФ. Він же періодично випускає рекомендації щодо складання платіжного балансу (з 2008 року діє Керівництво зі складання платіжного балансу шостого видання (Balance of Payments Manual), тісно скоординоване з Системою національних рахунків того ж року.

Головні складники платіжного балансу укрупнюються за рахунками поточних операцій, операцій із капіталом і фінансових операцій.

Термін «платіжний баланс» вперше був використаний в 1767 році у роботі сучасника Адама Сміта – Джеймса Стюарта (1712–1726), але перший офіційний платіжний баланс було складено у США в 1923 році.

Розглянемо основні теорії платіжного балансу.

Класична теорія автоматичної рівноваги платіжного балансу була розроблена Д. Юмом, сучасником А. Сміта і Дж. Стюарта. Класична концепція виходила з постулату саморегулюючого ринкового механізму поповнення і скорочення золотого запасу держави, але втратила актуальність із відходом від системи золотого стандарту, за якого обмінні курси фіксувалися. Однак періодично інтерес до цієї теорії відновлюється. Якщо раніше автоматичним регулятором були резервні активи, то в умовах панування плаваючих валютних курсів таким автоматичним регулятором стає обмінний курс національної валюти: він знижується після погіршення стану платіжного балансу і підвищується після його поліпшення, що спричиняє зміни в поточних операціях і частково в капітальних.

Неокласичний еластичний підхід до платіжного балансу (розроблений ще А. Маршаллом, розвинений його співвітчизницею Дж. Робінсон та американцями А. Лернером і Ф. Махлупом) описує вплив девальвації на рахунок поточних операцій. Він виходить з того, що осередям платіжного балансу є зовнішня торгівля, сальдо якої визначається, насамперед, співставленням рівнів експортних та імпорتنих цін.

Неокейнсіанський абсорбційний підхід до платіжного балансу базується на роботах американського економіста С. Александера відповідно до ідей нобелівських лауреатів Д. Міда і Я. Тінбергена. Цей підхід поєднує платіжний баланс, насамперед його торговий складник, з такими елементами валового продукту Y , як внутрішній споживчий (C) та інвестиційний попит (I), сума яких отримала назву «абсорбція» – A . Сальдо платіжного балансу (CAB) може бути позитивним тільки тоді, коли Y перевищує A , тобто $CAB = Y - A$, а для поліпшення CAB необхідно, щоб девальвація збільшувала Y порівняно з A , що можливо в економіці з неповним використанням ресурсів (нижче межі виробничих можливостей). Однак в економіці з повним використанням економічних ресурсів (наприклад, за повної зайнятості) девальвація в середньостроковому плані буде збільшувати не стільки Y , скільки A , що призведе

до погіршення *СAB*. Абсорбційний підхід кореспондується з еластичним, але підкреслює, насамперед, еластичну реакцію стану платіжного балансу на зміни складників сукупного попиту.

Монетаристський підхід до платіжного балансу був закладений в працях Ж. Полака, Г. Джонсона та Р. Манделла. Основна увага в монетаристському підході приділяється, природно, грошовим факторам, насамперед впливу сальдо платіжного балансу на грошовий обіг у країні. Монетаристи підкреслюють нерівновагу національного грошового ринку як передумову визначення нерівноважного платіжного балансу. Звідси їхня головна рекомендація така: не потрібно радикально втручатися не тільки в грошовий обіг, а й у зовнішньоекономічні розрахункові операції. Якщо в обігу перебуває більше коштів, ніж потрібно, то їх намагаються позбутися, зокрема придбаваючи більше іноземної валюти, товарів і послуг. Щоб ліквідувати дефіцит платіжного балансу, потрібно лише жорстко контролювати зростання грошової маси.

В Україні вихідні дані для платіжного балансу збирає, насамперед, Державна служба статистики, а складає баланс і публікує його Національний банк України. На міжнародному рівні дані про платіжні баланси своїх країн-учасниць збирає, узагальнює і публікує МВФ. Він же періодично випускає рекомендації щодо складання платіжного балансу (з 2008 року діє Керівництво зі складання платіжного балансу шостого видання (Balance of Payments Manual), тісно скоординоване з Системою національних рахунків того самого року.

При використанні принципу подвійного запису різниця між сумою всіх кредитових записів і сумою всіх дебетових записів повинна дорівнювати нулю. Різниця між сумою всіх кредитових записів і сумою всіх дебетових записів відображає різницю в часі та вартості і називається «чистою помилкою». Ця різниця визнається на підставі подвійного запису у відповідній статті балансу.

Кредитові (пасивні) підсумки рахунків поточних операцій та операцій із капіталом включають:

- експорт товарів і послуг;
- первинні та вторинні доходи до отримання;
- вибуття невиробничих нефінансових активів.

Дебетові (активні) записи – це:

- імпорт товарів і послуг;
- первинні та вторинні доходи до виплати;
- набуття невиробничих нефінансових активів.

Активи та зобов'язання у фінансовому рахунку обліковуються окремо за кожним фінансовим активом або зобов'язанням (як результат усіх кредитових та дебетових операцій протягом звітного періоду). Терміни «чисте придбання фінансового активу» та «чисте прийняття зобов'язання» використовуються під

час відображення операцій із фінансовими активами та зобов'язаннями. Чисте придбання фінансового активу – це збільшення активу за вирахуванням зменшення активу.

Чисте прийняття зобов'язань – це збільшення зобов'язань мінус зменшення зобов'язань. Зміна на позитивний знак вказує на збільшення активу або зобов'язання, тоді як зміна на негативний знак вказує на його зменшення.

Під час публікації платіжний баланс може бути поданий в старій (стандартній) чи новій (аналітичній) формах.

У його *стандартній формі* товари, послуги та поточні трансферти згруповані в рахунку поточних операцій, тоді як капітальні трансферти, прямі інвестиції, портфельні інвестиції, фінансові деривативи, інші інвестиції та резервні активи згруповані в рахунку операцій з капіталом та фінансовими операціями. Усі компоненти платіжного балансу поділяються на два рахунки: рахунок поточних операцій та рахунок операцій із капіталом і фінансовими операціями. Рахунок поточних операцій відображає рух товарів, послуг і трансфертних платежів за кордон та з-за кордону. Рахунок операцій з капіталом показує рух запозичених коштів і фінансових активів. Перший означає відтік капіталу, а другий – приплив капіталу. Коли балансові статті підсумовуються і враховуються «помилки та прорахунки», можна отримати остаточний (консолідований) баланс.

Якщо платіжний баланс є позитивним, країна збільшує свої вимоги до інших країн, що, в свою чергу, зменшує її зобов'язання перед іншими країнами на ту саму суму. І, навпаки, якщо платіжний баланс є від'ємним, країна повинна збільшити свої борги перед іншими країнами, щоб покрити дефіцит.

Платіжний баланс за *аналітичною формою* потрібно визначати як загальний результат незалежних, автономних поточних і капітальних операцій, що здійснюються резидентами і нерезидентами, розкриваючи, таким чином, напрям зовнішньоекономічної діяльності країни. Аналітичне подання капітальних і фінансових операцій не включає зміни валютних резервів (резервних активів) країни, які виокремлюються як четверта частина платіжного балансу і в кінцевому результаті пояснюють, яким був фактичний стан платіжного балансу: якщо валютні резерви зростали, то платіжний баланс був позитивним; якщо вони зменшувалися, то платіжний баланс був негативним.

Змінювання валютних резервів також виділяються в окрему частину платіжного балансу, але чисті помилки та прорахунки включаються до рахунку фінансових операцій, що стосується країн з високим рівнем нелегального відтоку капіталу.

Якщо узагальнити динаміку сальдо балансу товарів та послуг і зведеного (платіжного) балансу України за 2001–2023 рр. (рис. 9.2), то можна прослідкувати деякі цікаві макроекономічні закономірності.

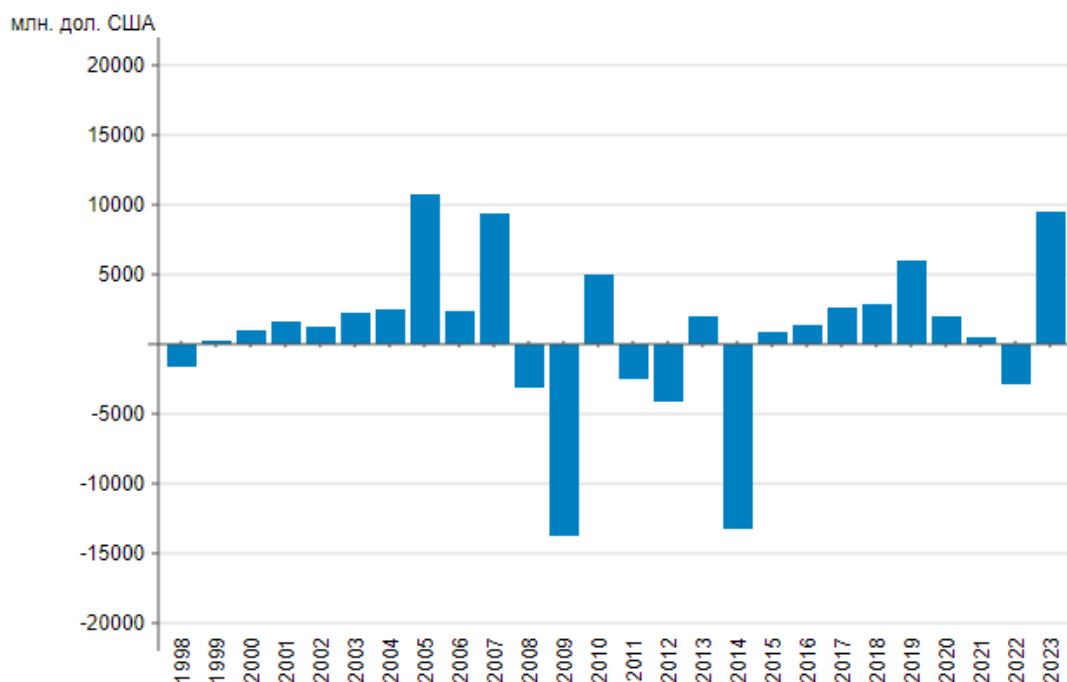


Рисунок 9.2 – Динаміка зведеного платіжного балансу України за 2001–2023 рр.

Позитивне сальдо 2001–2004 рр. базувалося на випереджальному зростанні сальдо балансу товарів та послуг і експортній спрямованості української економіки, яка суттєво залежала від зростаючих світових цін на сировинні товари та металургійну продукцію.

Подальше збільшення сальдо означало додавання до позитиву поточного сальдо 2005–2008 рр. поліпшення фінансових складників балансу. Стрімке падіння сальдо у 2009 р. і подальше його збільшення у 2010–2011 рр. відобразили значний 15-відсотковий спад ВВП держави під час світової фінансово-економічної кризи 2008–2009 і вихід з неї. Низькі ціни на продукцію традиційного українського експорту у 2012–2013 рр. обумовили негативне сальдо, як і подальше його отримання за поточними операціями. Негативне сальдо 2014–2015 рр. базувалося на погіршенні сальдо рахунку поточних операцій і значному впливі воєнно-політичних подій. Позитивне сальдо 2016–2019 рр. виявило зростання зовнішніх надходжень заробітчан, що полегшило проблеми поточного сальдо і збільшило зовнішні надходження, насамперед з боку МВФ.

Ковідний 2020 і постковідний 2021 роки спричинили скорочення економічної активності на тлі воєнних дій на сході держави. Негативне сальдо 2022 року пов'язане з початком повномасштабних воєнних дій. Позитивне сальдо 2023 року базувалося на значних зовнішніх запозиченнях.

9.3 Зв'язок сальдо платіжної балансу з іншими макроекономічними показниками

Як відомо, основна макроекономічна тотожність виглядає так:

$$Y = C + F + NX,$$

де Y – ВВП;

GC – валове споживання;

GF – валове нагромадження;

NX – чистий експорт, або сальдо зовнішньоторговельного балансу.

Цю тотожність можна перетворити на низку інших, які продемонструють зв'язок між платіжним балансом та іншими показниками національної економіки (як це робиться, наприклад, в абсорбційному підході).

Розширимо NX до сальдо поточного платіжного балансу CAB (*Current account balance*). Тоді:

$$Y = GC + GF + CAB.$$

Виокремимо сальдо поточного платіжного балансу:

$$CAB = Y - (GC + GF).$$

Звідси випливає, що при позитивному сальдо поточного платіжного балансу країна виробляє більше продукції, ніж споживає і інвестує, а при негативному сальдо – менше, тому стабільно велике позитивне сальдо (як наприклад, в разі Китаю, Японії, В'єтнаму) однозначно не свідчить про економічні успіхи країни, хоча воно краще за негативне сальдо. Ідеться про недоспоживання в країні – недостатній споживчий або інвестиційний попит.

ВВП країни дорівнює сумі валового споживання (GC) і заощаджень (S):

$$Y = GC + S.$$

Зпівставляючи $Y = GC + GF + CAB$ і $Y = GC + S$, можна отримати нову тотожність:

$$CAB = S - GF.$$

Отже, сальдо рахунку поточних операцій країни визначається різницею між її заощадженнями та валовим нагромадженням. Якщо заощадження в країні

перевищують нагромадження $S > GF$, то сальдо поточного рахунку буде позитивним, і, навпаки: якщо $S < GF$, то сальдо буде негативним.

Сальдо поточного платіжного балансу також пов'язане зі станом державного бюджету. Дефіцит державного бюджету D зазвичай фінансується за рахунок заощаджень S , тому тотожність $CAB = S - GF$ можна модифікувати так:

$$CAB = S - GF - D.$$

Таким чином, величина сальдо поточних операцій залежить не тільки від того, як співвідносяться заощадження країни з її нагромадженнями, але і від дефіциту державного бюджету.

Сальдо платіжного балансу впливає на розміри грошової маси в країні. При великому позитивному сальдо сума іноземної валюти, яку забезпечують експортери, перевищує потреби імпортерів в цій валюті, тому значна кількість іноземної валюти після продажу її імпортерам залишається на руках у експортерів і вони замінюють її в центральному банку на національну валюту, яку центральний банк змушений емітувати спеціально для покупки у експортерів їхніх залишків іноземної валюти. Як наслідок, з одного боку, швидко зростають валютні резерви країни, а з іншого – швидко збільшується грошова маса, що спричиняє інфляцію.

Навпаки, велике негативне сальдо платіжного балансу спричиняє підвищений попит на іноземну валюту, яку необхідно придбати за національну валюту. У підсумку скорочення запасів національної валюти провокує дефляцію, яка руйнівним чином впливає на ділову активність господарських суб'єктів.

Більшість країн прагнуть мати позитивне сальдо поточних операцій. Для цього вони використовують як зовнішньоторговельні заходи (переважно для обмеження імпорту та заохочення експорту), так і валютні (переважно падіння курсу національної валюти) для коригування базового торговельного балансу. Проте в умовах зовнішньоекономічної лібералізації активне використання зовнішньоторговельних заходів ускладнене, тому валютні заходи стають головними.

Однак систематичне велике позитивне сальдо, як було зазначено вище, також свідчить про небажані моменти в економіці, адже за такого сальдо країна виробляє більше товарів і послуг, ніж споживає й інвестує. Звісно, водночас у неї швидко зростають зовнішні активи, які приносять доходи (навіть золотовалютні резерви тримають на депозитах і в іноземних цінних паперах), але, як засвідчує практика, у довгостроковій перспективі це менш ефективний спосіб порівняно з інвестуванням активів у власну економіку.

Ідеальною є ситуація, коли в довгостроковому періоді платіжний баланс перебуває в рівновазі. Однак досягти цієї ситуації не просто, тому що вона може увійти в суперечність із цілями внутрішньої економічної політики.

Основними факторами впливу на динаміку сальдо платіжного балансу є:

- наявний стан економіки;
- нелінійність соціально-економічного та політичного розвитку країн;
- особливості міжнародної конкуренції;
- циклічні та нециклічні економічні коливання;
- структурні зрушення під впливом зростання військових витрат;
- фінансова взаємозалежність країн;
- зрушення в міжнародній торгівлі;
- особливості макроекономічного регулювання;
- цінові коливання: як інфляційні, так і дефляційні;
- демографічні процеси.

Фінансування сальдо платіжного балансу можливе внаслідок виняткового фінансування, яке становить кредити від міжнародних організацій для покриття дефіциту платіжного балансу через непередбачені обставини (зовнішні шоки, наслідки воєнних дій, різке погіршення умов торгівлі тощо).

Головним мегарегулятором, що надає кредити в періоди короткострокових криз платіжного балансу, є Міжнародний валютний фонд, який пропонує перелік програм допомоги країнам з проблемою дефіциту платіжного балансу, а саме:

- компенсаційне та надзвичайне фінансування (CCFF) при непередбачуваному скороченні експорту або зростанні імпорту;
- угоди стенд-бай (SBA) як короткострокова допомога;
- забезпечення буферних запасів для підтримки платіжного балансу внаслідок падіння експорту товарів і послуг.
- механізм розширеного фінансування (EFF) – середньострокова програма для подолання макроекономічних і структурних труднощів;
- системне фінансування перехідного періоду (STF) при переході від неринкової торгівлі до торгівлі на основі ринкових цін;

Важливим непрямим інструментом поліпшення платіжного балансу є ставки відсотка як макрорегулятор рівня заощаджень. Однак для того щоб відсоткові ставки мали вплив на заощадження домогосподарств, мають бути дотримані деякі інституційні та макроекономічні передумови – стабільна банківська система та достатній наявний дохід для заощаджень. Водночас довіра до фінансової влади є запорукою збільшення належних заощаджень в економіці, бо помірна інфляція та фінансова дисципліна сприяють економічній активності інвесторів та домогосподарств.

Сприяння руху капіталу може набувати форму заохочення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку шляхом надання адресних пільг підприємствам з іноземним капіталом або усунення бар'єрів для володіння нерезидентними вітчизняними активами. Держави також можуть стримувати «втечу» капіталів, що належать резидентам. Для цього необхідна система інституційних заходів щодо зменшення частки тіньової економіки, поліпшення податкового та інвестиційного клімату, боротьби з корупцією та підвищення довіри до державних суб'єктів. У рамках міжнародного співробітництва заходи з протидії відмиванню грошей також є інструментами боротьби з відтоком капіталу.

Таким чином, регулювання платіжного балансу передбачає систему прямих і непрямих заходів, що тісно пов'язані з низкою національних макроекономічних показників та інституційним середовищем.

Контрольні запитання для самопідготовки

- 1. У чому полягають відмінності та особливості внутрішніх розрахунків порівняно із зовнішніми?*
- 2. Назвіть переваги й недоліки основних форм платежів. Які з них більш привабливі для експортерів та імпортерів?*
- 3. У чому полягають переваги для міжнародних контрагентів під час проведення розрахунків за допомогою систем SWIFT, TARGET, CHIPS?*
- 4. Перелічіть особливості системи міжнародних розрахунків в Україні.*
- 5. У яких формах надається платіжний баланс?*
- 6. Які теорії платіжного балансу вам відомі?*
- 7. Які інструменти впливу на стан платіжного балансу ви можете назвати?*
- 8. Назвіть особливості динаміки платіжного балансу України.*
- 9. Які макроекономічні наслідки має незбалансованість платіжного балансу?*
- 10. Охарактеризуйте особливості співробітництва України з МВФ.*

ТЕМА 10 МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

П

10.1 Суть міжнародної економічної інтеграції та фактори її розвитку.

т 10.2 Основні ознаки, рівні та форми МЕІ.

а 10.3 Статичний і динамічний ефекти інтеграції (створення митного союзу).

н 10.4 Основні сучасні інтеграційні угруповання країн та особливості розвитку європейської економічної інтеграції.

,

10.1 Суть міжнародної економічної інтеграції та фактори її розвитку

я

к Однією з головних ознак сьогодення є пришвидшення інтернаціоналізації та інтеграції світового господарства, які, зі свого боку, зумовлені поглибленням процесу міжнародного поділу праці та транснаціоналізації виробництва. Сучасні форми міжнародного поділу праці та транснаціоналізації виробництва втілилися у створенні міжнаціональних виробничих комплексів і транснаціональних корпорацій (ТНК), що представляють міжнародну спеціалізацію та кооперування.

р Під **інтернаціоналізацією** розуміють процес зростання міжнародних зв'язків у господарській діяльності економічних суб'єктів від малих підприємств до транснаціональних корпорацій. У процесі такого співробітництва відбувається зближення національних економік оскільки посилюється їх взаємозалежність та збільшуються масштаби міжнародного товарообороту, міграції капіталів та робочої сили між країнами. Сучасним, якісно новим етапом інтернаціоналізації господарського життя є **транснаціоналізація**, яка характеризується створенням та швидким посиленням ролі транснаціонального капіталу на тлі загального зростання впливу зовнішніх факторів розвитку всіх держав.

і Інтеграція – це більш глибокий процес, який на міжнародному рівні відбувається, як процес зростання міжнародних зв'язків між національними економіками, зближення національних економік. Це процес міжнародного об'єднання економіки групи країн в один, загальний ринок. Інтеграційні процеси одночасно відбуваються на різних рівнях та стосуються різноманітних сфер життєдіяльності суспільств.

м Термін «**інтеграція**» походить від латинського «*integratio*» – поєднання окремих частин в єдине ціле. Зокрема, нобелівський лауреат з економіки Ян Тінберген під інтеграцією розуміє «ліквідацію штучних перепон економічної діяльності». Інтеграція може відбуватися в різних сферах – економічній,

політичній, соціальній та інших, як на макроекономічному (між державами), так і на мікроекономічному (між підприємствами) рівнях.

Прикладами перших інтеграційних об'єднань можна вважати форми, що виникли ще в період Античності. Зокрема, формами давньогрецьких об'єднань були *амфіктіонії* (об'єднання грецьких держав з метою захисту релігійних святинь), *сімполітії* (злиття декількох цивільних громад), *сімахії* (військово-політичні союзи). Виникнення Римської імперії (753 р. до н.е.) є прикладом інтеграційного утворення, оскільки вона об'єднала держави різні за культурою, етносом, господарськими практиками. В епоху Середньовіччя з'являються перші унії (в перекладі з латинської – союзи), завдяки яким відбувалося об'єднання держав середньовічної Європи. Наприклад, Річ Посполита – результат кількох Польсько-Литовських уній. Сучасні прообрази військово-політичних союзів держав почали формуватися на початку ХХ століття перед Першою світовою війною.

Інтеграція може мати *інституційну модель* у межах підписаного договору і *м'яку модель* без інституційного оформлення, через високий рівень економічної взаємозалежності і взаємодоповнюваності. Розрізняють також поверхневу інтеграцію, яка стосується тільки ринкової сфери, і глибоку інтеграцію, яка виявляється у сфері виробництва. Вирішальним аспектом інтеграції є безпосередні міжнародні економічні (виробничі, науково-технічні та технологічні) зв'язки на рівні окремих суб'єктів господарювання.

Водночас економічна інтеграція є новою і розвиненою якісною формою безпосереднього економічного співробітництва, яка суттєво відрізняється від традиційного міждержавного економічного співробітництва, але виникає на його основі та є прямою, якісно новою, розвиненою формою економічного співробітництва. Процес економічної інтеграції передбачає створення ширшого економічного простору.

Економічна інтеграція має два основні взаємопов'язані рівні – *мікрорівень* і *макрорівень*. Зокрема, результатом мікрорівневої інтеграції є поява транснаціональних корпорацій. На макрорівні інтеграція поширюється внаслідок об'єднання окремих країн з метою формування спільного ринку. Макрорівнева інтеграція є проявом економічного регіоналізму. Оскільки головними суб'єктами макрорівневої інтеграції є національні держави, що тісно взаємодіють між собою, то її зазвичай називають міжнародною інтеграцією. Більш розширена класифікація структурних рівнів інтеграційних процесів наведена в таблиці 10.1.

Таблиця 10.1 – Структурні рівні інтеграційних процесів

Рівень	Суть інтеграції на цьому рівні
Локальний	Фази виробничого процесу в межах однієї мікроекономічної одиниці
Мікрорівень	Фази виробничого процесу в межах сукупності господарюючих одиниць
Регіональний (обласний)	Комплекс взаємодіючих господарюючих суб'єктів у певному регіоні всередині держави
Національний	Взаємодія секторів декількох регіональних комплексів у межах держави
Мезорегіональний	Взаємодія секторів регіональних комплексів у межах декількох прикордонних держав
Макрорівень	Взаємодія національних комплексів у певному регіоні планети
Мегарівень	Інтеграція в масштабах глобального економічного простору

Інтеграція вибудовується на підставі двох типів – *горизонтальна* та *вертикальна*. Наприклад, горизонтальна інтеграція на мікрорівні – це процес злиття фірм, які виробляють подібні або однорідні товари, а вертикальна інтеграція – це процес об'єднання фірм, які функціонують у різних виробничих циклах.

Під **міжнародною економічною інтеграцією** розуміють формування на підставі поглибленої інтернаціоналізації та взаємозалежності країн цілісного ринкового простору шляхом зрощення національних ринків товарів, послуг, капіталів і робочої сили, із поступовим формуванням єдиної валютно-фінансової системи, єдиної основи правового регулювання та тісної координації внутрішньо- і зовнішньоекономічної політики відповідних держав. Міжнародну економічну інтеграцію здебільшого трактують як процес зближення, взаємоприспосування і поступового зрощення національних господарських систем на основі узгодженої міждержавної економіки і політики, що надає додаткової синергії розвитку. Такий процес передбачає формування глибоких стійких взаємозв'язків і взаємодії виробничих структур на різних рівнях і в різних формах.

Інтеграційний процес характеризується, з одного боку, наростанням інтернаціоналізації господарського життя, а з другого – економічним зближенням країн на регіональній основі. У сучасному світі відбуваються два

паралельні процеси: всесвітня інтеграція, що виникла як наслідок процесів транснаціоналізації та глобалізації, і регіональна інтеграція, яка формується в певних інституційних формах і територіальних межах (рис. 10.1).

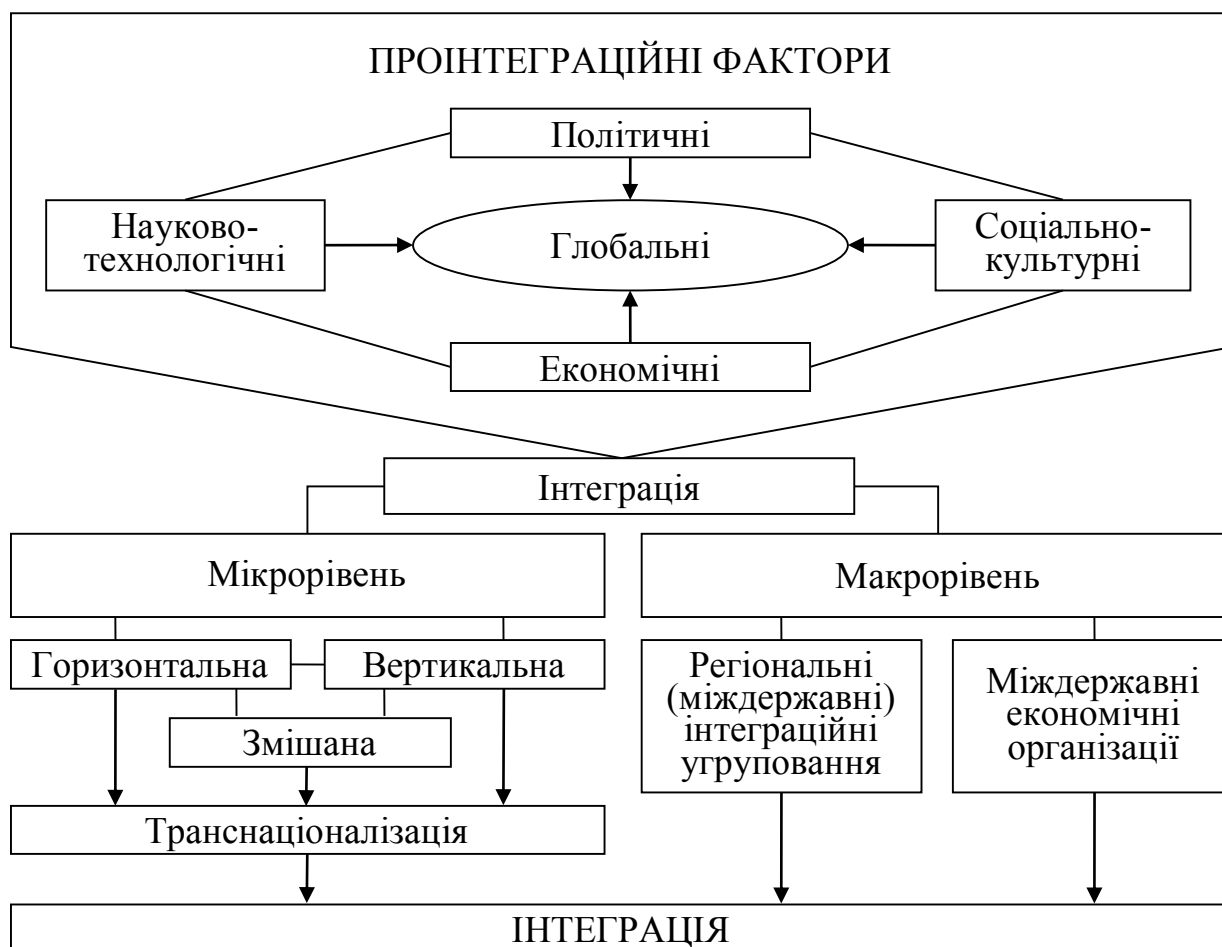


Рисунок 10.1 – Фактори, рівні та форми інтеграції

Зазвичай вищим рівнем інтеграції (мегарівнем) вважають **глобалізацію**. Однак існує не тільки тісний взаємозв'язок, але й відмінності між міжнародною економічною інтеграцією і процесом глобалізації. Глобалізацію здебільшого трактують як процес посилення інтеграції економік і суспільств у всьому світі. У ширшому розумінні – це перетворення господарської взаємодії між окремими суб'єктами на планетарне явище. Якщо глобалізацію можна розглядати як нову якість інтернаціоналізації (транснаціоналізації) на стадії гранично можливого розвитку її шир, то інтеграцію, як її найвищий ступінь розвитку, – углиб.

Поява нових інтеграційних об'єднань пов'язана зі стратегічними, економічними, політичними і географічними змінами. Стратегічне формування об'єднання спрямоване на визначення нових меж співробітництва та покликане підвищити добробут населення, що потребує проведення адекватних заходів –

створення спільного ринку, скорочення витрат виробництва, зростання іноземних інвестицій, реструктуризації економіки.

Зокрема, географічні чинники інтеграційних угруповань виникають внаслідок розширення взаємних торговельно-інвестиційних зв'язків у сусідніх країнах. Наприклад, взаємний товарообіг між США і Канадою був би в 13 разів меншим, якщо б ці країни не межували.

Головною метою економічної інтеграції є формування нового рівня співробітництва, спрямованого на забезпечення умов концентрації виробництва. Таке співробітництво країн – учасниць інтеграції є найвищим рівнем розвитку міжнародних економічних відносин.

Розрізняють також квазіінтеграційні процеси (процеси умовної інтеграції). **Квазіінтеграційний процес** – це інтенсивний розвиток економічних, торговельних та інших відносин, які можуть існувати тільки за наявності певної політичної ситуації. Прикладом квазіінтеграційного процесу є Британська співдружність, основою якої раніше була Британська імперія. Наразі економічне співробітництво між членами співдружності розвивається менш інтенсивно.

Економічна інтеграція для ефективного розвитку потребує **об'єктивних передумов**, а саме:

- відповідність рівнів економічного розвитку і ступеня ринкової зрілості країн-учасниць, що пов'язано з готовністю національної економіки до лібералізації у сферах торгівлі та інвестицій. Інтеграційні процеси відбуваються більш ефективно між державами, що перебувають на приблизно однаковому рівні економічного розвитку;

- відносно високий рівень економічної взаємозалежності і взаємодоповнюваності, який визначається як високим рівнем економічного розвитку, так і диверсифікованою структурою економіки і експорту;

- спільність проблем, що мають для країн найбільшу актуальність, зокрема проблеми соціально-економічного розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва. Саме вирішення конкретних проблем, які стоять перед країнами, є головною метою інтеграції;

- схожість політичних систем;

- спільність культурологічних витоків і традицій;

- демонстраційний або динамічний ефект успішності інтеграційних планів інших об'єднань;

- «ефект доміно» – після приєднання більшості країн регіону до інтеграційного блоку інші, що залишилися поза ним, неминуче стикаються з труднощами, пов'язаними з реорганізацією економічних зв'язків між країнами угруповання. «Ефект доміно» яскраво виявився після приєднання Мексики до

Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА), коли багато латиноамериканських країн одразу ж підписали торговельні угоди з Мексикою;

– географічна близькість та спільні кордони, які в більшості випадків передбачають і наявність історично сформованих економічних зв'язків. Більшість інтеграційних процесів у світі починалися із сусідніх країн, розташованих на одному континенті, у безпосередній географічній близькості та з добрим транспортним сполученням.

Зазначені вище передумови в процесі інтеграції перетворюються на фактори її розвитку. Вони сприяють кооперації країн, встановленню тісніших взаємозв'язків між ними, насамперед економічних. Важливе значення для успішності інтеграційних трансформацій має використання досягнень науково-технічного прогресу. Успішність інтеграції значною мірою залежить від цілеспрямованої діяльності державних органів влади щодо встановлення тісних економічних та політичних зв'язків, формування інституційних засад функціонування інтеграційного об'єднання.

Крім необхідних передумов, головним стимулом для країн, що інтегруються, є отримання низки переваг від такого об'єднання. Економічні інтеграційні об'єднання дозволяють реалізовувати такі **цілі**:

- підвищення інвестиційної привабливості шляхом об'єднання ринків;
- економія на масштабі (зменшення трансакційних витрат, розширення обсягів виробництва, розширення ємності внутрішніх ринків країн шляхом об'єднання розрізнених національних ринків у єдиний);
- збільшення купівельної спроможності населення паралельно до зростання середньодушових доходів і зниження цін на товари;
- підвищення ефективності та конкурентоздатності виробництва;
- узгодження торгової політики для створення сприятливого середовища для взаємної торгівлі;
- динамічна структурна перебудова економіки шляхом використання досвіду країн, що є членами об'єднання;
- пришвидшення темпів економічного розвитку;
- підтримка молодих галузей виробництва;
- зміцнення співробітництва та консолідації країн за всіма напрямками взаємодії, сприятливе зовнішньополітичне середовище;
- інституціоналізація взаємодії між країнами.

10.2 Основні ознаки, рівні та форми міжнародної економічної інтеграції

Міжнародна економічна інтеграція має такі характерні **ознаки**:

- взаємопроникнення та переплетення виробничих процесів між країнами;

- поглиблення міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва у найбільш прогресивних формах, із використанням досягнень НТП;
- структурна перебудова та модернізація економік країн-учасниць;
- цілеспрямоване регулювання інтеграційних процесів на рівні наддержавних органів управління та національних держав;
- регіональність як важливий принцип просторової організації та розширення інтеграції;
- економічні відносини є базою для інтеграційних процесів, які стимулюють розвиток інших суспільних відносин (політичних, культурних, освітніх тощо).

Вирішальними факторами розвитку інтеграційного процесу є зростання та диверсифікація структур взаємної торгівлі, міжнародних потоків капіталу, науково-виробничої кооперації та мобільності робочої сили.

Інтеграція має кілька рівнів розвитку (рис. 10.2):

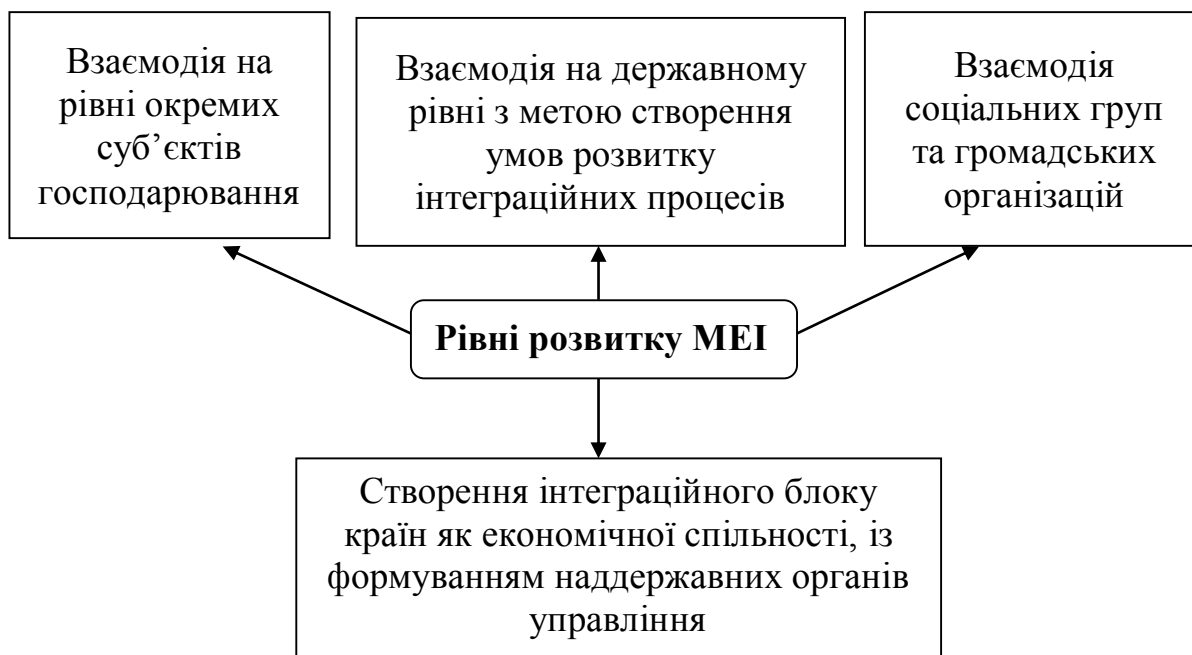


Рисунок 10.2 – Рівні розвитку міжнародної економічної інтеграції

Перший рівень інтеграції передбачає взаємодію на рівні підприємств та організацій. На цьому рівні виникають та формуються інтеграційні зв'язки в основних сферах суспільного виробництва.

Другий рівень інтеграції передбачає доповнення основних ланок економік різних країн взаємодією на рівні держав.

Третій рівень розвитку інтеграційних процесів – соціально-політичний, що передбачає розширення взаємодії на соціальні та політичні інститути різних

країн. Така взаємодія спрямована на розвиток політичних, культурних, соціальних та інших передумов міждержавної інтеграції.

Четвертий рівень передбачає формування єдиної економічної системи з властивими їй характерними ознаками й особливостями, що відрізняються власною системою відносин як у своїх власних межах, так і з зовнішнім середовищем, визначає умови взаємодії між інтеграційним блоком та іншими державами, блоками, міждержавними організаціями.

Розвиток міжнародної економічної інтеграції відбувається за певними етапами, під час яких створюються нові форми інтеграції. До таких можна віднести зону преференційної торгівлі, зону вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний та валютний союз, повну інтеграцію (економічний і політичний союзи) (рис. 10.3).

Зона преференційної торгівлі – формування пільгового торговельного режиму, зменшення взаємних тарифів.

Зона вільної торгівлі – об'єднання країн, яке усуває кількісні обмеження на тарифи та взаємну торгівлю, але залишає автономію у здійсненні зовнішньоторговельної політики кожної держави щодо інших країн. Більшість діючих зон вільної торгівлі також здійснюють гармонізацію нетарифних обмежень, лібералізацію торгівлі послугами, спільну інвестиційну політику та лібералізацію руху капіталу. Типовими прикладами є Європейська асоціація вільної торгівлі (1960 рік), зона вільної торгівлі «США – Канада» (1988 рік).

Митний союз – угруповання країн, у якому відсутні бар'єри у взаємній торгівлі, а також проводиться загальна зовнішньоторговельна політика на основі загального митного тарифу щодо інших країн.

Спільний ринок – угруповання країн, що базується на принципі чотирьох свобод: досягнення вільного пересування товарів, послуг, капіталу та людей.

Економічний і валютний союз – союз держав, що передбачає вільне переміщення товарів, послуг, капіталу та людей, проведення єдиної економічної і соціальної політики, запровадження спільної валюти, єдиної монетарної політики та єдиного емісійного центру.

Повна інтеграція – формування єдиного валютного, економічного та політичного союзу, зокрема проведення спільної зовнішньої політики і політики у сфері правосуддя та внутрішніх справ.

При утворенні зон преференційної та вільної торгівлі, митних союзів міждержавні відносини стосуються лише сфери обміну, тобто розвивається **торговельна інтеграція**. Глибші форми міждержавної координації створюють умови для інтеграції й у сфері виробництва – **виробничої інтеграції**. Етапи та форми міжнародної економічної інтеграції тісно пов'язані. Таким чином,

економічна інтеграція становить поступальний процес переходу від нижчої до вищої форми економічної взаємодії, утворюючи логічну послідовність у встановленні та розвитку етапів і форм міжнародної економічної інтеграції.

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

Рисунок 10.3 – Характеристики форм міжнародної економічної інтеграції

Після створення зон преференційної та вільної торгівлі і митних союзів відносини між державами обмежуються сферою обміну, розвивається *торговельна інтеграція*. У міру поглиблення координації між державами створюються умови для інтеграції у виробничих секторах – *виробничої інтеграції*. Етапи та форми міжнародної економічної інтеграції тісно пов'язані між собою. Отже, економічна інтеграція – це процес поступового переходу від нижчих до вищих форм економічної взаємодії, який утворює логічну послідовність у становленні та розвитку стадій і форм міжнародної економічної інтеграції.

Окремою формою міжнародної інтеграції є створення міжнародних організацій, угруповань, комплексів, що становлять об'єднання країн чи інших суб'єктів за визначеними інтересами (або групою окремих інтересів) для спільного здійснення різноманітних заходів, спрямованих на їхнє максимальне задоволення. У сучасному світі міжнародні організації відіграють роль не тільки форумів для проведення глобального діалогу та узгодження дій, а й роль

аналітичних і дослідницьких центрів з усіх найважливіших питань глобального розвитку. Це, насамперед, стосується тих міжнародних організацій, що входять у систему Організації Об'єднаних Націй та створені під її егідою:

- МАГАТЕ (Міжнародне агентство з атомної енергії);
- ЮНЕСКО (Організація ООН з питань освіти, науки і культури);
- ВОЗ (Всесвітня організація охорони здоров'я);
- МВФ (Міжнародний валютний фонд);
- Група Світового Банку;
- ВОІВ (Всесвітня організація з питань інтелектуальної власності);
- ЮНВТО (Всесвітня туристична організація);
- ЮНІДО (Організація ООН з промислового розвитку);
- МОП (Міжнародна організація праці);
- СОТ (Світова організація торгівлі);
- ОЕСР (Організація економічного співробітництва і розвитку).

Економічні інтеграційні угруповання держав можуть формуватися двома різними способами:

– висхідним («знизу-вверх»): угоди між державами про створення зон вільної торгівлі, митних союзів і спільних ринків, які формуються на основі попереднього тривалого розвитку міжнародних економічних відносин на рівні підприємців, компаній і підприємств у процесі поглиблення інтернаціоналізації та транснаціоналізації економічного життя. Ці відносини активно підтримуються на національному рівні, розробляються і реалізуються масштабні міждержавні проекти, спрямовані на поглиблення міжнародного економічного співробітництва. Інтеграційний процес у Північній Америці, зокрема між США та Канадою, розвивався саме таким чином;

– низхідним («зверху-донизу»): інтеграційні угруповання створюються з різних політичних і соціально-економічних причин, але економіки країн-учасниць ще не відповідають критеріям інтеграційної сумісності. Саме так розвивалася європейська економічна інтеграція шляхом багатосторонніх переговорів і подальшої участі країн у діяльності існуючих інтеграційних угруповань.

Послідовний розвиток міжнародних (і регіональних) форм економічної інтеграції в цілому забезпечує найбільш повне і раціональне використання економічного потенціалу кожної країни та підвищення темпів її розвитку.

Розвиток процесів інтеграції, їхні цілі, стратегії розвитку, принципи створення необхідних умов мають загальні закономірності незалежно від географічного положення і рівня економічного розвитку країн, що утворюють інтеграційні об'єднання. Аналіз функціонування інтеграційних об'єднань показує, що інтеграційні угруповання утворюються країнами, близькими за

рівнем економічного розвитку. Це стосується як розвинених (Європейський союз, Європейський економічний простір, Європейська асоціація вільної торгівлі), так і країн, що розвиваються (АСЕАН, МЕРКОСУР, ЕКОВАС та ін.). Однак інтеграційні об'єднання з позитивним інтеграційним ефектом можливі й для країн, рівень розвитку яких помітно різниться всередині об'єднань (НАФТА, АТЕС та ін.) (табл. 10.2).

Таблиця 10.2 – Приклади інтеграційних угруповань

Види інтеграційних угруповань	Приклади
Інтеграційні угруповання між розвиненими країнами	ЄС, ЄАВТ, Європейський економічний простір
Інтеграційні угруповання між країнами, що розвиваються	АСЕАН, СААРК, МЕРКОСУР, ЕКОВАС
Інтеграційні угруповання між країнами з перехідною економікою	СНД, СЕФТА
Інтеграційні угруповання між країнами, що перебувають на різних рівнях соціально-економічного розвитку	АТЕС, СПАРТЕКА, НАФТА

Якщо співпадають рівні економічного розвитку, цілі участі країн в інтеграційному об'єднанні зазвичай співпадають, наприклад: підвищення конкурентоздатності економік країн, що інтегруються, забезпечення додаткового зростання економік шляхом реалізації інтеграційного потенціалу, пришвидшення економічного розвитку країн шляхом об'єднання матеріальних і фінансових ресурсів. Якщо рівні економічного розвитку країн не співпадають, цілі держав-учасниць доповнюють одна одну. Розвинені країни, які приєднуються до таких об'єднань, прагнуть отримати нові ринки збуту своєї продукції шляхом усунення бар'єрів у взаємній торгівлі, забезпечення доступу до енергоресурсів у менш розвинених країнах та зниження собівартості товарів спільного виробництва, що постачаються на внутрішні та зовнішні ринки. Менш розвинені держави націлені передусім на створення робочих місць шляхом розміщення на їхній території нових виробництв, залучення до своєї економіки іноземних інвестицій, нових технологій, висококваліфікованих кадрів і, зрештою, на підвищення рівня свого економічного розвитку.

10.3 Статичні та динамічні ефекти інтеграції

Становлення теорії економічної інтеграції та її найбільш поширеної форми – митних союзів пов'язане з ім'ям канадського економіста Джекоба

Вайнера (1892–1970). Учений порівняв переваги й недоліки торгівлі між країнами в умовах дії власного митного тарифу в кожній з них і в умовах, коли скасовується митний тариф після укладення між країнами угоди про митний союз. На цій основі Д. Вайнер виокремлює два типи ефектів, що характеризують міжнародну економічну інтеграцію:

– **статичний ефект** – наслідки скасування тарифів та інтеграції економік виявляються одразу після створення митного союзу, тобто можуть розглядатися як безпосередній результат митного союзу;

– **динамічний ефект** – економічні наслідки виявляються набагато пізніше, на різних етапах функціонування митного союзу.

Зокрема, серед статичних ефектів, які відчуються відразу після створення митного союзу, найпоширенішими є ефекти створення торгівлі й відхилення торгівлі. *Ефект створення торгівлі* характеризується можливістю переорієнтації місцевих споживачів зі споживання менш якісних вітчизняних товарів на більш якісні імпорتنі, які стають більш доступними з ліквідацією мита. *Ефект відхилення торгівлі* характеризується відмовою місцевих споживачів від споживання товарів у постачальників, що перебувають за межами інтеграційного об'єднання, на користь споживання товарів, що вироблені в межах інтеграційного об'єднання, навіть за умов їхньої нижчої якості (табл. 10.3).

Таблиця 10.3 – Позитивні статичні ефекти інтеграції

Ефекти	Суть ефекту
Ефект створення торгівлі	– розширення імпорту країни-учасниці митного союзу з інших країн-учасниць шляхом зняття бар'єрів у взаємній торгівлі
Ефект скорочення торговельних витрат	– зменшення витрат торгівлі шляхом уніфікації та гармонізації політики й законодавства
Ефект поліпшення умов торгівлі	– збільшення здатності країн-учасниць міжнародної економічної інтеграції перерозподіляти світовий добробут на свою користь через поліпшення умов торгівлі з третіми країнами
Ефект сприяння конкуренції	– зменшення монополізованості ринків і посилення конкуренції на території інтеграційного об'єднання; заміщення товарного імпорту з третіх країн прямими інвестиціями на територію інтеграційного об'єднання внаслідок збереження торговельних бар'єрів з іншими країнами
Ефект споживання	– зняття бар'єрів у взаємній торгівлі, що спричиняє зростання споживаного імпорту з країн митного союзу за нижчими цінами

Динамічні ефекти інтеграції, як вже зазначалося, виникають не відразу, але здебільшого вони є очікуваним результатом інтеграційної взаємодії. Зокрема, країни – учасниці інтеграційного об'єднання сподіваються на збільшення економічної ефективності господарської діяльності завдяки структурним змінам, зниженню витрат тощо (ефект економії на масштабі виробництва, ефект економічного зростання та ін.) (табл. 10.4).

Таблиця 10.4 – Позитивні динамічні ефекти інтеграції

Ефекти	Суть ефекту
Ефект просторового розподілу і структурних змін	– більш ефективний розподіл економічної діяльності на території інтеграційного об'єднання
Ефект економії на масштабі виробництва	– зниження середніх витрат внаслідок збільшення масштабів виробництва на території інтеграційного об'єднання
Ефект накопичення	– зниження ризику капіталовкладень, поліпшення інвестиційного клімату, зростання прибутковості капіталу, приплив капіталу на територію інтеграційного об'єднання
Ефект економічного зростання	– приріст темпів зростання ВВП завдяки пришвидшенню технічного прогресу
Ефект конвергенції	– синхронізація циклів економічного розвитку країн, вирівнювання динаміки їхніх макроекономічних показників
Ефект доміно	– отримання додаткових вигод країнами – учасницями інтеграції завдяки приєднанню нових країн

Статичні та динамічні ефекти інтеграції можуть бути як позитивними, так і негативними (табл. 10.5). Наприклад, ефект створення торгівлі є позитивним, а ефект відхилення торгівлі є негативним, тому що зменшує якість споживаних благ. Наскільки позитивним буде загальний вплив інтеграції для країн-учасниць залежатиме від того, які з ефектів переважатимуть.

Крім переваг, інтеграція може спричинити цілу низку негативних ефектів (витрат) для країн-учасниць. Одним з основних негативних ефектів є скорочення бюджетних надходжень внаслідок скасування мит. У цьому випадку уряди проводять податкові реформи, які в підсумку приносять більші доходи до бюджету, ніж мита та інші збори. Інші інтеграційні витрати пов'язані зі змінюванням зовнішніх економічних умов та короткостроковими регуляторними витратами у вигляді звільнень та раціонального розміщення окремих галузей і підприємств.

Здебільшого, що доведено практичним досвідом окремих країн, такі витрати переважуються позитивними ефектами інтеграції, що мають більш довгостроковий характер.

Таблиця 10.5 – Негативні ефекти інтеграції

Ефекти	Суть ефекту
Ефект відхилення торгівлі	– зменшення імпорту з третіх країн і переорієнтація його на імпорт із країн-учасниць, однак товари виробляються менш ефективно, ніж в третіх країнах
Ефект зменшення доходів державного бюджету	– передбачається скорочення доходів бюджету внаслідок зняття митних бар'єрів у взаємній торгівлі
Ефект структурної перебудови	– витрати країн-учасниць пов'язані з необхідністю трансформації неефективних в умовах конкуренції інститутів і суб'єктів
Ефект збільшення негативної взаємозалежності	– витрати країн-учасниць унаслідок виникнення кризової ситуації в одній із таких країн
Ефект втрати економічного суверенітету	– зниження ступеня автономності відтворення країн-учасниць інтеграції, зменшення свободи прийняття господарських рішень і присвоєння їхніх результатів
Ефект збільшення витрат узгодження економічних рішень	– зростання витрат, пов'язаних із гармонізацією та уніфікацією економічної політики
Ефект збільшення витрат, пов'язаних із рухом капіталу всередині регіону та припливом капіталу з третіх країн	– збільшення конкуренції місцевих інвесторів, тиск на економічну політику з боку іноземних інвесторів, відтік прибутку, приховування податків тощо
Ефект відхилення інвестицій	– зменшення обсягу прямих іноземних інвестицій та зростання обсягу репатріації зарубіжних доходів у країни базування ТНК, оскільки внаслідок інтеграції більш ефективною стає внутрішньорегіональна безмитна торгівля
Ефект дивергенції	– посилення економічної нерівності країн-учасниць і їх регіонів внаслідок нерівномірного розподілу вигод і витрат інтеграції

Інтеграційні витрати також пов'язані з нерівномірним розподілом вигод між країнами з урахуванням порівняльних переваг кожної з них. Здебільшого більш економічно розвинені країни отримують переваги завдяки менш розвиненим країнам – членам інтеграційного блоку. З метою вирівнювання ситуації та мінімізації втрат окремих членів інтеграційного угруповання країни-лідери завдяки різним заходам (фінансування, обмін досвідом, трансфер технологій, створення режимів найбільшого сприяння тощо) забезпечують підвищення конкурентоздатності експортоорієнтованих виробництв і підприємств тих країн, що зазнають найбільших втрат на окремому етапі інтеграції.

10.4 Основні сучасні інтеграційні угруповання країн та особливості розвитку європейської економічної інтеграції

За даними Всесвітньої торгової організації (ВТО), на сьогодні у світі існує понад 220 регіональних торговельних угод, з них понад 90 % від загальної кількості були оформлені після 1990 року.

Якщо в 70-ті роки ХХ сторіччя у ВТО щорічно подавалося від двох до п'яти заявок про створення торгових блоків, то починаючи з 1990-х років ця кількість зростає до десяти-п'ятнадцяти. Варто зазначити, що не всі міждержавні торговельні угоди ведуть до створення інтеграційних об'єднань.

Як зазначають фахівці Світового банку, у сучасному світі існують різні види регіонального співробітництва, але всі вони мають на меті зменшення обмежень на торгівлю між країнами-учасницями, проте в багатьох випадках вони йдуть далі, охоплюючи нетарифні бар'єри і поширюючи лібералізацію на інвестування та інші аспекти економічної політики. Найглибше опрацьовані угоди спрямовані на створення економічного союзу та передбачають формування спільних інституційних режимів.

Сучасні інтеграційні процеси є багатоаспектним явищем. Окрім того, та чи інша регіональна модель інтеграції відповідає певним економічним особливостям і соціокультурним традиціям, що склалися в регіоні.

На сьогодні інтеграційні угруповання діють на всіх континентах, окрім Антарктиди. Найбільш ефективні та відомі інтеграційні об'єднання Західної Європи – Європейський Союз (ЄС), у Північній Америці – Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА), у Південній Америці – Спільний ринок країн Південного конусу (МЕРКОСУР), в Азійсько-Тихоокеанському регіоні – Тихоокеанське економічне співтовариство (АТЕС), Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН), Організація країн – експортерів нафти (ОПЕК) (табл. 10.6).

Інтеграційні процеси в Європі. Першим інтеграційним угрупованням на європейському просторі можна вважати союз країн Бенілюксу. Ще під час Другої світової війни, перебуваючи у вигнанні, уряди Нідерландів, Бельгії та Люксембургу домовилися про тісне співробітництво після завершення війни. У 1946 році були підписані відповідні домовленості, згідно з якими протягом двох років країни Бенілюксу відмінили внутрішні мита та встановили спільний тариф.

Оскільки європейський простір стає основним провайдером інтеграційних процесів у світі, саме тут зароджуються сучасні інтеграційні теорії та концепції міжнародних економічних відносин. У середині ХХ століття сформувалися два основні варіанти теорії інтеграції – економічна й політична.

Таблиця 10.6 – Основні типи інтеграційних об'єднань та їх приклади

Типи інтеграційних об'єднань	Приклади
Військово-політичні об'єднання	<i>Організація Північноатлантичного договору, NATO. Тихоокеанський пакт безпеки, ANZUS. Організація Договору про колективну безпеку. Балтійська Військово-морська Ескадра, BALTRON</i>
Політичні союзи і конфедерації	<i>Шанхайська організація співробітництва, ШОС. Рада держав Балтійського моря, CBSS. Союз південноамериканських націй, UNASUR. Британська співдружність націй, Commonwealth. Африканський союз, AU. Група сімдесяти семи, G-77</i>
Політико-культурні об'єднання	<i>Франкофонія. Організація Ісламського співробітництва, OIS. Ліга арабських держав, LAS</i>
Інтеграційні об'єднання широкого профілю	<i>Організація об'єднаних націй, UN. Світова організація торгівлі, WTO. Організація з безпеки і співробітництва в Європі, CSCE. Євразійське економічне співтовариство, ЄвразЕС. Асоціація країн Південно-Східної Азії, ASEAN. Рада співробітництва арабських держав Перської затоки, CCASG</i>
Економічні та валютні союзи	<i>Організація країн-експортерів нафти, ОПЕК. Організація економічного співробітництва та розвитку, OECD Спільнота країн Латинської Америки і Карибського басейну, CELAC. Велика двадцятка, G-20. Західноафриканський економічний і валютний союз, УЕМОА. Міжурядовий орган з питань розвитку, IGAD. Азійсько-тихоокеанська торговельна угода, АРТА. Рада арабської економічної єдності, САЕУ</i>
Спільні ринки	<i>Південнотихоокеанська угода про регіональну торгівлю та економічне співробітництво, SPARTECA</i>
Митні союзи	<i>Східноафриканське співтовариство, ЕАС. Субрегіональний торговельно-економічний союз, MERCOSUR. Південноафриканський митний союз, SACU</i>
Зони вільної торгівлі	<i>Центральноевропейська асоціація вільної торгівлі, CEFTA. Європейська асоціація вільної торгівлі, EFTA. Північноамериканська зона вільної торгівлі, NAFTA. Асоціація регіонального співробітництва країн Південної Азії, SAARK</i>
Політико-екологічні об'єднання	<i>Арктична рад, АС</i>
Політико-освітні об'єднання	<i>Європейський простір вищої освіти Тихоокеанське співтовариство, РС</i>
Постійні форуми	<i>Нарада із взаємодії і заходів довіри в Азії, СІСА. Група Ріо. Форум «Азія – Європа», АSEM. Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво, АТЕС. Ісламська вісімка, D-8</i>
Інші угоди і об'єднання	<i>Шенгенська угода. Євро-середземноморське партнерство</i>

Політична теорія інтеграції основною метою має створення наднаціональних інститутів, яким притаманні широкі повноваження щодо забезпечення політичної і економічної безпеки регіону. Представники *економічної теорії інтеграції* зазначають, що інтеграція має починатися в економічній сфері та лише згодом поширюватися на політичну сферу. Процес західноєвропейської інтеграції відбувався за економічним варіантом і мав на меті пришвидшення процесу відбудови та сприяння створенню стабільної соціально-економічної ситуації в Західній Європі.

Серед теоретичних моделей інтеграції можна також виокремити *неофункціоналізм*, або теорію керованої інтеграції. Неолібералізм (ліберальний інституціоналізм) виходить із того, що важливим інтеграційним фактором є співробітництво держав у межах міжнародних інститутів (організацій, правил, договорів), здатних суттєво впливати на поведінку держав. Наприкінці ХХ століття з'явилася нова теорія – *інтернаціоналізації і взаємозалежності держав*, суть якої полягає у створенні єдиного світового центру з єдиним, централізованим розподілом капіталу, товарів і праці. Основними аспектами взаємозалежності є структурна взаємозалежність (коли зміни в економіці однієї країни впливають на інші країни), взаємозалежність цілей економічної політики, зовнішніх факторів економічного розвитку та політична взаємозалежність. Актуальність цієї теорії пов'язана, головним чином, з факторами зовнішнього середовища. До них належать екологічна нестабільність, обмеженість і вичерпність природних ресурсів.

ЄС – Європейський Союз (The European Union, EU) є найзначнішим прикладом реалізації теорії економічної інтеграції. Наразі ЄС є інтеграційним об'єднанням країн, яке пройшло основні стадії свого розвитку; це економічний і політичний союз держав – членів Європейських Співтовариств, у який входять 27 (без врахування Великобританії, яка внаслідок Brexit вийшла з ЄС) європейських держав із населенням понад 500 млн осіб. Загальний ВВП ЄС складає приблизно 20 % світового ВВП.

Ще в середині 1940-х років У. Черчилль висунув ідею створення Сполучених Штатів Європи. Початок реалізації цієї ідеї було покладено Паризьким договором про Європейське Співтовариство вугілля і сталі, ЄОВС (European Coal and Steel Community, ECSC) шістьма країнами – Францією, Німеччиною, Італією, Бельгією, Нідерландами і Люксембургом в 1951 році. Договір був підписаний на 50 років і ставив за мету створення загального ринку продукції вугільної та металургійної промисловості. Згодом відбулося розширення інтеграційної взаємодії на інші сфери в межах підписаних у 1957 році договорів про створення ЄЕС Європейського Економічного Співтовариства, ЄЕС або Спільного ринку (The European Economic Community, EEC) і

Європейського співтовариства з атомної енергії, Євратому (European Atomic Energy Community, EURATOM) переліченими вище шістьма країнами.

Основними цілями Римського договору 1957 року про формування ЄЕС (із 1993 року – ЄС) було створення спільного ринку товарів, послуг, капіталу, підвищення рівня добробуту населення, зближення національних економік.

Із 1973 року склад ЄС розширився до дев'яти країн унаслідок прийняття Великобританії, Данії та Ірландії – **перший етап розширення**. Із 1979 року починає функціонувати Європейська валютна система (ЄВС). Із 1981 року склад ЄС розширився до 10 держав унаслідок вступу Греції – **другий етап розширення**. У 1986 році до складу ЄС увійшли Іспанія і Португалія – **третій етап розширення**.

У 1992 році був підписаний Маастрихтський Договір про Європейський Союз, який набув чинності з 1 листопада 1993 року. Договір поставив за мету сформувати єдиний економічний, валютний і політичний союз, дав нову назву – Європейський Союз, ЄС, зафіксував план формування економічного і валютного союзу. У ньому визначені три обов'язкові складники ЄС: європейські спільноти, спільна зовнішня політика та політика безпеки, співробітництво в судовій сфері та сфері правосуддя.

Із 1993 року діє угода про єдиний Європейський економічний простір між 19-ма країнами ЄС і ЄАВТ, як простір, вільний від бар'єрів на шляху переміщення товарів, послуг, капіталу та осіб. У 1995 році набула чинності Шенгенська угода про єдиний візовий простір у межах ЄС (за винятком Великобританії та Ірландії). Напередодні нового тисячоліття були підписані два важливі договори: у 1999 році Амстердамський договір про політичне співробітництво і в 2000 році Ніццький договір про реформу інституційної структури Союзу.

Із 1 березня 2002 року почав функціонувати економічний і валютний союз ЄС, що став початком нового етапу еволюції західноєвропейської інтеграції. У жовтні 2004 року в Римі було підписано Європейську Конституцію. До складу Євросоюзу в 1995 році увійшли Австрія, Фінляндія і Швеція – **четвертий етап розширення**. У 2003 році підписаний Афіньський договір про приєднання, згідно з яким відбувся **п'ятий етап розширення** Союзу у травні 2004 року внаслідок вступу десяти країн – Угорщини, Польщі, Чехії, Словаччини, Словенії, Естонії, Литви, Латвії, Мальти та Кіпру. Із січня 2007 року членства набули Болгарія і Румунія – **шостий етап розширення**. Отже, кількість країн – членів ЄС збільшилася до 27. Хорватія стала членом Європейського союзу 1 липня 2013 року на **сьомому етапі розширення**, збільшивши кількість країн-учасниць до 28. Проте, з 1 лютого 2020 року вперше в історії Європейського союзу після 47-ми років членства Великобританія офіційно вийшла з його складу.

Із часу заснування ЄС його ще не полишала жодна з країн-учасниць, за винятком данської автономії з широкими повноваженнями Гренландії, яка в 1985 році вийшла зі складу Союзу у зв'язку зі зниженням квот на вилов риби. Тому референдум у Великобританії, який пройшов у червні 2016 року, та на якому більшість населення проголосувала за вихід країни зі складу Союзу, став знаковою подією для всіх країн – учасниць ЄС. Основна частина переговорів про умови Brexit припала на 2018 рік, коли було погоджено фінальний документ. 1 лютого 2020 року стало офіційною датою завершення членства Великобританії в ЄС. Експерти по-різному оцінюють подальші перспективи ЄС після виходу Великобританії та самої Великобританії поза інтеграційним угрупованням. Послаблення негативних наслідків виходу Великобританії із Союзу може відбутися переважно шляхом збереження участі Великобританії в більшості програм ЄС та низки передбачених заходів пом'якшення ефекту Brexit.

Крім того, є ще кілька країн – претендентів на вступ до Європейського Союзу: Сербія, Чорногорія, Македонія, Туреччина і Албанія. В Єврокомісії мають намір пришвидшити процес приєднання до ЄС держав Західних Балкан, зокрема Сербія і Чорногорія можуть стати частиною Євросоюзу вже в 2025 році. Європейський союз пройшов сім етапів розширення, які не однаково вплинули на його розвиток. На думку численних експертів останні етапи розширення ЄС не є сприятливими для його ефективного розвитку, тому що приєднувалися країни з більш низьким рівнем економічного розвитку. Щоб послабити вплив неоднакових рівнів розвитку виділялися фінансові ресурси (Фонд згуртування) і встановлювалися більш тривалі терміни реалізації інтеграційних планів. Наприклад, після приєднання 10 країн Центральної та Східної Європи з ВВП на душу населення близько 40 % від середнього рівня ЄС, з населенням понад 100 млн осіб, що збільшило чисельність населення ЄС на 27,9 %, відбулося зростання сукупного валового продукту лише на 4,3 % та зниження середньодушового ВВП в ЄС загалом приблизно на 20 %.

Подальше розширення ЄС може призвести до негативних економічних та соціальних наслідків для розвитку європейської економічної інтеграції, зокрема до послаблення позицій більш економічно розвинених країн, що складають ядро Євросоюзу, сповільнення динаміки інтеграційних процесів в ЄС внаслідок необхідності адаптації нових країн до норм єдиного внутрішнього ринку, єдиної валютної зони та ін.

На сьогодні, як вже зазначалося, ЄС залишається одним із провідних інтеграційних блоків світу, однак в умовах жорсткої конкуренції з США не може претендувати на абсолютне лідерство, поступаючись Штатам навіть за номінальним показником сукупного ВВП та ін. Тому актуальним залишається

питання пошуку нових джерел забезпечення конкурентоздатності європейського угруповання.

ЄАВТ – Європейська асоціація вільної торгівлі (The European Free Trade Association, EFTA) є ще одним прикладом європейського економічного угруповання, якому, як і ЄС, належить значна роль в європейській інтеграції. Європейська асоціація вільної торгівлі була створена в 1960 році у Стокгольмі з метою полегшення і розширення торгівлі між країнами-членами: Австрією, Францією, Ісландією, Норвегією, Швецією, Швейцарією, Великобританією, Данією, Португалією. Згідно з особливим протоколом, право члена Асоціації поширюється й на Ліхтенштейн, який перебуває в митній унії зі Швейцарією.

Принципи діяльності ЄАВТ значно відрізняються від принципів діяльності ЄС, що не заважає двом європейським інтеграційним угрупованням постійно розвивати свої відносини. Основними принципами ЄАВТ є такі: кожна країна зберігає зовнішньоторговельну автономію і встановлює власні тарифи в торгівлі з третіми країнами; немає єдиного тарифу; відсутній наднаціональний орган. Рада, до якої входять представники всіх країн – членів ЄАВТ, може приймати рішення лише одностайно; держави-члени не поступаються навіть частиною свого суверенітету; ЄАВТ є зоною вільної торгівлі; режим безмитної торгівлі між країнами-членами поширюється лише на промислові товари, а не на сільськогосподарську продукцію; ЄАВТ не є таким стабільним інтеграційним угрупованням, як ЄС; ще в 1970-х роках Великобританія, Данія та Португалія вийшли з ЄАВТ і приєдналися до ЄС; у 1995 році Австрія, Швеція та Фінляндія вийшли з ЄАВТ і приєдналися до ЄС.

Сьогодні Європейська асоціація вільної торгівлі – це зона вільної торгівлі, яка об'єднує митні території чотирьох європейських країн, що не є членами ЄС: Ісландії, Ліхтенштейну, Норвегії та Швейцарії. ЄАВТ має тісні торговельні зв'язки з ЄС, країнами Центральної та Східної Європи, Середземноморського басейну, Азії, Америки, Близького Сходу та Африки. Вона встановила тісні торговельні відносини з ЄС.

Три країни – члени ЄАВТ, зокрема Ісландія, Ліхтенштейн і Норвегія, є членами Європейської економічної зони, яка була створена в травні 1992 року. Європейська економічна зона об'єднує ринки країн – членів ЄС і трьох країн – членів ЄАВТ у спільний ринок з приблизно 500 млн споживачів. Наразі ЄАВТ має 22 угоди про вільну торгівлю, що охоплюють 31-ну країну.

НАФТА – Північноамериканська угода про вільну торгівлю (North American Free Trade Agreement, NAFTA) – одне з трьох найбільш впливових економічних інтеграційних об'єднань (окрім ЄС і АТЕС), до складу якого входять США, Канада та Мексика. НАФТА є першим у світі економічним

блоком, що об'єднав високорозвинені держави (США, Канада) та країну, що розвивається (Мексика).

Основою НАФТА є американсько-канадська угода про вільну торгівлю (Canada-U.S. Free Trade Agreement, CUSFTA), підписана в 1988 році. Саме 17 грудня 1992 року було підписано угоду між США, Канадою та Мексикою про Північноамериканську асоціацію вільної торгівлі, яка набула чинності 1 січня 1994 року. Інтеграційний блок НАФТА організований для розширення економічних зв'язків, взаємної торгівлі між країнами-учасницями. У НАФТА діє заборона щодо дискримінації відносно взаємних інвестицій і постачання товарів державами-учасницями, однак встановлено протекціоністські правила проти зовнішніх виробників.

Економічна інтеграція в Північній Америці відрізняється від інтеграції в Західній Європі та Азії, у яких інтеграційна політика ґрунтується на узгоджених регуляторних діях низки розвинених країн. В інших регіонах інтеграція відбувалася за принципом «згори донизу», коли міжурядові угоди стимулювали контакти між підприємцями з різних країн; у НАФТА, навпаки, процес інтеграції йшов «знизу вгору». Спочатку було досягнуто високого рівня міжбізнесових зв'язків, на основі яких вже були прийняті міжурядові угоди.

У рамках НАФТА існує лише один центр економічної сили – США, чия економіка в кілька разів перевищує сукупну економічну потужність Канади та Мексики. Наявність єдиного центру сили робить НАФТА керованою, але водночас створює середовище потенційних конфліктів. Центральним організаційним органом НАФТА є Комісія з вільної торгівлі на рівні міністрів торгівлі, яка стежить за виконанням угоди і допомагає вирішувати суперечки, що виникають у зв'язку з її інтерпретацією. Комісія контролює діяльність 30-ти комітетів і робочих груп. Угода НАФТА зосереджена насамперед на лібералізації торгівлі, але також охоплює широке коло пов'язаних з нею питань. У НАФТА також прийняті угоди щодо екологічної і трудової співпраці – Північноамериканська угода про співпрацю у сфері навколишнього середовища (North American Agreement on Ecological Cooperation, NAAEC) і Північноамериканська угода із трудової співпраці (North American Agreement on Labour Cooperation, NAALC).

НАФТА на сьогодні є однією з найбільших зон вільної торгівлі у світі, що демонструє суттєві переваги лібералізації торгівлі. Інтеграційні процеси в межах НАФТА значно вплинули на економіку США, Канади і Мексики. У результаті укладення цієї угоди Сполучені Штати отримали значні вигоди: у більшості галузей бар'єри для іноземних виробників у країнах-партнерах НАФТА були поступово мінімізовані, багато товарів можна було придбати дешевше, ніж у США, а американські компанії отримали більший доступ до ринків сусідніх

країн і розширили можливості збуту. Участь США в регіональному інтеграційному процесі стала потужним фактором довгострокового позитивного впливу на внутрішньоекономічний розвиток. Зокрема, за даними Торгової палати США близько чотирнадцяти мільйонів робочих місць у США залежать від торгівлі з Канадою і Мексикою.

Для Мексики вступ до НАФТА став гарантованим доступом до ринку США, який поглинає близько 80 % всього мексиканського експорту, а також умовою збільшення іноземних інвестицій. Завдяки регіональним зв'язкам зі США Мексика поступово інтегрується у світову економіку, отримує значні кредити від США. Канада є об'єктивно сильнішим членом НАФТА, ніж Мексика, але більш слабким, ніж США, тому схильна блокуватися з Мексикою для відстоювання своїх інтересів для забезпечення спільного тиску на Вашингтон. Учасники НАФТА не мають наміру трансформувати його в митний союз. Це пояснюється тим, що 70 % зовнішньої торгівлі США припадає на країни за межами НАФТА, тому вони хочуть зберегти свободу своєї зовнішньоекономічної політики.

Оскільки НАФТА демонструє ефективність регіональних коопераційних зв'язків, інші країни Латинської Америки та їхні регіональні об'єднання (МЕРКОСУР, Андський пакт та ін.) ведуть перемовини про створення загальноамериканського інтеграційного союзу ФТАА (Free Trade Agreement of the Americas, ФТАА) на основі НАФТА. Ця ідея також підтримується США, які прагнуть посилити загальноамериканську економічну інтеграцію для економічної конкуренції із Західною Європою (ЄС) і східно-азійськими країнами (АТЕС).

МЕРКОСУР – спільний ринок країн Південної Америки (Southern Common Market, MERCOSUR; *исп.* Mercado Comu'n del Cono Sur – Ринок Південного конусу) – субрегіональний торгово-економічний союз, розташований у «Південному конусі» (частина території Південної Америки на південь від 18° південної широти, тому на емблемі організації зображено сузір'я Південного хреста). МЕРКОСУР – це інтеграційне об'єднання чотирьох держав: Аргентини, Бразилії, Парагваю й Уругваю з населенням понад 260 млн осіб. Асоційовані члени – Болівія та Чилі. Стратегічна мета МЕРКОСУР – створення об'єднання, здатного гарантувати економічне зростання його учасників на основі інтенсивної взаємної торгівлі й ефективного використання інвестицій, а також підвищення міжнародної конкурентоздатності економік субрегіону.

Спроби розвивати в Південній Америці регіональну економічну інтеграцію мають довгу історію. У 1960 році була створена Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (*Latin American Free Trade Association, LAFTA*), до якої увійшли 10 країн: Аргентина, Бразилія, Мексика, Уругвай, Парагвай, Перу, Чилі,

Колумбія, Еквадор, Венесуела і Болівія. Із 1980 року організацію було трансформовано в Латиноамериканську асоціацію інтеграції (Latin American Integration Association, ALADI), яка нараховувала в своєму складі 13 країн-учасниць. У 1969 році всередині LAFTA утворилася Андська група (Andean Community of Nations, ACN; ісп. Comunidad andina, CAN), до якої увійшли Болівія, Колумбія, Еквадор і Чилі; пізніше в цю групу увійшла Венесуела, але вийшла Чилі, однак ні LAFTA (ALADI), ні Андська група не змогли домогтися особливих успіхів у розвитку взаємної торгівлі.

Асунсьонський договір щодо створення МЕРКОСУР був підписаний 26 березня 1991 року Аргентиною, Бразилією, Парагваєм і Уругваєм та набув чинності 29 листопада 1991 року. Венесуела приєдналася до чотирьох країн – засновників МЕРКОСУР як повноправний член в 2012 році, але її членство було безстроково припинено в кінці 2016 року. Після підписання Асунсьонського договору в країнах МЕРКОСУР почалося бурхливе зростання внутрішньорегіональної торгівлі, яка була основним елементом процесу інтеграції МЕРКОСУР. Як розвиток Асунсьонського договору 17 грудня 1994 року був підписаний Протокол Оуру-Прету, що підтвердив створення зони вільної торгівлі і проголосив завдання подальшого перетворення її в митний союз. Протокол Оуру-Прету надав інтеграційному об'єднанню юридичного статусу, що дозволяє йому укладати торговельні угоди з окремими країнами, групами країн та міжнародними організаціями. Він також визначив постійну структуру органів організації. Головний орган управління МЕРКОСУР – Рада Спільного ринку, яка збирається на найвищому рівні (глави держав і міністри закордонних справ) і реалізує політичний план розвитку інтеграції. Головний виконавчий орган – Група Спільного ринку – діє на постійній основі, має Секретаріат, що базується в Монтевідео, та десять технічних комітетів.

Між країнами МЕРКОСУР існують значні відмінності. Бразилія є найбільшою економікою в інтегрованому об'єднанні, а також має найбільшу кількість та густоту населення. Другою за величиною країною МЕРКОСУР є Аргентина, яка приблизно в п'ять разів менша за Бразилію за розміром економіки та чисельністю населення. Уругвай – найменша за територією країна в регіоні, але найбагатша за ВВП на душу населення. Парагвай – найменша країна в регіоні за чисельністю населення, за розмірами номінального ВВП та ВВП на душу населення. Економічні показники МЕРКОСУР значною мірою залежать від показників Бразилії та Аргентини, на економіку яких наразі припадає 75,1 % і 20,9 % ВВП МЕРКОСУР відповідно, тоді як на Уругвай і Парагвай лише 2,4 % і 1,6 % сукупного ВВП відповідно.

З моменту свого створення МЕРКОСУР розширив торговельно-економічне співробітництво з іншими регіональними торговельними

угрупованнями в Латинській Америці. МЕРКОСУР залишається найбільшим інтегрованим ринком Латинської Америки, на який припадає 45 % населення (понад 200 млн осіб), 50 % ВВП (понад 1 трлн дол. США), 40 % прямих іноземних інвестицій, понад 60 % загального товарообігу та 33 % обсягу зовнішньої торгівлі континенту. Торгівля всередині МЕРКОСУР характеризується тим, що деякі продукти є конкурентоздатними тільки в разі торгівлі всередині блоку і торгівля ними за межами зони доволі обмежена (наприклад, текстильна промисловість Уругваю, енергетичне виробництво Парагваю). Порівняно з іншими великими інтеграційними об'єднаннями торгова політика МЕРКОСУР набагато більше спрямована на захист своїх галузей. Країни-учасниці використовують низку тарифних і нетарифних бар'єрів для захисту своїх чутливих секторів і для підтримки своїх торгових балансів на однаковому рівні.

У взаємодії з іншими інтеграційними об'єднаннями спостерігається певний прогрес. У 2019 році МЕРКОСУР та Євросоюз домовилися про створення зони вільної торгівлі. Реалізація договору передбачає поступове зняття митних бар'єрів у взаємному експорті, що суттєво розширює обсяги торгівлі між двома інтеграційними блоками.

ОПЕК – Організація країн експортерів нафти (The Organization of the Petroleum Exporting Countries, ОПЕК) була створена в 1960 році Іраном, Іраком, Кувейтом, Саудівською Аравією і Венесуелою для координації їхніх відносин із західними нафтопереробними компаніями. До п'яти країн, що заснували організацію, пізніше приєдналися ще одинадцять, три з яких із часом вийшли з її складу: Катар (вступив у 1961 році, у 2018 році вийшов), Індонезія (вступила у 1962 році, у 2008 році вийшла, повторно вступила у 2015 році, у 2016 вдруге вийшла), Лівія (вступила у 1962 році), Об'єднані Арабські Емірати (вступили в 1967 році), Алжир (вступив в 1969 році), Нігерія (вступила в 1971 році), Еквадор (вступив у 1973 році, у 1992 році вийшов, повторно вступив у 2007 році, у 2020 вдруге вийшов), Габон (вступив у 1975 році, у 1994 році вийшов, повторно вступив у 2016 році), Ангола (вступила в 2007 році), Екваторіальна Гвінея (вступила в 2017 році), Конго (вступила в 2018 році). Зараз до складу ОПЕК входять 13 країн.

Під контролем країн – членів ОПЕК перебуває близько 2/3 світових запасів нафти, приблизно 35 % всесвітнього видобутку і половина світового експорту нафти. За роки існування ОПЕК стала впливовою міжнародною організацією зі складною структурою. Функціонування ОПЕК забезпечує безліч департаментів і служб, підпорядкованих генеральному секретарю організації. Штаб-квартира ОПЕК із 1965 року розміщується у Відні. Метою ОПЕК є координація діяльності і вироблення загальної політики щодо видобутку нафти серед країн – учасниць

організації, підтримка стабільних цін на нафту, забезпечення стабільних поставок нафти споживачам, отримання віддачі від інвестицій у нафтову галузь. Рішення про змінювання обсягу видобутку нафти відповідно до змінювання попиту на ринку приймаються на конференціях ОПЕК.

Статут ОПЕК розрізняє членів-засновників та дійсних членів – ті країни, заявки на які були прийняті Конференцією. Статут передбачає, що будь-яка країна зі значним експортом нафти, яка має принципово схожі інтереси з країнами-членами, може стати повноправним членом Організації, якщо її прийнято більшістю голосів (три чверті). Статут додатково передбачає асоційованих членів, ті країни, які не мають повного членства, але приймаються на таких спеціальних умовах.

Важливим завданням ОПЕК є також контроль за видобутком енергоресурсів на Близькому Сході, в Північній Африці і Латинській Америці на противагу нафтовим західним компаніям. Сьогодні ОПЕК є найсильнішим картелем на світовому ринку нафти. Співпраця з країнами, які не є членами ОПЕК (передусім Росія, Мексика, Норвегія), є важливою з погляду реалізації ініціатив щодо стабілізації світового ринку нафти. Країни – експортери нафти, що входять в ОПЕК, давно перейшли на інноваційну стратегію розвитку, розвивають переробне виробництво нафти і демонструють гнучкість стосовно диверсифікації бізнесу.

ОПЕК посідає важливе місце в системі глобальних центрів, що координують діяльність із видобутку та продажу енергоносіїв – Міжнародне енергетичне агентство (МЕА), Міжнародний енергетичний форум (СЕФ), Форум країн – експортерів газу (ФКЕГ). ОПЕК підтримує з цими глобальними центрами тісні зв'язки.

Азійсько-Тихоокеанський регіоналізм. Швидке перетворення Азійсько-Тихоокеанського регіону (Asia-Pacific Region, APR) (АТР) на зону високої інтеграційної активності, економічного та політичного динамізму забезпечує йому лідерство в новому столітті, яке багато експертів називають «тихоокеанською ерою». Азійсько-Тихоокеанський регіон об'єднує 58 країн і територій, іноді до регіону також відносять Непал, Монголію, Союз М'янма й Індію. На просторі регіону зосереджені найбільші інтеграційні угруповання, зокрема Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС), Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), Шанхайська організація співробітництва (ШОС). У регіоні представлена значна різноманітність економік і ресурсів. У державах Азійсько-Тихоокеанського регіону на сьогодні проживає майже половина населення планети. АТР відіграє одну з найважливіших ролей у глобальній економіці, оскільки тут перетинаються інтереси США, Китаю, Японії, Індії та інших держав, що розвиваються найбільш динамічно.

Азійсько-Тихоокеанський регіоналізм (АСЕАН, АТЕС, ШОС), на відміну від «закритих» моделей інтеграції за типом Євросоюзу, становить етап на шляху інтеграції в глобальну економіку. Політика «відкритого» регіоналізму дозволяє державам-членам одночасно в контексті двох основних напрямів – відкритого і закритого типу регіоналізації – брати участь у декількох інтеграційних угрупованнях, що створює основу для світових інтеграційних процесів і мережеве спрямування економічної взаємодії держав. Ще одна відмінність азійсько-тихоокеанської моделі від європейської полягає в тому, що, на відміну від ЄС, для якого кінцевою метою інтеграції є створення наднаціональних політичних структур, інтеграційні моделі на базі АСЕАН, АТЕС, ШОС демонструють альтернативний варіант, де першочерговими є економічні інтереси та цілі інтеграції, а сам процес інтеграції відбувається між національними економіками.

АТЕС – Азійсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (Asia-Pacific Economic Cooperation, АРЕС) є міжурядовою організацією в Азійсько-Тихоокеанському регіоні, до складу якої входить 21 країна – Австралія, Бруней, В'єтнам, Гонконг (спеціальний адміністративний район Китаю), Індонезія, Канада, Китай, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Папуа Нова Гвінея, Перу, Республіка Корея, Російська Федерація, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, Чилі, Японія. На частку АТЕС припадає 55 % світового ВВП, 53 % світової торгівлі, понад 40 % прямих зарубіжних інвестицій. Однак економіки учасниць АТЕС відрізняються значним ступенем диференціації за розміром території та чисельністю населення, за обсягом ВВП і ВВП на душу населення, за рівнем економічного розвитку.

Форум Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС) було проведено в 1989 році на зустрічі в Канберрі. Цілі діяльності АТЕС такі: сприяння економічному зростанню країн; зміцнення багатосторонньої системи торгівлі з урахуванням високої економічної взаємозалежності держав; торговельна та інвестиційна лібералізація. АТЕС працює як спільний, багатосторонній економічний та торговий форум на основі відкритого діалогу, прийняття рішень досягається консенсусом. Інституційна структура Форуму децентралізована і містить два рівні: політичний (зустрічі лідерів) і робочий. Головна функція органів політичного рівня – прийняття політичних рішень з окремих питань діяльності Форуму. Робочий рівень (Комітет із торгівлі та інвестицій, Комітет із питань бюджету та управління, Економічний комітет, Комітет з ЕКОТЕК, підкомітети та робочі групи) покликаний вести реальну роботу за окремими напрямами на основі затверджених робочих програм.

Вищим органом є саміти голів держав, які проводяться щорічно починаючи з 1993 року у форматі неформальних зустрічей, на яких приймаються

основні політичні рішення. Чималу роль у розвитку АТЕС відіграє економічне та технічне співробітництво, ЕКОТЕК (Economic and Technical Cooperation, ECOTEC), покликане скоротити розрив у рівнях економічного розвитку, у середньодушових доходах, у технологічному та промисловому потенціалах з метою консолідації економік, що беруть участь в об'єднанні. Фінансування АТЕС забезпечується завдяки внескам країн-учасниць (щорічний внесок 5 млн дол. з країни) і коштів, що виділяються як урядами, так і приватними компаніями. Ці кошти призначені для фінансування Секретаріату та інвестиційних проєктів у межах ЕКОТЕК. Відділ управління проєктами АТЕС здійснює контроль за проєктами, що фінансуються АТЕС, у співпраці з робочими групами. Відділ підтримки політики АТЕС надає політичні дослідження, аналіз та оцінку для сприяння реалізації порядку денного АТЕС. Процес АТЕС підтримується постійним секретаріатом, що базується в Сінгапурі.

У 1994 році на черговому саміті в індонезійському місті Богор була прийнята Богорська декларація, метою якої є досягнення вільної та відкритої торгівлі й інвестицій в Азійсько-Тихоокеанський регіон для країн-учасниць та активізація взаємного економічного співробітництва. Ця мета набула розвитку в Осакській програмі дій (1995 рік) та Манильській програмі дій (1996 рік), у яких визначено основні напрями проведення лібералізації та визначено специфіку «азійської» моделі м'якої інтеграції, без закріплення чітких зобов'язань країн із торговельної та інвестиційної лібералізації. Блок АТЕС за роки своєї діяльності досяг певних успіхів. Наприклад, підписання Угоди щодо продукції інформаційних технологій надало економічний ефект понад 500 млрд дол., стимулювало торговельну та інвестиційну лібералізацію в регіоні, забезпечило техніко-економічне сприяння країнам-членам, що розвиваються. Проєкти АТЕС також спрямовані на конкретні сфери господарювання – від підвищення конкурентоздатності малого та середнього бізнесу до сприяння впровадженню технологій відновлюваної енергії в регіоні.

АСЕАН – Асоціація держав Південно-Східної Азії (Association of South East Asian Nations, ASEAN) – політичне, економічне і культурне регіональне об'єднання 10-ти країн, розташованих у Південно-Східній Азії. Країни АСЕАН займають стратегічне положення на шляху з Індійського океану в Тихий, перебуваючи на перехресті, що з'єднує Тихоокеанський басейн із Близьким Сходом, Африкою та Європою. Угруповання також володіє значними запасами природних ресурсів.

АСЕАН передувала організація під назвою Асоціація держав Південно-Східної Азії (ASA), сформована в 1961 році у складі Філіппін, Малайзії і Таїланду. АСЕАН утворена 8 серпня 1967 року в Бангкоку одночасно з підписанням Декларації АСЕАН (Бангкокська декларація) у складі п'яти

держав – Сінгапуру, Таїланду, Філіппін, Індонезії та Малайзії. У 1984 році приєднався Бруней, у 1995 році – В'єтнам, у 1997 році – Лаос і Союз М'янма, у 1999 році – Камбоджа. Договірне оформлення АСЕАН відбулося лише в 1976 році в підписаних на острові Балі Договорі про дружбу і співробітництво в Південно-Східній Азії та Декларації згоди АСЕАН. Цілями організації є встановлення миру і стабільності в регіоні через дотримання принципів Статуту ООН, пришвидшення економічного, соціального і культурного розвитку держав-учасниць на основі співпраці і взаємодопомоги, підтримання взаємовигідного співробітництва зі світовими та регіональними міжнародними організаціями, що мають подібні цілі.

Вищим органом АСЕАН є саміт лідерів (голів держав і урядів) країн-учасниць, який проходить двічі на рік. Повсякденне керівництво здійснюється постійним комітетом у складі міністра закордонних справ головної країни та послів інших країн-учасниць. Постійний Секретаріат, розташований у Джакарті, очолює Генеральний секретар. Постійна робота АСЕАН ведеться в 29-ти комітетах, 122-х робочих групах.

У 2005 році був створений Східноазійський саміт (East Asia Summit, EAS) у складі 16 держав (АСЕАН+6): десяти країн АСЕАН, Японії, Китаю, Республіки Корея, Австралії, Нової Зеландії та Індії. У 2012 році склад було розширено внаслідок включення США і Росії. Саміт є діалоговим механізмом вирішення стратегічних питань, головне з яких – формування ПАЕС – Східноазійського економічного співтовариства (East Asian Economic Community, EAEC). У 2006 році АСЕАН було надано статус спостерігача в Генеральній Асамблеї Організації Об'єднаних Націй. З 2008 року діє Статут АСЕАН, що дозволив зміцнити інституційну базу об'єднання, надати йому міжнародно-правового статусу, активізувати зусилля щодо досягнення цілей.

На сьогодні основним стратегічним документом АСЕАН є Програма Економічного співтовариства АСЕАН (ASEAN Economic Community Blueprint, 2025), яка спрямована на трансформацію до 2025 року Економічного співтовариства АСЕАН (ASEAN Economic Community) в конкурентоздатну, інноваційну і динамічну структуру з високим рівнем інтеграції, із тісним рівнем взаємозв'язків і галузевої кооперації, більш гнучку, інклюзивну і соціально орієнтовану, інтегровану в глобальну економіку. До перспективних напрямів роботи також належать Рамкова ініціатива з розвитку «інклюзивного бізнесу» (ASEAN Inclusive Business Framework), спрямована на посилення соціальної складової в діяльності бізнесу держав-учасниць, та Декларація АСЕАН з розвитку інновацій (ASEAN Declaration on Innovation), у якій зафіксовано прагнення посилити роль науки, технологій та інклюзивного зростання у формуванні економічного співтовариства АСЕАН.

АРФ – регіональний форум АСЕАН (ASEAN Regional Forum, ARF) був створений у 1994 році в межах превентивної дипломатії (спрямованої на запобігання виникненню та розвитку вже існуючих розбіжностей між сторонами). Зустрічі проводяться щорічно в одній зі столиць країн – учасниць АСЕАН. Основними завданнями Форуму є поглиблення економічної інтеграції, інтенсифікації та диверсифікації взаємного співробітництва, підтримання макроекономічної стабільності, зокрема завдяки створенню зон вільної торгівлі, інвестиційних зон, інтенсифікації субрегіонального співробітництва в межах створення зон економічного зростання. Саме зони економічного зростання є особливою формою міжнародних економічних відносин, запроваджених Форумом.

Зони економічного зростання (субрегіональні економічні зони / транснаціональні економічні зони / полігони зростання / інтегровані зони росту) – нова форма економічного співробітництва. Основною метою зон економічного зростання є транснаціональний розвиток географічно близьких регіонів трьох і більше країн на основі спільного використання факторів виробництва. Зони можуть включати промислові парки, туристичні зони, транспортні вузли, інші види комерційної діяльності, освітні центри. У їхніх межах здійснюється як спільне промислове виробництво, будівництво інфраструктурних об'єктів, туристичних центрів, спільна підготовка кадрів, так і використання переваг прикордонних економічних зв'язків – вільне переміщення товарів, послуг, капіталів, осіб. Як показує практика зон економічного зростання, що вже діють, першочергова увага приділяється розвитку інфраструктури, промислового виробництва, сільського господарства та туризму.

Принципова відмінність зон економічного зростання полягає в їхньому більшому масштабі і різноманітності видів економічної діяльності на основі співробітництва між столичними містами і провінціями, міськими та сільськими районами, використання різних політичних, управлінських і інвестиційних структур сторін-учасниць. Створення зон економічного зростання здійснюється на основі підписання міждержавних меморандумів взаєморозуміння, а управління забезпечують спеціальні адміністративні структури та робочі групи. У зонах зростання беруть участь державний і приватнопідприємницький сектори. На відміну від інтеграційних угруповань, зони росту вирізняються недискримінаційним спрямуванням, більшою мірою орієнтовані на зв'язки з третіми країнами. Розрізняють три різновиди зон економічного зростання в Східній Азії, що переслідують різні цілі:

1) *створення полюсів зростання*: такі зони поєднують центр (полюс) і периферію, що розділені політичними кордонами. Центр відрізняється добре

розвиненою інфраструктурою, промисловою базою, достатнім рівнем кваліфікації робочої сили, що стимулює надходження інвестицій у віддалені райони завдяки наданню різноманітних стимулів. Як наслідок, центр отримує відсутні ресурси, а периферія – зростання рівня економічного розвитку на основі припливу капіталу, доступу до технологій і новітніх управлінських практик, зменшення відтоку кваліфікованої робочої сили. Прикладом є Південна зона росту, що об'єднує Сингапур, Індонезію та Малайзію, де центр – високорозвинена економіка Сингапуру, а периферія – райони Малайзії та Індонезії;

2) *спільний розвиток природних ресурсів та інфраструктури*: такі зони передбачають спільне будівництво транспортних магістралей, комунікацій, систем водопостачання. Відмінністю цього типу зон зростання є незначна роль фактора економічної взаємодоповнюваності сторін. Прикладами є Північна зона економічного зростання у складі Індонезії, Малайзії і Таїланду та Економічна зона «Великий Меконг»;

3) *використання переваг географічної близькості та трансформація взаємних геополітичних інтересів у геоекономічні*: такі зони стимулюють традиційні економічні, соціальні та культурні зв'язки, що підвищують інвестиційну привабливість субрегіону на основі формування спільного економічного простору й отримання ефекту масштабу. Як наслідок, стимулюються розвиток сформованих і нових економічних зв'язків, зростання рівнів економічного розвитку відсталих регіонів. Прикладами є Східна зона росту АСЕАН у складі Брунею, Філіппін, Малайзії і Таїланду і Економічна зона «Туманган» у басейні річки Туманна у складі КНР, КНДР, Монголії і тихоокеанського узбережжя Росії.

СААРК – Південноазійська асоціація регіональної співпраці (South Asian Association for Regional Cooperation, SAARC) – економіко-політична організація країн Південної Азії: Бангладеш, Бутан, Мальдіви, Непал, Пакистан, Індія та Шрі-Ланка, була створена внаслідок підписання Хартії СААРК у 1985 році. У 2007 році на 14-му саміті СААРК як восьмий учасник до організації приєднався Афганістан. За чисельністю населення регіональна організація нараховує близько 1,6 млрд осіб. Штаб-квартира організації розміщується в Катманду. Рішення на всіх рівнях приймаються на основі однаковості. Основна мета СААРК, проголошена в Декларації та Хартії, – забезпечення миру і стабільності в регіоні, розвиток співробітництва в соціально-економічній сфері на міждержавному рівні, здійснення спільних проєктів у галузі освіти та охорони здоров'я, науки і техніки, боротьби з тероризмом. Найбільш важливим є проєкт створення спільного регіонального ринку, закріплений рамковою Угодою про торговельні преференції. Серед

важливих завдань Асоціації, викладених у Статуті СААРК, можна виокремити сприяння зростанню добробуту народів Південної Азії та поліпшення якості їхнього життя; пришвидшення економічного зростання, соціального прогресу та культурного розвитку в регіоні; сприяння активному співробітництву та взаємодопомозі в економічній, соціальній, культурній, технічній та науковій сферах; зміцнення співпраці з іншими країнами, що розвиваються, з міжнародними та регіональними організаціями.

Однак діяльність СААРК ускладнена низкою причин: значною політичною напруженістю в регіоні, однотипністю господарств країн-учасниць, що перешкоджає розширенню взаємної торгівлі.

ШОС – Шанхайська організація співробітництва (The Shanghai Cooperation Organisation, SCO) – новітнє інтеграційне об'єднання, що було створено у 2001 році лідерами Китаю, Росії, Казахстану, Таджикистану, Киргизії та Узбекистану. За винятком Узбекистану, решта країн були учасницями «Шанхайської п'ятірки», заснованої в 1996–1997 роках. У 2017 році до складу ШОС приєдналися Індія та Пакистан. Країнами-спостерігачами в ШОС наразі є Афганістан, Білорусь, Іран і Монголія, країнами-партнерами – Азербайджан, Вірменія, Камбоджа, Непал, Туреччина та Шрі-Ланка. Загальна територія країн, що входять у ШОС, 30 млн км², що становить 60 % території Євразії. Загальна чисельність населення країн ШОС дорівнює 3 млрд 40 млн осіб (чверть населення планети). Найпотужніша економіка у складі ШОС – економіка Китаю (друга після США за номінальним ВВП), найменший ВВП серед країн-учасниць у Киргизії.

Вищим органом прийняття рішень у ШОС є Рада глав держав-учасниць. Рада визначає пріоритети організації, основні напрями її діяльності, вирішує основні питання внутрішньої структури та функціонування організації, її взаємодії з іншими країнами та міжнародними організаціями, а також розглядає актуальні міжнародні питання. Рада проводить чергове засідання раз на рік. Пріоритетом ШОС, зафіксованим у Хартії (Хартія Шанхайської організації співробітництва, 2002), є забезпечення регіональної безпеки, боротьба з тероризмом, екстремізмом і незаконним обігом наркотиків. Окрім того, для роботи Організації важливе значення мають зусилля щодо поглиблення економічної кооперації, насамперед у транспортній, торговельній та інвестиційній сферах, а також розширення гуманітарних контактів. Значним кроком у зміцненні правової бази об'єднання стало підписання в 2007 році Договору про довгострокове добросусідство, дружбу та співробітництво. На цій основі розроблено Програму багатостороннього торговельно-економічного співробітництва, розраховану на 20 років, у якій довгостроковою метою є

створення зони вільної торгівлі на просторі ШОС, а тактичним завданням – активізація процесу створення сприятливих умов торгівлі та інвестицій.

На міжнародній арені ШОС співпрацює з багатьма міжнародними організаціями та об'єднаннями. Зокрема, у 2005 році відбулося підписання меморандуму про взаєморозуміння між ШОС і АСЕАН, у якому були закріплені пріоритетні напрями співпраці, включаючи боротьбу з тероризмом, наркоторгівлею, контрабандою зброї та відмиванням грошей.

БРІКС (акронім BRICS – скорочення від Brazil, Russia, India, China, South Africa) – ще одна новітня форма організації та функціонування регіонального об'єднання. Сьогодні інтеграційне угруповання БРІКС об'єднує 3 млрд осіб (приблизно 43 % населення планети) та займає територію 39,7 млн км² (понад чверть поверхні земної суші). Вигідне розташування країн інтеграційного угруповання БРІКС забезпечує наявність у них значних обсягів важливих для світової економіки ресурсів.

Учасниками БРІКС є Бразилія, Росія, Індія, Китай, ПАР. Організація була заснована в червні 2006 року в складі Бразилії, Росії, Індії та Китаю (спочатку позначалася акронімом БРІК) – чотирьох найбільших країн із ринками, що розвиваються, і значною орієнтацією на експорт. У 2011 році до БРІК приєдналася ПАР і об'єднання було перетворено на БРІКС. Приєднання ПАР до неформального діалогу країн, що розвиваються, не тільки відобразило посилення уваги світової спільноти до країн Африки, а й стало важливим стратегічним кроком для підвищення міжнародного статусу БРІКС. На політичному рівні ефективність функціонування регіонального об'єднання цього типу підтверджується інтересом інших держав до приєднання до інтеграційного угруповання. Основними кандидатами вступу в БРІКС є Іран і Індонезія.

Інноваційним інтеграційним підходом, що характеризує роботу об'єднання, є розвиток формату «аутріч» (outreach) із залученням зовнішньорегіональних учасників – найбільших країн Азії, Африки, Латинської Америки. Серед запрошених до діалогу у форматі БРІКС+ можна назвати представників Індонезії, Малайзії, Філіппін, Камбоджі, Єгипту, Нігерії, Ефіопії, Кенії, Аргентини, Чилі, Мексики та ін.

Угруповання БРІКС характеризується особливими передумовами, рушійними силами та механізмами міжнародної регіональної інтеграції. Членів БРІКС відносять до країн, що розвиваються, тому вони мають значний потенціал, реалізація якого в майбутньому може надати новий імпульс вирішенню глобальних геополітичних питань.

Інтеграційні процеси на африканському континенті. На африканському континенті інтеграційні процеси відбуваються дуже повільно й, незважаючи на достатню кількість інтеграційних угруповань, серйозних інтеграційних успіхів

ще немає. Перший інтеграційний проєкт, який з'явився в колоніальний період у 1910 році, так і залишився найуспішнішим інтеграційним угрупованням на африканському континенті – Митний союз країн Південної Африки (South African Custom Union, SACU). Він охоплює ПАР, Ботсвану, Лесото, Намібію та Свазіленд. Угруповання є митним союзом із вільним переміщенням товарів і вільним транзитом через територію ПАР, яка є ядром інтеграції.

У період 1950–1960 років ХХ століття стали створюватися інші інтеграційні угруповання, які розглядалися як ключовий напрям економічного розвитку та інтеграції національних економік у світове господарство. Важливу роль у поширенні інтеграційних процесів у регіоні відіграє Економічна комісія ООН для Африки (United Nations Economic Commission for Africa, UNECA). За її сприянням у 1963 році було сформовано Організацію африканської єдності (Organization of African Unity, OAU), у 2002 році перейменовану в Африканський союз, що є основою формування загальноафриканського союзу на базі поступового переходу від зони вільної торгівлі до економічного союзу в трьох субрегіонах у Східній і Південній Африці, Центральній та Західній Африці. Основою такого об'єднання є провідні африканські угруповання, а саме: КОМЕСА – Спільний ринок країн Східної і Південної Африки (Common Market for Eastern and Southern Africa, COMESA), ЕКОВАС – Економічне співтовариство країн Західної Африки (The Economic Community of West African States, ECOWAS) і ЕККАС – Економічне співтовариство країн Центральної Африки (Economic Community of Central African States, ECCAS).

Один із останніх африканських планів економічного розвитку – Нове партнерство для розвитку Африки (New Partnership for Africa's Development, NEPAD), спрямований на сприяння взаємним торговельним та інвестиційним зв'язкам, на координацію економічних політик африканських держав. Його основу складають дві програми: Програма партнерства щодо пожвавлення економічного розвитку Африки в новому столітті (Millennium Partnership for the African Recovery Programme, MAP), спрямовану на вирішення конфліктів, залучення інвестицій, фінансової допомоги та вирішення проблеми зовнішнього боргу, і План Омега (Omega Plan), метою якого є розвиток сільського господарства, освіти, охорони здоров'я та інфраструктури. Згодом ці дві програми були об'єднані в одну – Нову Африканську Ініціативу (New African Initiative, NAI), схвалену в 2001 році на саміті глав держав і урядів країн – членів Організації африканської єдності. Інститутом, відповідальним за реалізацію цілей і визначення конкретних заходів щодо їхнього досягнення в межах Програми «Нового партнерства з розвитку Африки», є саміти глав держав і урядів Африканського Союзу. У період між самітами діє Виконавчий комітет

глав держав і урядів, що складається з 20 членів (по 4 представники від кожного з п'яти субрегіонів Африки).

Африканські інтеграційні угруповання створювалися в умовах низького економічного розвитку, низьких темпів взаємної торгівлі, схожої товарної структури експорту, значних відмінностей у рівнях розвитку та доходах на душу населення, суттєвих політичних розбіжностей між урядами країн-партнерів та низьких податкових надходжень. Ці дезінтегруючі фактори домінували щодо формального спрямування інтеграційного процесу і визначили його низькі динамічні та статичні ефекти.

Провідні інтеграційні угруповання Африки

Економічне співтовариство країн Східної та Південної Африки (Community of East and South Africa, COMESA) – інтеграційне об'єднання у формі зони преференційної торгівлі. Створено в 1981 році. В об'єднання входить 19 держав: Бурунді, Демократична Республіка Конго, Джибуті, Замбія, Зімбабве, Єгипет, Кенія, Коморські Острови, Лівія, Маврикій, Мадагаскар, Малаві, Руанда, Свазіленд, Сейшельські Острови, Судан, Уганда, Еритрея, Ефіопія.

Економічне співтовариство країн Західної Африки (Economic Community of West African states, ECOWAS) – регіональний союз країн Західної Африки. Створено в 1975 році. В об'єднання входять 15 держав: Бенін, Буркіна-Фасо, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Кот-д'Івуар, Кабо-Верде, Ліберія, Малі, Нігер, Нігерія, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того.

Спільнота з розвитку країн Південної Африки (South African Development Community, SADC) – торгово-економічний союз країн Півдня Африки. Створена в 1992 році. В об'єднання входять 16 держав: ПАР, Ботсвана, Лесото, Свазіленд, Намібія, Зімбабве, Ангола, Мозамбік, Малаві, Мадагаскар, Танзанія, Замбія, Маврикій, Сейшельські острови (вийшли зі складу в 2004 році, приєдналися знову в 2008 році), Демократична республіка Конго, Комори.

Економічне співтовариство держав Центральної Африки (Economic Community of Central African States, ECCAS) – торговельно-економічний союз країн Центральної Африки. Створено в 1983 році. В об'єднання входять 11 держав: Ангола, Бурунді, Габон, Демократична Республіка Конго, Камерун, Республіка Конго, Руанда, Сан-Томе і Принсіпі, Центральноафриканська Республіка, Чад, Екваторіальна Гвінея.

Союз країн річки Мано (Mano River Union, MRU) – міжурядове економічне об'єднання Західної Африки. Створений в 1973 році. В об'єднання входить 4 держави: Ліберія, Сьєрра-Леоне, Гвінея, Кот-Д'Івуар, які спільно освоюють ресурси річки Мано.

Транскордонна Ініціатива (Cross Border Initiative, CBI) – нова зовнішньоекономічна платформа співробітництва африканських країн. Створена

в 1990 році за підтримки Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Європейського союзу і Африканського банку розвитку. В об'єднання входять 14 країн: Бурунді, Коморські Острови, Кенія, Мадагаскар, Малаві, Маврикій, Намібія, Руанда, Сейшельські Острови, Свазіленд, Танзанія, Уганда, Замбія і Зімбабве; Мозамбік також заявив про свій намір приєднатися.

Митний союз країн Південної Африки (Custom Union of South Africa, SACU) – торговий, митний і частково валютний союз. Створений в 1910 році, новий договір підписаний у 1969 році. В об'єднання входять 5 країн: Ботсвана, Лесото, Намібія, ПАР, Свазіленд.

Союз арабських країн Магрибу (Arab Maghreb Union, AMU) – панарабська організація, спрямована на економічну та політичну єдність у Північній Африці. Союз створений в 1989 році. У Союз входять 5 країн: Алжир, Лівія, Мавританія, Марокко, Туніс.

Контрольні запитання для самопідготовки

1. У чому полягає відмінність процесів інтернаціоналізації та інтеграції; процесів глобалізації та інтеграції?

2. Охарактеризуйте суть та головні ознаки процесу міжнародної економічної інтеграції.

3. У чому полягають основні цілі міжнародної економічної інтеграції?

4. Охарактеризуйте основні рівні інтеграційних процесів та наведіть приклади.

5. Перелічіть основні фактори та об'єктивні передумови міжнародної економічної інтеграції.

6. Порівняйте основні етапи розвитку та форми міжнародної економічної інтеграції.

7. Розкрийте суть квазіінтеграційного процесу й наведіть його приклад.

8. Охарактеризуйте статичні та динамічні ефекти інтеграції. Що таке ефект утворення та відхилення торгівлі? Наведіть приклади позитивних та негативних ефектів інтеграції.

9. Охарактеризуйте основні типи інтеграційних об'єднань та наведіть приклади. Поясніть, у чому полягає роль міжнародних організацій і угруповань у розвитку міжнародного співробітництва.

10. Охарактеризуйте одне з інтеграційних об'єднань сучасного світу. Опишіть подальші перспективи його розвитку.

11. Охарактеризуйте інтеграційні процеси в Європі. Які основні етапи пройшов Європейський Союз у своєму розвитку?

12. Назвіть новітні методи інтенсифікації міжнародного співробітництва та інтеграційної взаємодії.

ТЕМА 11 ГЛОБАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Питання, які розкривають зміст теми:

11.1 Становлення та суть глобальної економіки.

11.2 Рушійні сили, чинники та головні суб'єкти економічної глобалізації.

11.3 Сучасні особливості глобалізації економіки. Індекс глобалізації.

11.4 Протиріччя і проблеми в розвитку економічної глобалізації.

Альтерглобалізм.

11.1 Становлення та суть глобальної економіки

Сучасний етап розвитку міжнародної економіки вирізняється *глобалізацією*. Більшість дослідників розглядають глобалізацію як якісно новий етап у розвитку людства, що принципово відрізняється від попередніх історичних формацій. Це обумовлено низкою таких *нових* явищ і соціально-економічних процесів, як становлення єдиного глобального інформаційного простору, швидке технологічне оновлення економіки на базі інформаційно-комп'ютерних, нано- та біотехнологій, планетарна науково-технічна революція, поява нових видів транспорту та комунікацій, зниження тарифних бар'єрів та лібералізація руху товарів і капіталів, формування міжнаціональних соціальних рухів та універсальних ліберально-демократичних цінностей, які виникли наприкінці ХХ ст. і на початку ХХІ століття.

Потрібно також урахувати істотний вплив глобалізації економічної діяльності як на економічне життя, так і на внутрішні та міжнародні політичні, культурно-цивілізаційні та соціальні процеси. Україна, як і інші країни світу, усе більше відчуває наслідки глобалізації, у зв'язку з чим дослідження глобалізаційних процесів набуває не тільки теоретичного, але й практичного значення для країни, для її подальшого соціально-економічного розвитку.

Термін «глобалізм» походить від англійського «global» – «усезагальний» або латинського «globusterrae» – «земна куля». Термін «глобалізація» уперше ввів американський соціолог Дж. Маклін у 1981 році. У 1983 році цей термін був використаний американцем Т. Левіттом під час дослідження глобального злиття ринків окремих продуктів, які виготовлялися великими транснаціональними корпораціями. У 1983 році Р. Робертсон включив поняття «glabality» у назву однієї зі своїх статей, а в 1985 році надав докладне тлумачення терміна «globalization». Подальший стрімкий розвиток глобалізаційних процесів привів до виникнення нового напрямку наукових досліджень, що отримав назву «глобалістика».

Глобалістика – відносно нова міждисциплінарна галузь наукових досліджень, спрямованих на з'ясування суті, причин, тенденцій та наслідків процесів глобалізації, а також виявлення проблем, які вона обумовлює, та обґрунтування можливих шляхів їхнього подолання.

Варто зазначити, що не всі дослідники розглядають глобалізацію як сучасний феномен. Можна виокремити декілька базових концепцій, що аналізують історичні межі процесів глобалізації, а саме:

1. У рамках першої концепції – концепції «архаїчної глобалізації» – глобалізація розглядається як змінювання форм історичного процесу.

2. Прихильники другої концепції визначають глобалізацію винятково як сучасний економічний феномен.

3. Третьою концепцією є концепція протоголобалістів.

Автори концепції «архаїчної глобалізації» (Р. Робертсон, М. Уотерс, Г. Терборн та інші) виходять із того, що процес глобалізації триває декілька століть. Початок глобалізаційних процесів датується межею XV–XVI ст. Хоча є автори, які вважають, що зазначені процеси розпочалися ще раніше. Зокрема, Г. Терборн виокремлює шість основних хвиль глобалізації, найбільш рання – експансія світових релігій – припадає на III–VII ст.

Прибічники *концепції глобалізації як сучасного економічного феномену* (О. Білорус, А. Вебер, Т. Левітт, Д. Лук'яненко, А. Неклесса, К. Омає, Ф. Фукуяма та інші) критично ставляться до концепції «архаїчної глобалізації». На їхню думку, спроби знайти форми прояву глобалізації у минулому є анахронізмом. Насправді ж глобалізація характеризується принципово новими явищами, до яких належать стрімке зростання обсягів міжнародних торговельних операцій, функціонування ТНК і визначальна роль міжнародних організацій, загальнопланетарні комунікаційні мережі та співіснування багатьох культур в одному суспільстві. Зазначене формує новий предмет наукових досліджень. На підтвердження розглянутої концепції наводяться дані статистики, які засвідчують, що на зміну плавності розвитку тенденцій в розвитку світового господарства в минулому прийшла стрибкоподібна динаміка його показників на межі XX–XXI ст.

У рамках концепції *протоголобалістів* виокремлюють два періоди глобалізації – *протоголобальний і сучасний*. Останній також називають *етапом ліберальної глобалізації*. Певною мірою цьому підходу відповідає класифікація ОЕСР, згідно з якою розрізняють такі періоди глобалізаційних процесів:

– період інтернаціоналізації, який розпочався в середині XIX ст., коли набули розвитку експортні потоки (цей період корелює з протоголобальним періодом світового розвитку);

- період транснаціоналізації, пов'язаний з істотним збільшенням обсягів прямих зарубіжних інвестицій, що спостерігалось в другій половині ХХ ст.);
- власне період глобалізації, початок якого датується 1980-ми роками.

Глобалізація – це процес посилення *взаємозв'язків та взаємозалежності* між різними країнами та регіонами світу в усіх сферах людської діяльності та формування цілісної планетарної метасистеми, ядром якої є глобальна економіка.

Можна виокремити такі основні фактори та складові процесу глобалізації:

1. *Поява нових інформаційних систем*, що відображається в швидкому розвитку комп'ютерних технологій та становленні всесвітньої мережі Інтернет, розвитку нових комунікаційних систем – супутникового телебачення, мобільного зв'язку нового покоління тощо.

2. *Нові економічні процеси*, обумовлені посиленням значення транснаціональних корпорацій і захопленням їхнього випереджального розвитку; зменшення регулювальної ролі уряду в національній економіці; пришвидшене зростання значення фінансової сфери в міжнародній економічній діяльності, яка зрештою перетворилась на самодостатню силу й почала визначати можливості розвитку реального сектору; зняття торговельних та інвестиційних бар'єрів; лібералізація господарського життя відповідно до вимог Вашингтонського консенсусу; пришвидшений розвиток сфери послуг.

3. Створення *спільних економічних просторів*, утворення все більшої кількості регіональних інтеграційних угруповань (ЄС, БРІКС, МЕРКОСУР та інших), зростання їх значення у масштабах світової економіки.

4. *Підвищення ролі таких міжнародних організацій*, як МВФ, Світовий банк, СОТ, які, як і ТНК, є суб'єктами наднаціонального механізму управління світовою економікою.

5. *Глобалізація ринків праці та зміна їхньої структури*, масова міграція населення в розвинені країни, міграція виробництва та нових форм організації економіки з Європи та США в інші регіони світу, що привело до «анклавної модернізації» в багатьох найменш розвинених країн світу, а також до зростання напруженості на ринках праці розвинених країн.

6. *Соціальна глобалізація*, захоплення глобалізаційними процесами практично всіх сфер людського життя: політики, культури, духовної сфери. Соціальна глобалізація виявляється у формуванні глобальних структур з окремих елементів суспільства, послаблює традиційні зв'язки, сприяє орієнтації на уніфіковані цінності, пришвидшує крос-культурні взаємодії різних народів.

7. *Духовна і ментальна глобалізація*, нав'язування іншим цивілізаціям через канали Інтернет, телекомунікації, інформаційні холдинги мультикультуризму, західного способу життя й системи цінностей, його

ліберального соціокультурного устрою, що порушує національну самобутність інших цивілізацій і народів (зокрема мовну), їхнє спадкове ядро.

Ці типові прояви глобалізації істотно впливають як на світові економічні процеси, так і на економічну політику держав, ведуть до формування глобальної економіки.

Глобальна економіка – це *наддержавна цілісна система* світової економіки, яка виникає на основі посилення взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік країн світу, що поєднані гігантською виробничо-збутовою мережею, глобальною фінансово-валютною системою, планетарною інформаційною мережею.

Особливість глобальної економіки полягає в тому, що якщо раніше світову економіку розглядали як суму національних економік, які були самостійними *суб'єктами*, то тепер з'являється *цілісна глобальна система економіки*, яка через ТНК і ТНБ впевнено діє на національних майданчиках, перетворюючи їх на універсальні *об'єкти*.

Із огляду на це варто розрізняти об'єктивний і суб'єктивний аспекти глобалізації економіки.

Об'єктивний аспект глобалізації виявляється в тому, що глобалізація економіки є закономірним, об'єктивно обумовленим процесом руху до єдиної світової економічної цілісності, якісно новою, найвищою стадією інтернаціоналізації світового економічного життя.

Суб'єктивний аспект глобалізації полягає в тому, що економічна глобалізація сприймається як результат конкретної економічної політики, активно провадженої провідними країнами (особливо США), великими транснаціональними корпораціями і банками, а також світовими фінансовими центрами, що діють у власних інтересах. Водночас розвиток глобальної економіки відбувається в контексті взаємодії науково-технологічних, політико-економічних і соціокультурних факторів. У ХХІ столітті вона становить складну та різноаспектну систему з елементами доіндустріалізму, індустріалізму, постіндустріалізму, а також анклавами інформаційної, інтелектуальної, нової та віртуальної економіки.

В умовах економічної глобалізації *світовий експорт зростає швидшими темпами, ніж світовий валовий продукт*. Світовий товарний експорт на початку ХХ ст. складав 53 млрд дол., наприкінці ХХ ст. – 7 трлн дол., а в 2019 році – вже 17 трлн дол. Якщо раніше світовий ринок розглядався як доповнення до національного, то в умовах глобалізації він стає необхідною умовою функціонування національної економіки. Існує ціла низка економічно розвинених країн, де частка експорту складає 80–100 % від ВВП країни. Отже, економіка країни працює не на внутрішній, а на зовнішній ринок. Це доказ нової

якості інтернаціональної взаємозалежності та кооперації, який свідчить про глобальну економіку, як про особливе явище сучасної економічної історії. Величезних масштабів набуває не лише експорт товарів і послуг, але й вивіз капіталів, торгівля цінними паперами і валютою, банківськими депозитами, борговими вимогами і зобов'язаннями.

Визначальною ознакою глобальної економіки є значно **розвинена фінансова сфера**. Окремі особливості дають підстави називати цю сферу *віртуальною економікою*. Вона доповнює *реальну економіку*, у результаті функціонування якої виробляються товари та надаються матеріальні послуги. Транснаціональні компанії (ТНК) та транснаціональні банки (ТНБ) становлять *рушійну силу фінансової глобалізації*. Вони є справжніми господарями глобального фінансового простору.

Сучасними реаліями є перевищення на декілька порядків обсягами операцій на міжнародних валютних, інвестиційних та кредитних ринках обсягів товарно-збутової діяльності. За оцінками фахівців, *на кожен долар, який створюється в реальному секторі світової економіки, припадає близько 50 доларів у фінансовій сфері*. У загальній кількості операцій на міжнародних фінансово-інвестиційних ринках питома вага спекулятивних операцій оцінюється на рівні 95 %.

Переміщення капіталів у великих обсягах між країнами призводить до абсолютно нового явища – *глобальної взаємозалежності економічного розвитку цих країн*. Швидкими темпами зростає обсяг міжнародних угод із похідними фінансовими інструментами – деривативами. До них належать ф'ючерсні контракти та опціони, які спочатку використовувалися суб'єктами ринку для страхування ризиків, пов'язаних зі зміною курсу валют, облікового відсотка, курсу акцій та товарних цін, а тепер є предметом спекулятивних операцій. Глобалізація фінансів та торгівля правами власності стали ключовими факторами, які впливають на поєднання та взаємозв'язок економічного життя країн світу.

Формування та функціонування глобальної економіки відбувається внаслідок *взаємодії реального і фінансового секторів*. Зазвичай акцентують увагу на тому, що ця взаємодія створює значні переваги для глобальної економіки, оскільки посилює можливості використання вільних капіталів та найновіших досягнень НТП незалежно від країни їх утворення. Менше уваги приділяють негативним наслідкам, із якими можуть зіштовхнутись окремі сектори та країни.

Міжнародний транспорт та електронні комунікації відіграють ключову роль у глобальній економіці. Інформаційні, комунікаційні та транспортні технології є найбільш важливими складовими глобальної економіки в цифрову

епoxy. Розвиток комп'ютерів для обробки і зберігання інформації, доступ до Інтернету та мобільного зв'язку дозволяють миттєво передавати інформацію по всьому світу, а контейнерний транспорт та авіап перевезення забезпечують світову торгівлю з мінімальними витратами.

Сучасна світова економіка стала надзвичайно взаємопов'язаною, і розподіл праці набагато складніший, ніж будь-коли раніше.

11.2 Рушійні сили, чинники та головні суб'єкти економічної глобалізації

Рушійними силами глобалізації є:

- поглиблення міжнародного поділу праці;
- поглиблення ринкової конкуренції;
- розвиток технологічних інновацій;
- лібералізація господарського життя;
- підвищення продуктивності праці на основі концентрації та централізації капіталу;
- транснаціоналізація економіки на підставі розвитку великих транснаціональних корпорацій та фінансових груп;
- стрімке збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій (ПІ);
- збільшення питомої ваги та ролі фінансової сфери глобальної економіки.

Глобальний економічний розвиток базується на законі *міжнародного поділу праці*, суть якого було розглянуто вище. В умовах глобалізації здатність виробляти на експорт товари та послуги з меншою альтернативною вартістю стає принципово важливою якістю національної економіки. У сучасних умовах відбувається поглиблення міжнародного поділу праці, що інтенсифікує міжнародні зв'язки, поглиблює залежність національної економіки від стану кон'юнктури світового ринку, посилює взаємозв'язок та взаємозалежність світових економік.

Значний вплив на розвиток глобальної економіки у світовому масштабі здійснює і *ринкова конкуренція*, головними інструментами якої є рівень інноваційності та наукоємкості товарів та послуг, зниження витрат, підвищення їхньої якості та розширення асортименту.

Значна рушійна сила глобалізації – це розвиток *технологічних інновацій*, перехід до п'ятого та шостого технологічних укладів, нова індустріальна революція, що відкриває нові можливості для нововведень в інформаційно-комунікаційні технології та дає підстави робити висновки щодо справжньої, заснованої на знаннях інформаційно-інноваційної революції, що стимулює розвиток процесів глобалізації.

Рушійною силою глобалізації є *лібералізація господарського життя*, дерегулювання ринків товарів, послуг і капіталів, посилення відкритості національних економік. Дія цього фактору є досить суперечливою, і в останні роки піддається все більшій критиці, особливо в умовах посилення процесів транснаціоналізації економіки.

Проявом глобальності економіки є одночасне посилення взаємозв'язків суб'єктів економічної діяльності *та збільшення їхньої кількості*. Істотною ознакою цього процесу є те, що глобалізація *розширює коло суб'єктів глобальної економіки*, провідними з яких є:

- транснаціональні компанії (ТНК) і транснаціональні банки (ТНБ);
- глобальні фінансово-промислові угруповання та альянси, що здійснюють всеосяжний контроль щодо функціонування товарних, валютних, фондових і страхових ринків;
- міжнародні економічні організації (МВФ, Світовий банк, СОТ, деякі економічні органи ООН: ЮНКТАД, ПРООН, ЕКОСОП);
- регіональні організації, зокрема інтеграційні об'єднання (ЄС, НАФТА, БРІКС, АСЕАН, МЕРКОСУР);
- неурядові організації;
- великі міста (зокрема «альфа»-міста Нью-Йорк, Лондон, Токіо);
- окремі індивіди, і передусім мультимільярдери, доходи яких можуть перевищувати окремі національні економіки;
- учені, діячі культури, міжнародні наукові центри, кластери, міжнародні культурні центри.

Як уже зазначалося, транснаціональні компанії (ТНК) та транснаціональні банки (ТНБ) – це *найважливіші суб'єкти глобальної економіки та рушійна сила глобалізаційних процесів*. Центром ТНК є материнські компанії, більшість з яких (79 %) розташовані в розвинутих країнах і обов'язковими складниками їхньої зовнішньоекономічної діяльності (табл. 11.1).

Щороку кількість ТНК та їхніх філій зростає. Як свідчать дані Конференції ООН із торгівлі та розвитку, у сучасному світі нараховується близько 82 тис. ТНК. У більшості країн світу функціонують їхні філії, кількість яких сягає 810 тис. Окрім того, у 500-х найбільших ТНК (їхня ринкова капіталізація перевищує 500 млрд дол. США) зосереджується понад 25 % світового виробництва товарів та послуг, 30 % експорту промислової продукції та 80 % торгівлі технологіями й управлінськими послугами.

Таблиця 11.1 – Кількість найбільших ТНК в економічно розвинених країнах світу

Країна	Кількість найбільших ТНК
США	162
ЄС	156
Японія	126
Швейцарія	114
Південна Корея	13
Канада	6
Бразилія	5
Австрія	5
Китай	3
Інші	10

Роль ТНК як основного суб'єкта і рушійної сили глобалізації полягає в тому, що вони налагоджують процес виробництва, міжнародні трансакції, управління, маркетинг, наукові дослідження та інші стратегічні аспекти діяльності фірми в єдиному організаційному, фінансовому та технологічному режимі. Успішність їхнього просування на міжнародні ринки базується на конкурентних перевагах, особливо на технологічному лідерстві. ТНК, що мають мільярдні доходи, вкладають величезні кошти в наукові дослідження, у розробку інноваційних товарів та послуг, у науково-дослідницькі центри та лабораторії, де працюють кваліфіковані науковці та інженери світу. Найбільші ТНК створили значну кількість дослідницьких центрів, як у країнах базування, так і за їхніми межами.

Вплив транснаціональних корпорацій ґрунтується на їхньому фактичному контролі значної частини транснаціонального капіталу, який активно оперує на міжнародних фінансових ринках, що переважно мають олігополістичну структуру. Однією з переваг ТНК є можливість використання внутрішньофірмового ринку, що дозволяє їм зменшити залежність від економічної політики урядів і ефективно обійти торговельні перешкоди. Понад третина світових товарних потоків генерується внутрішньофірмовою торгівлею ТНК за трансфертними цінами.

Позиції транснаціональних корпорацій (ТНК) у сфері економічної політики є стійкими. У країнах, де базуються, вони формують впливові політичні групи, які активно втручаються в роботу урядів розвинених країн, просуваючи свої власні інтереси навіть попри шкоду місцевим інтересам.

Потужні транснаціональні банки (ТНБ) також відіграють ключову роль у процесі глобалізації, як і ТНК. Вони не лише мають кореспондентські рахунки в

банках-партнерах у різних країнах, а й зарубіжні філії та дочірні установи. Іноземний банківський капітал активно проникає на ринки Східної Європи та Латинської Америки, але банківські системи азійських країн залишаються менш доступними для зовнішніх втручань, особливо в державах Центральної Азії, де іноземні активи зростають повільно і становлять всього 2 %.

У сучасних умовах відзначається все більш чітка тенденція об'єднання банків, страхових компаній, іпотечних кредитних установ і інвестиційних фондів у глобальні фінансові конгломерати. Ці конгломерати не лише мають на меті охопити всі фінансові ринки, а й розширюють спектр фінансових операцій, оптимізують капіталовкладення й мінімізують ризики, створюючи своєрідний «глобальний портфель». Науково-технічний прогрес, інтернетизація та розвиток інших комунікаційних технологій, зокрема космічних і оптиковолоконних, дозволили організувати цілодобову онлайн-роботу фінансових ринків у реальному часі. Це уможливило для таких глобальних фінансових конгломератів здійснення всеосяжного контролю над товарними, валютними, фондовими і страховими ринками. Однак такий стрімкий розвиток глобалізації фінансів створює загрозу для світової економіки внаслідок ризику системних збоїв та хакерських атак. Умови такої масштабної (і водночас локальної) глобалізації фінансової сфери призвели до фактичної втрати урядами та політиками більшості країн світу не лише контролю, але й орієнтації в її лабіринтах.

Важливим суб'єктом економічної глобалізації стають так звані *стратегічні альянси*, членами яких є переважно великі ТНК та ТНБ. Найбільший інтерес при створенні стратегічних альянсів становлять *сфери наукових досліджень та технологічних розробок*. Наприклад, у виготовленні комп'ютерів, телекомунікаційних систем беруть участь великі американські, європейські та японські фірми, що захоплюють більшу частину ринків відповідних товарів та послуг.

Ведуча роль ТНК у розвитку глобальної економіки має як *позитивні, так і негативні наслідки*. *Позитивна* роль ТНК полягає в тому, що вони залучають все більшу кількість країн до світового економічного простору шляхом їхньої участі в міжнародному поділі праці, розповсюдженні нових технологій та нових методів управління, перерозподілу потоків інвестиційних і фінансових коштів, у пришвидшенні темпів розвитку міжнародної торгівлі. Унаслідок діяльності ТНК виникли і нові індустріальні країни, які динамічно розвиваються і збільшують свій вплив на розвиток глобальної економіки.

До негативних наслідків діяльності ТНК можна віднести послаблення регулювальної ролі національних урядів в економічних процесах. *ТНК і міжнародні фінансові організації нав'язують країнам визначену дисципліну і правила гри*. Розвиток міжнародних мереж транспорту і зв'язку, пришвидшення

міграції капіталів, грошей та людей дозволяють глобальним компаніям уникати державного і демократичного контролю. У сучасному світі не тільки країни, що розвиваються, а й розвинені країни втрачають контроль за діяльністю ТНК. Пояснюється це багатьма чинниками, одним із яких є можливість уникати транснаціональним корпораціям оподаткування в країні базування шляхом перенесення виробничих потужностей у країни з нижчим рівнем оподаткування.

Показником економічної глобалізації також може слугувати рух *прямих іноземних інвестицій (ПІІ)*. Накопичена сума таких інвестицій постійно зростає. У 2019 році вона складала 8 314 млрд дол., тоді як у 1980 р. вона дорівнювала 615 млрд дол. Річний обсяг прямих іноземних інвестицій за цей же період збільшився з 57 млрд дол. до 1 879 млрд дол.

ПІІ зростають більш високими темпами, ніж світова торгівля, світовий ВВП та ВВП промислово розвинених країн. Основними суб'єктами ПІІ є ТНК, на частку яких припадає приблизно 40 % ПІІ, хоча ще на початку ХХ ст. приватні іноземні інвестиції були переважно «портфельними». Окрім того, зростає привабливість для іноземних інвесторів капіталовкладень у нові індустріальні країни, що розташовані в Азії, Латинській Америці та на Близькому Сході, а також у постсоціалістичні країни Східної Європи. Пояснюється це їх пришвидшеним розвитком протягом останніх років. Фінансові ринки зазначених країн характеризуються нестабільністю в короткостроковому періоді, але в довгостроковій перспективі створюють для портфельних інвесторів необмежені можливості.

Проте потоки ПІІ розподіляються у світі доволі нерівномірно. Хоча певна частина ПІІ вкладається в економіку країн, що розвиваються (за 1991–2019 рр. вони збільшилися майже у п'ять разів), *майже 70 % ПІІ залишаються сконцентрованими в межах економічно розвинених країн* і розподіляються здебільшого між США, Японією і ЄС, оскільки згідно з експертними оцінками тут створені найсприятливіші умови.

Головною особливістю інвестиційної діяльності в умовах глобалізації є переважне вкладання інвестицій у фінансову сферу економіки, зокрема в облігації, займи та цінні папери, найбільш привабливими з яких є державні цінні папери. Водночас спостерігається універсалізація інвестиційних процесів, розробка й прийняття єдиних принципів інвестиційної взаємодії, уніфікація інвестиційних механізмів та інструментів, схильність до інтегральних технологій.

Важливими суб'єктами глобалізації є *міжнародні фінансові організації*, провідними серед яких є Міжнародний валютний фонд та Група Світового банку. Важлива роль належить також Світовій організації торгівлі, регіональним

банкам розвитку (наприклад, ЄБРР) та економічним організаціям у системі ООН. До останніх належать ЮНКТАД, ПРООН, ЕКОСОП.

Визначальна роль МВФ та Світового банку в сучасному глобалізованому світі пояснюється стрімким розвитком світового фінансового ринку, що супроводжується *зростанням зовнішнього боргу* країн, які розвиваються. У зв'язку з цим експертами Світового банку була розроблена класифікація країн залежно від рівня їхньої заборгованості:

- країни з надмірною заборгованістю. Відношення їхнього зовнішнього боргу до експорту та ВВП сягають не менше ніж 220 % та 80 % відповідно. Це країни Центральної Африки (рівень зовнішнього боргу яких щодо експорту становить у середньому 255 %), країни Південної Азії (249 %), а також країни Латинської Америки та Карибського басейну (247 %);

- країни з помірною заборгованістю. Їх зовнішній борг коливається у межах 60–220 % щодо експорту та 60–80 % стосовно ВВП. У цю групу входять країни Європи та Центральної Азії (168 %), країни Середньої Азії та Північної Африки (153 %); країни Східної Азії та Тихоокеанського регіону (100 %);

- країни з низьким рівнем заборгованості, для яких обидва показники не перевищують 60 %.

На початку 2000-х років величина сукупного зовнішнього боргу країн, що розвиваються, сягала 2 трлн дол., що потребувало 200 млрд дол. за рік на його обслуговування. Наявність зовнішнього боргу у бідних країнах світу робить уряди цих країн залежними від МВФ та Світового банку, що приводить до зростання ролі цих установ у якості світових економічних регуляторів.

Найбільші за обсягом борги належать провідним країнам світу: США (понад 21 трлн дол.) та країнам ЄС. Деякі нові індустріальні країни також мають високий рівень заборгованості. Але значний потенціал економіки США, ВВП яких перевищує 22 трлн дол., надає їм змогу врівноважувати власний державний борг. Менш розвинені країни не мають такого потенціалу і змушені шукати інші шляхи зменшення заборгованості. Наприклад, бідні країни-боржники першої групи можуть претендувати на списання заборгованості. Для цього їм необхідно звернутися до Паризького або Лондонського клубів кредиторів, щоб умови погашення заборгованості були переглянуті та була дозволена реструктуризація боргів перед державними і приватними кредиторами, яка полягає у збільшенні термінів виплати, зниженні відсоткової ставки тощо.

Ще один важливий *суб'єкт глобалізації* – *глобальні міста*, які є центрами управління світовою економікою. Свою роль, яка дозволяє керувати та контролювати глобальну економіку, глобальні міста здобули завдяки масштабам свого ВРП, рівню концентрації штаб-квартир найбільших ТНК та провідних міжнародних фінансових інститутів. На сучасному етапі до цих чинників

додався ще один – високий рівень зосередження в таких містах фірм, що надають передові бізнес-послуги. Штаб-квартири зазвичай розміщуються в глобальних центрах найбільших ТНК. Традиційно найбільшими центрами вважаються Лондон, Нью-Йорк, Париж та Токіо, у яких розміщено понад чверть усіх штаб-квартир провідних ТНК світу. До того ж головними є Токіо та Нью-Йорк.

Економічний потенціал провідних світових міст колосальний: обсяги ВРП кожного з них можуть перевищувати ВВП багатьох країн. Зокрема, десять найбільших глобальних міст забезпечують понад 10 % світового ВВП.

Розвиток національних економік нових індустріальних країн спричинив посилення позицій молодих фінансових центрів, до яких можуть бути віднесені Пекін, Сан-Паулу, Сінгапур, Сянган, Шанхай та інші. Про істотне збільшення значущості цих міст у світі та їхньої привабливості для іноземних інвесторів може свідчити збільшення кількості представництв ТНК. Зокрема, у Сянгані (Гонконг) тільки за 1991–2019 рр. їхня кількість збільшилася майже у 5 разів.

Серед глобальних міст *головним фінансовим центром* світу вважається *Лондон*. На нього припадає 70 % світової торгівлі міжнародними облігаціями, 32 % обороту світового валютного ринку, що перевищує показник Токіо, Нью-Йорка і Франкфурта-на-Майні разом узятих, та приблизно 50 % світової торгівлі акціями іноземних компаній. Лондон відзначається найвищим обсягом міжнародних депозитних і кредитних операцій, а серед європейських фондових ринків він є лідером за обігом цінних паперів, випереджаючи Париж, Франкфурт-на-Майні та Цюріх. Тут також сконцентровано багато кредитно-фінансових установ, зокрема 565 представництв іноземних структур, що обслуговують світову торгівлю та міграцію капіталу. Також у Лондоні розташовані штаб-квартири низки міжнародних фінансових організацій, зокрема Європейський банк реконструкції та розвитку.

11.3 Сучасні особливості глобалізації економіки. Індекс глобалізації

Сучасною особливістю глобалізації світової економіки є *нова глобалізація*, що є глобалізацією цифрової епохи. Саме інформатика керує сучасною глобальною економікою. Особливістю глобалізації стали комп'ютеризація, мініатюризація, діджиталізація, волоконна оптика, зв'язок через супутники, Інтернет. У результаті всього цього вартість передачі інформації зменшилася в десятки разів, що значно впливає на економічне зростання. Наприклад, частка діяльності компанії «Мікрософт» в рази перевищує сукупну частку таких гігантів, як «Дженерал моторс», «Форд» і «Крайслер».

Революційними є зміни і в системах транспортування. Перевезення вантажів літаками по всьому світу, контейнерні перевезення вантажів морськими

шляхами зменшили витрати на транспортування і сприяли подальшому розвитку світової торгівлі.

В умовах глобалізації економіки виникають *різні форми нецінової конкуренції* – щодо якості, надійності, технічної досконалості товарів, що вимагає від виробників не тільки впровадження науково-технічних нововведень, але і стимулювання творчого складника, відповідальності і гнучкості людського капіталу.

Головною рушійною силою і основним *суб'єктом нової глобалізації* є ТНК, про які вже йшла мова вище. Відкриваючи свої філіали за кордоном, ТНК отримують від них все більші прибутки. Наприклад, у середині ХХ ст. американські корпорації отримували за кордоном лише 5 % прибутку, тоді як зараз питома вага прибутку з-за кордону сягнула 40 %. У таких американських корпораціях, як «General Electric», «Ford Motors» чи «IBM» 65 % робочої сили зайнята за межами США. Штаб-квартири ТНК розміщені здебільшого в США, а також у Західній Європі та Японії, але вони мають можливість миттєво переміщувати капітал між країнами в своїх інтересах та контролювати ринки сировини, технологій, валюти та фінансів.

Сучасні міжнародні корпорації – це великі індустріально-фінансові утворення, що ґрунтуються на централізованому управлінні та вирізняються міжнародним промисловим та фінансовим спрямуванням. Ці корпорації контролюють значну частину технологічних інновацій та ноу-хау, здійснюють більше ніж 80 % прямих іноземних інвестицій та генерують близько чверті світових продажів, при цьому одна третина їхньої продукції виробляється через афілійовані компанії за межами країни. Обсяг продажів зарубіжних структур перевищує суму всесвітнього експорту. Майже всі ключові світові товарні ринки, зокрема пшениця, кава, кукурудза, лісоматеріали, тютюн, залізна руда, мідь, боксити, чай, олово, нафта, каучук і банани, перебувають під контролем цих корпорацій. *Саме найпотужніші ТНК є одночасно й головною рушійною силою, і основними суб'єктами та отримувачами всіх переваг глобалізації світового господарства.*

Важливим фактором *нової глобалізації* є швидкий розвиток нових індустріальних країн, насамперед Китаю і Індії. Як відомо, населення Китаю перевищує 1,3 млрд, а населення Індії – 1,2 млрд осіб. Розрахований за паритетом купівельної спроможності, ВВП Китаю перевищує ВВП США, а частка Китаю у світовому експорті стрімко зростає. Високими темпами розвивається і економіка Індії. Економіки цих країн ще більше посилюють обсяг світових експортних потоків товарів та послуг, обсяги фінансових потоків та потоків іноземних інвестицій.

Існує низка показників, що дають змогу оцінити рівень розвитку глобалізаційних процесів, позиціонування країни в глобальній економічній системі. Найпоширенішими з них є такі:

- індекс рівня глобалізації;
- світовий індекс глобальної конкурентоздатності;
- світовий рейтинг інвестиційної привабливості;
- світовий рейтинг економічної свободи;
- світовий рейтинг легкості ведення бізнесу;
- світовий індекс розвитку людського потенціалу.

Одним із найбільш популярних є *Індекс рівня глобалізації* країн світу (KOF Index of Globalization). Він був розроблений у Швейцарському економічному інституті (KOF Swiss Economic Institute) спільно з Федеральним Швейцарським технологічним інститутом (Swiss Federal Institute of Technology) та запроваджений у 2022 році. Розраховується Індекс на основі спеціалізованих даних таких міжнародних організацій, як Всесвітній банк, Міжнародний валютний фонд, Організація Об'єднаних Націй, Міжнародний телекомунікаційний союз.

Усього для розрахунку *Індексу рівня глобалізації* оцінюють 24 показники, які об'єднують у три групи.

Перша група показників – *економічна глобалізація* – включає обсяг міжнародної торгівлі тієї чи іншої країни, напрями торговельних потоків, ступінь міжнародної ділової активності, залучені та спрямовані за кордон інвестиції, митно-тарифне та нетарифне регулювання тощо.

Друга група показників – *соціальна глобалізація* – оцінює рівень культурної інтеграції країни, відсоток іноземного населення, що проживає на її території, міжнародні туристичні потоки, особисті контакти на міжнародному рівні, величину телефонного трафіку, кількість поштових відправлень, обсяг транскордонних грошових переказів, а також інформаційні потоки та розвиток необхідної для їх здійснення інфраструктури тощо.

Нарешті, третя група показників – *політична глобалізація* – оцінює політичну роль країни та її вплив на світові процеси, динаміку участі в зазначених процесах.

Після оцінки кожного складника Індекс рівня глобалізації розраховується шляхом їх складання з ваговими коефіцієнтами 36 %, 39 % і 25 % відповідно. Наступним кроком є формування рейтингу всіх країн, що були охоплені цим дослідженням. Отриманий рейтинг за Індексом глобалізації демонструє місце кожної країни серед інших.

Альтернативним показником глобалізації країн світу є система Міжнародної організації Carnegie Endowment for International Peace (далі – CEIP),

яка включає не тільки кількісне, а і якісне вимірювання ступеня глобалізації. За цією системою індекс визначається на основі 12 позицій. Усі вони поділяються на чотири інтегровані кошики. Кожен кошик розраховується як сума складових, що мають різні вагові коефіцієнти. До них належать *економічний кошик*, або економічна інтеграція; *персональний кошик*, або інтенсивність міжособистісних контактів; *політичний кошик*, або ступінь залучення країни у політичні процеси на міжнародному рівні; *технологічний кошик*, або рівень використання технічних систем зв'язку.

Починаючи з 2004 року провідна роль у вимірюванні національної конкурентоздатності встановилася за **глобальним індексом конкурентоздатності (ГІК)**. Він був розроблений за методологією, запропонованою Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), та враховує 12 груп чинників, які впливають на конкурентоздатність. До них належать інноваційний потенціал країни, ступінь розвиненості інфраструктури, розвиток фінансового ринку, макроекономічна стабільність, якість освіти, рівень технологічного розвитку тощо.

Розглянуті показники та рейтинги, що складаються на їх основі, дозволяють оцінити поточний стан відносин досліджуваної країни з іншими країнами, знайти слабкі сторони її економіки та виокремити сильні, запропонувати на цій основі відповідні заходи, які сприятимуть підвищенню рівня конкурентоздатності країни в системі глобальної економіки.

11.4 Протиріччя та проблеми розвитку економічної глобалізації.

Альтерглобалізм

Розвиток економічної глобалізації – це багатоаспектний і суперечливий процес, який характеризується не тільки позитивними, а й негативними наслідками. До **позитивних наслідків глобалізації** можна віднести такі:

1. Глобалізація економіки створює передумови, що сприяють міжнародному співробітництву у вирішенні екологічних, енергетичних, продовольчих і інших загальносвітових проблем.

2. Глобалізація відкриває широкі можливості для міжнародного обміну науковими ідеями та спільного проведення досліджень і розробок вченими – фахівцями з різних країн у складних і мало вивчених галузях знань. Завдяки техноглобалізму на сьогодні більшість країн світу мають можливість використовувати комп'ютерні технології, користуватися мобільним зв'язком, Інтернетом, сучасними комп'ютеризованими банківськими послугами.

3. Глобалізація створила нові умови для розвитку співпраці та взаємодії між національними урядовими установами, неурядовими організаціями та

іншими структурами різних країн з метою розроблення спільної стратегії для вирішення проблем, що стосуються всієї планети, обміну передовим досвідом у галузі охорони здоров'я, менеджменту, освіти, культури, створення міжнародних науково-дослідних та культурних центрів, технополісів та кластерних структур, неурядових суспільних організацій.

Отже, глобалізація має низку переваг: полегшується господарська взаємодія між державами, створюються умови для того, щоб країни мали можливість отримати доступ до передових досягнень людства в економічній та науковій сферах, зменшується розрив у рівнях розвитку певних регіонів. Завдяки глобалізації між країнами відбувається інтенсивний обмін інформацією, передовим досвідом менеджменту та організації бізнесу й освіти, культурний обмін.

Розглянуті позитивні наслідки супроводжуються й істотними *недоліками глобалізації*, а саме:

1. Глобалізація світової фінансової системи призвела до значного збільшення впливу фінансових чинників на національну безпеку багатьох країн світу. Понад 90 % країн мають зовнішній борг, який безперервно зростає, що змушує уряди цих країн підкорятися зовнішньому впливу та управлінню.

2. Функціонування транснаціональних корпорацій, які розширюють свою діяльність шляхом створення відділень, філій та дочірніх підприємств у інших країнах, а також зростання активності неурядових організацій і приватних осіб, що діють за кордоном, негативно впливають на національну безпеку певних держав через вплив політичного лобі, що представляє інтереси цих корпорацій та установ. Національний бізнес втрачає свої економічні позиції, оскільки ТНК мають конкурентні переваги і легко перемагають в конкурентній боротьбі.

3. Зростаюча взаємопов'язаність різних ланок глобальної економіки пришвидшила порушення природного середовища та екологічного балансу у світі, що призвело до значного обмеження здатності національних урядів вирішувати екологічні та інші проблеми на місцевому рівні без тісної співпраці та координації з іншими державами.

4. Ускладнилися загальносвітові проблеми. У різних країнах і регіонах світу визначився тісний зв'язок екологічних, демографічних та ресурсних викликів між собою та зі станом глобальної економіки й соціального розвитку.

5. З упровадженням глобалізаційних процесів зросла проблема вичерпання природних ресурсів на планеті, оскільки швидкість використання мінеральних ресурсів перевищує темпи зростання населення. Настає період стрімкого зменшення запасів органічних палив, які добуваються з надр Землі, особливо в умовах зростаючого попиту, насамперед у США, Китаї та Індії. З урахуванням тенденцій минулого і завдань вирівнювання розвитку в 2030 році прогнозується,

що загальносвітове споживання енергії збільшиться щонайменше вдвічі. Жодному з попередніх поколінь землян не доводилося вирішувати завдання настільки складне і масштабне.

6. В умовах глобалізації відбувається розшарування світової економіки на «зони росту» і «зони застою», що насамперед залежить від обсягу інвестицій. Зокрема, у 2019 році більшість іноземних інвестицій, а саме 70 % від загального обсягу, спрямовувалася до десяти провідних держав, тоді як для країн з низьким рівнем розвитку цей показник становив менше 7 %. Як наслідок, потоки інвестицій, товарів, ресурсів та наукових інновацій концентруються в обмеженому колі найбільш розвинених країн. Це призводить до подальшого зменшення економічних вигод для більшості населення, що залучалося до процесу глобалізації. Водночас найбідніші члени світового співтовариства відчують значно більше негативні наслідки глобалізації порівняно з країнами, які мають більшу фінансову та економічну потужність.

7. Певні негативні наслідки отримують від глобалізації і економічно розвинені країни. Глобалізація, без сумніву, є вигідною для них в економічному плані. Але вона призводить до збільшення легальної та нелегальної міграції з країн, що розвиваються; виникнення, як наслідок, нових етнокультурних і соціальних конфліктів; активізації ультраправих угруповань на расистському і націоналістичному підґрунті. Формується підживлювана ззовні тіньова економіка, зростає організована злочинність, наркобізнес, тому зрозуміло, чому частина західного суспільства ставиться до глобалізації доволі стримано.

Головне протиріччя глобалізації, яке з часом лише загострюється, – це розрив між найбільш розвиненими країнами Заходу та рештою країн світу, які зазнають стихійної експлуатації (переважно через нерівноправний обмін) з боку світових лідерів і відстають ще більше. Глобалізація призводить до зростання нерівності в економічному розвитку між різними групами країн. Розвинені держави ще більше віддаляються від менш розвинених країн; збільшується розрив між високорозвиненим центром, де проживає менше 1/6 населення, і периферією, де сконцентрована основна маса населення планети. Водночас 20 % найбільш розвинених країн створюють 86 % світового валового продукту, забезпечують 82 % світового експорту та 68 % прямих зарубіжних інвестицій, тоді як питома вага 20 % найбідніших країн за всіма показниками не перевищує 1 %. Розвинені країни концентрують не тільки багатства, які виробляють зі своїх ресурсів, але й ті, що є результатом перерозподілу світових ресурсів. Наприклад, США, маючи лише 5 % світового населення, споживають 25 % ресурсів світу. Усього ж на всі країни «золотого мільярда» припадає до 80 % споживання. Це відставання стає незворотним.

Розрив у доходах між 20 % населення багатих країн і 20 % населення бідних країн за період 1960–2007 рр. збільшився з 30-ти до 74-х разів, а в 2019 році – до 98 разів. *Багатство трьох найбільш багатих людей* планети перевищує сукупний ВВП ста найбідніших країн, і воно більше, ніж дохід 600 млн осіб, що живуть у 36-ти найбідніших країнах.

Одним із варіантів подолання зростаючої диференціації людей та країн на Землі є безоплатна передача певної частини багатств провідних країн світу периферії. Наприклад, у 1960-х роках Нобелівським лауреатом з економіки Дж. Тобіном був запропонований план перераховувати 0,1 % від кожної міжнародної фінансової операції найменш розвинутим країнам. Проте ідея «податку Тобіна» так і не була реалізована.

Отже, можна стверджувати, що для значної кількості держав, до яких належить і Україна, глобалізаційні процеси створюють істотні труднощі та ризики. Нерівне «співвідношення сил» призводить до того, що менш розвинені країни приймають правила гри провідних суб'єктів глобалізації. Як показує аналіз, від глобалізації в більшій мірі вииграють економічно розвинені країни, а слабкі стартові позиції країн, що розвиваються, визначають їх відставання від лідерів, тому проблема асиметричного розподілу переваг і вигод глобалізації спричиняє гостру критику цих процесів і формування антиглобалістських рухів та організацій.

Альтерглобалізм – це всесвітній рух, який ставить за мету змінити хід та наслідки глобалізації. Критика антиглобалістів передусім спрямовується на діяльність ТНК і фінансових інститутів, основною метою яких є максимізація прибутків незалежно від соціальних та екологічних норм та інтересів населення.

Альтерглобалізм об'єднує сили, які визнають об'єктивність глобалізації, але критикують її ідеологію, форми й наслідки і висловлюють сподівання на можливість глобалізації з «людським обличчям». Альтерглобалісти *пропонують іншу стратегію глобалізації*, яка проводилася б в інтересах більшості населення країн і вела б до формування глобального справедливого суспільства. Вони виступають проти «комерціалізації» і «приватизації» світу з боку ТНК і ТНБ, погіршення рівня життя більшості населення Землі, забруднення навколишнього середовища, мультикультуризму і політичного свавілля. Альтерглобалісти вимагають списання частини заборгованості для країн, що розвиваються; створення пільгових умов кредитування для бідних країн; забезпечення стабільних цін на товари паливно-сировинної групи; компенсації втрат, спричинених глобалізацією для певних країн; регулювання міграційних процесів; контролю над втечею і відмиванням капіталів; контролю над офшорними зонами.

Таким чином, економічна глобалізація є доволі суперечливим і складним процесом, майбутнє якого досить невизначене, а отже, у сучасних умовах стає актуальною необхідність пошуку нової парадигми міжнародних відносин та співробітництва.

Контрольні запитання для самопідготовки

1. Хто запропонував термін «глобалізація»? Що він означає?
2. Поясніть різницю між термінами «глобалізація світової економіки» та «інтернаціоналізація світової економіки».
3. Чим відрізняються поняття «глобалізація» та «глобалістика»?
4. Назвіть головні концепції глобалізації та відмінності між ними.
5. Які міжнародні фінансові організації є провідними суб'єктами глобалізації?
6. Назвіть прояви тісного зв'язку між глобалізацією і зростанням впливу та кількості міжнародних корпорацій.
7. Які чинники визначають роль глобальних міст як центрів, які управляють та регулюють світову економіку?
8. Назвіть основні ознаки сучасного етапу глобалізації світової економіки.
9. Назвіть головні переваги та недоліки, а також суперечності глобалізації.
10. У чому полягають суперечності глобального економічного розвитку на сучасному етапі?
11. Подайте визначення антиглобалізму, охарактеризуйте його принципи та вимоги.
12. Назвіть характерні ознаки нової моделі глобалізації.
13. Які висновки можна зробити, оцінюючи наслідки глобалізації для країн, що розвиваються? Як вони впливають на розвиток України?

ТЕМА 12 ІНТЕГРАЦІЯ УКРАЇНИ У СВІТОВУ ЕКОНОМІКУ

Питання, які розкривають зміст теми:

12.1 Інтеграційні процеси в Україні: історичний аспект і сучасні особливості.

12.2 Україна в регіональних економічних процесах.

12.3 Європейська інтеграція та економічна безпека України.

12.1 Інтеграційні процеси в Україні: історичний аспект і сучасні особливості

Відносини України із зовнішнім світом обумовлені пошуком шляхів ефективного інтегрування у світове співтовариство, побудовою стійких торгових зв'язків з іншими країнами за умови захисту національних інтересів в мінливому зовнішньому середовищі. Беручи до уваги потребу поглиблення економічних зв'язків, найважливішими завданнями економічної політики України є широкомасштабна перебудова всіх аспектів економіки, зокрема виробничо-інвестиційного сектора, науково-технологічний розвиток, інституційні структури, соціальна сфера та регіональний розвиток.

Удосконалення виробничої сфери має відбуватися в контексті формування економіки знань, яка базується на сучасних інформаційно-комунікаційних технологіях. Розвиток науково-технологічного сектора повинен поєднуватись із нарощенням потенціалу провідних університетів і діючих установ НАН України, а також із розширенням співпраці з компаніями, що працюють в інших галузях. Крім того, учасниками таких об'єднань можуть стати банки загальнодержавного і регіонального значення.

Перебудова інституційної сфери є найбільш складним завданням. Ця сфера поєднує відносини власності, законодавство, систему управління економічними процесами. Отже, зміни у цій сфері безпосередньо впливатимуть на розподіл національного багатства.

Центральними параметрами соціальної сфери є зайнятість та рівень заробітної плати. Окрім них, важливе значення має розвиток бюджетної сфери, рівень пенсійного забезпечення, підтримка малозабезпечених верств населення. Зазначені параметри повинні відповідати аналогічним показникам країн Європи. Потребують серйозного коригування відносини центру і регіонів України, визначення їхньої компетенції, а також вдосконалення міжбюджетних зв'язків.

Зауважимо, що активна економічна інтеграція сприятиме вирішенню зазначених вище проблемних аспектів. Під терміном «економічна інтеграція» розуміють процес зближення національних економік шляхом створення єдиного

економічного простору, що забезпечує вільне переміщення товарів, послуг, капіталу та робочої сили через національні кордони.

Інтеграція є об'єктивним явищем, специфікою якого є такі ознаки:

1) близькість рівнів економічного розвитку та ступеня ринкової зрілості країн, яка пришвидшує інтеграційні процеси, особливо коли країни подібні за рівнем економічного розвитку;

2) географічна наближеність країн, які вступають у процес інтеграції, що передбачає наявність загальних кордонів і сталих економічних зв'язків;

3) подібність економічних та соціальних проблем між країнами;

4) забезпечення національних інтересів за умови гарантії безпеки у геостратегічному контексті;

5) демонстраційний ефект, який полягає у наявності психологічного впливу позитивних зрушень шляхом пришвидшення темпів економічного зростання щодо інших країн-учасниць;

6) «ефект доміно» (зміст цього ефекту полягає у переорієнтації економічних зв'язків між країнами-учасницями об'єднання та країнами, які залишилися за його межами).

Позиція України на міжнародному ринку і вектор її подальшої інтеграції значною мірою пов'язані з історичними передумовами.

Зокрема, протягом докиївського періоду (що починається з давніх часів і завершується створенням Київської Русі у 882 році н.е.) різні етнічні групи зі своїми унікальними характеристиками брали участь у взаємодії, що включала розвиток господарства та міжнародну торгівлю. Саме тоді виникає торгівля через чорноморські порти продуктами рослинництва, рибальства та ін. Варто акцентувати увагу на тому, що у міжнародній торгівлі того періоду активно використовується як товарно-грошовий, так і натуральний обмін. Найважливішим чинником докиївського періоду, який зумовив подальший економічний розвиток, стало виникнення Великого шовкового шляху, який з'єднав Китай і Європу.

Період Київської Русі (882–1240 рр.) ознаменувався появою ще одного торгового шляху – «з варягів у греки», який став одним із основних джерел збагачення східнослов'янських племен. Експортувалися продукти сільського господарства (пшениця, жито, гречка, просо, овочеві культури, мед, м'ясо), а також продукти ремісництва і шовк, а імпортували тканини, предмети побуту і прикраси. Іншим ключовим аспектом цього періоду стало налагодження контактів із Візантією. Наприклад, у 911 році було укладено перший міжнародний договір, за яким купцям надавалося право безмитної торгівлі в Константинополі.

Під час наступного – колоніального періоду – Україна втратила роль торгового лідера внаслідок застосування Польщею жорсткої системи національних обмежень. Особливістю цього періоду стало утворення Запорізької Січі. Козаки здійснювали обмін продуктів своєї праці на зброю, амуніцію і побутові речі. Крім того, вони обмінювали товари, які здобули під час походів, а також надавали військову допомогу за домовленостями. Міжнародна торгівля того періоду набула подальшого розвитку завдяки функціонуванню чумацьких караванів, які подорожували до Чорного моря, щоб купувати сіль і рибу.

Спеціалізацію експорту України визначила забезпеченість природними ресурсами. Зокрема, протягом XIX століття і до початку Першої світової війни на території нашої країни видобували близько 5 % світового обсягу нафти. Однак цей факт не вплинув на економічний розвиток, а лише позначився на прибутках іноземних корпорацій.

Важливо зазначити, що протягом колоніального періоду було створено значну частину об'єктів інфраструктури підприємницької діяльності (будівництво залізниць і торговельного флоту), що сприяло збільшенню потоку іноземних інвестицій і, як результат, створенню металургійної бази на Донбасі.

Наступним етапом розвитку національної спеціалізації і міжнародної торгівлі став радянський період. Регулювання міжнародної кооперації здійснювалося у формі монополії зовнішньоекономічної діяльності, а узагальненим результатом перебування України у складі СРСР стала деградація експорту внаслідок його сировинної орієнтації, трансформування хліборобних регіонів на імпортерів зерна, а також значна питома вага нераціонального імпорту. Розпад СРСР спричинив деструктивні зміни в єдиному народногосподарському комплексі, що відзначався високим ступенем інтеграції. Наприклад, 80 % комплектуючих для авіаційної та автомобільної промисловості надходило з інших республік.

Отже, враховуючи історичні особливості розвитку, можна стверджувати, що Україна тривалий час стояла перед вибором між європейською та євразійською інтеграцією.

На сьогодні важливим стратегічним завданням для України є її інтеграція з Європейським Союзом та набуття членства в ньому, що буде оптимальним засобом зміцнення її позицій у міжнародних відносинах. З 1 січня 2016 року розпочалася реалізація тимчасового застосування розділу IV Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, що стосується торгівлі та пов'язаних із нею питань, зокрема створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ).

Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом набула чинності з 1 вересня 2017 року. Цей міжнародний правовий документ фіксує

перехід відносин між Україною та ЄС від партнерства та співробітництва до політичної асоціації та економічної інтеграції на договірно-правовому рівні.

Сьогодні ЄС є найбільшим торговельним партнером України. У зв'язку з постійною географічною обмеженістю зовнішньої торгівлі України логічним стало збільшення ролі Європейського Союзу як нашого основного торговельного партнера. У географічній структурі експорту товарів з України частка ЄС зросла з 47,1 % за I квартал 2022 року до 62,7 % за аналогічний період 2023 року. Водночас експорт товарів з України до ЄС зменшився на 1,7 % (рис. 12.1). У географічній структурі експорту зменшилася частка країн СНД – із 7,4 % за I квартал 2022 року до 3,7 % за аналогічний період 2023 року. Зниження експорту склало 63,1 %, що зумовлено відсутністю постачань до російської федерації та Республіки Білорусь.



Рисунок 12.1 – Географічна структура експорту товарів України в I кварталі 2022 та 2023 рр., млн дол. США

У I кварталі 2023 року експорт товарів з України склав 10,3 млрд дол. США, що на 3,6 млрд дол. США менше, ніж у відповідному періоді 2022 року. Скорочення відбулося у всіх основних галузях, за винятком продовольчих товарів та сільськогосподарської продукції, де спостерігалось зростання на 4,5 % (або 0,3 млрд дол. США) порівняно з відповідним періодом 2022 року.

Географічна структура імпорту України відображена на рисунку 12.2.

Країни ЄС також є основними постачальниками товарів на український ринок. Частка ЄС зросла з 38,1 % у I кварталі 2022 року до 51,4 % за

результатами I кварталу 2023 року. Імпорт товарів з ЄС збільшився на 49,9 %, що становить 2,7 млрд дол. США.



Рисунок 12.2 – Географічна структура імпорту України в I кварталі 2022 р. та 2023 р., млн дол. США

Китай залишається основним постачальником товарів до України з часткою у 16,5 % від загального обсягу імпорту товарів (імпорт збільшився на 29 % або на 0,6 млрд дол. США). Польща (10,1 %), Німеччина (7,3 %), Туреччина (7,2 %) та США (4,4 %) також відіграють значну роль у географічній структурі імпорту України.

Українські виробники мають переваги від участі України у зоні вільної торгівлі, а саме:

- 1) безмитний доступ більшої частини української продукції до європейського ринку;
- 2) збільшення експорту завдяки рівним умовам конкуренції з іноземними виробниками;
- 3) підвищення стандартів якості та безпечності української продукції, зокрема і на вітчизняному ринку;
- 4) створення брендів українських продуктів, які стають легко впізнаними у світі;
- 5) розширення варіативності товарів та послуг на внутрішньому ринку;
- 6) зменшення сировинної складової в експорті продукції та збільшення частки високотехнологічних товарів із високою часткою доданої вартості, що створена в Україні.

Таблиця 12.1 – SWOT-аналіз сильних та слабких сторін інтеграції України до Європейського Союзу

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
1. Політичні переваги: європейська політична безпека	1. Політичні недоліки: – ризик часткової втрати суверенітету; – невизначеність місця України у стратегії розвитку ЄС
2. Економічні переваги: – макроекономічна стабільність; – додаткові іноземні інвестиції в економіку України; – надання субсидій сільському господарству; – отримання позитивного сальдо торгового балансу; – антидемпінгова політика	2. Економічні недоліки: – втрата конкурентоздатності деяких галузей; – складність переходу на європейський рівень цін; – квотування певних видів товарів
3. Соціальні переваги: – ефективний захист прав людини в інституціях ЄС; – відкриття кордонів для вільного переміщення населення; – забезпечення високого рівня життя громадян	3. Соціальні недоліки: – ризик ускладнення візового режиму із країнами, які не є членами ЄС
МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
1. Політичні перспективи: – забезпечення стабільності політичної системи; – визнання України важливим учасником політичних відносин	1. Політичні загрози: ризик потрапляння України в політичні суперечки
2. Економічні перспективи: – забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу; – упровадження стандартів ЄС у виробництво	2. Економічні загрози: – можливість розміщення українських виробництв, які мають негативний вплив; – використання доступної ресурсної бази та сировини України; – використання доступної робочої сили України
3. Соціальні перспективи: – формування середнього класу населення; – реформування сфер охорони здоров'я, соціального захисту	3. Соціальні загрози: – поглиблення демографічного спаду; – еміграція та відтік кадрів

Важливим напрямом підвищення конкурентоздатності вітчизняної продукції є активізація інноваційно-інвестиційної діяльності.

Населення країни також має певні вигоди, спричинені євроінтеграцією, а саме:

- поліпшення доступу до високоякісної імпоротної продукції;
- підвищення стандартів якості та безпеки в українській продукції, зокрема на внутрішньому ринку;
- зміцнення захисту прав споживачів від товарів, що можуть негативно впливати на їхнє здоров'я та безпеку;
- зменшення вартості імпоротної продукції завдяки скороченню / скасуванню ввізного мита України.

Інтеграція до європейського простору має як очевидні переваги для всіх суб'єктів економіки, так і певні недоліки (табл. 12.1).

Враховуючи наявність зазначених вигод і намагання побудувати демократичне суспільство, а також ризик виникнення загроз, уряду України варто звернути увагу на позитивні моменти інтеграції за умови розроблення заходів щодо мінімізації можливої небезпеки.

12.2 Україна в регіональних економічних процесах

Результатом глобалізації є посилення *регіоналізму*, який можна вважати механізмом колективного захисту інтересів регіону в умовах посилення конкуренції та економічної нестабільності у світі.

Регіональні інтеграційні об'єднання відрізняються одне від одного територіальною організацією, а також глибиною і зрілістю інтеграційних процесів.

У просторовому вимірі розрізняють *макрорегіональний*, *мезорегіональний* і *мікрорегіональний* рівні інтеграції.

Макроекономічний рівень представляють організації, що складаються з цілісних економік держав, які розташовані на великому просторі. Розглянемо найвідоміші організації цього рівня.

По-перше, це **Європейський Союз (ЄС)** – економічний і політичний союз 27-ми країн світу (Бельгія, Німеччина, Франція, Італія, Люксембург, Нідерланди, Ірландія, Данія, Греція, Іспанія, Португалія, Фінляндія, Швеція, Австрія, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Кіпр, Мальта, Болгарія, Румунія, Хорватія), розташованих у Європі. Європейський Союз був створений на основі Європейських Співтовариств 7 лютого 1992 року Договором про Європейський Союз (більш відомим як Маастрихтський договір) і набув чинності 1 листопада 1993 року. Варто додати, що із середини 50-х років ХХ століття європейські держави працювали над зміцненням економічної інтеграції та введенням єдиної валюти. Економічний і валютний союз був створений 30 червня 2002 року.

Наступна організація макрорівня – це **Азійсько-Тихоокеанське Економічне Співробітництво** (АТЕС або англ. The Asia-Pacific Economic

Cooperation, APES). На сьогодні до APES входить 21 країна (Австралія, Бруней, Індонезія, Канада, Малайзія, Нова Зеландія, Південна Корея, Сінгапур, США, Таїланд, Філіппіни, Японія, Гонконг, КНР, Тайвань, Мексика, Папуа Нова Гвінея, Чилі, В'єтнам, Перу, Росія). Ця організація була сформована у 1989 році з метою інтенсифікації співпраці та вільної торгівлі держав Азійсько-Тихоокеанського регіону. Сьогодні в країнах АТЕС, де мешкає 40 % населення світу, виготовляється близько 60 % світового ВВП, половина світового обсягу торгівлі та 48 % прямих іноземних інвестицій. Це один із найпотужніших інтеграційних блоків.

Ще одним прикладом успішних регіональних інтеграційних об'єднань є **Північноамериканська зона вільної торгівлі** (англ. North American Free Trade Agreement, NAFTA), укладена в 1994 році між США, Канадою та Мексикою. Сьогодні ця регіональна зона стала найбільшою, маючи на меті скасування мита та нетарифних обмежень у торгівлі між учасниками, лібералізацію інвестиційного режиму, включаючи надання фінансових послуг, а також забезпечення високого рівня захисту інтелектуальної власності та розробку спільної програми боротьби із забрудненням довкілля.

На мезарегіональному рівні інтеграційний процес відбувається у формі співпраці між прикордонними адміністративними утвореннями держав. Прикладом організацій такого рівня є єврорегіони, їхня мета – активізація співпраці держав-сусідів.

Україна бере участь у створенні єврорегіонів із 1993 року. Наприклад, у **єврорегіон «Карпати»** увійшли північні райони Румунії, області Угорщини, частина Східної Словаччини, частина Підкарпатського воєводства Польщі, Львівська область, Закарпатська область, Івано-Франківська область і Чернівецька область України. Створення цього регіону спрямоване на підтримку співпраці в економіці, суспільному розвитку, науці, екології, освіті, культурі та спорті, а також на втілення транскордонних проєктів.

У 1998 році створено **єврорегіон «Нижній Дунай»**, до якого увійшли Одеська область, Молдова і частина Румунії. Цей єврорегіон створено з метою активізації економічного співробітництва шляхом спрощення митних процедур, створення нових пропускних пунктів, локальних економічних зон тощо.

Єврорегіон «Верхній Прут» створено у 2000 році. Метою цього об'єднання є розширення субрегіональних зв'язків та сприяння подальшому розвитку транскордонного співробітництва. У рамках цього регіону створено екологічний єврорегіон, що має на меті впровадження сучасних механізмів управління техногенно-екологічною безпекою на всіх етапах життєвого циклу виробництва і споживання.

Мікрорегіональний рівень представляють спеціальні економічні зони.

За ступенем розвитку інтеграційного процесу виокремлюють рівні та стадії регіональної інтеграції, які подано на рисунку 12.3.

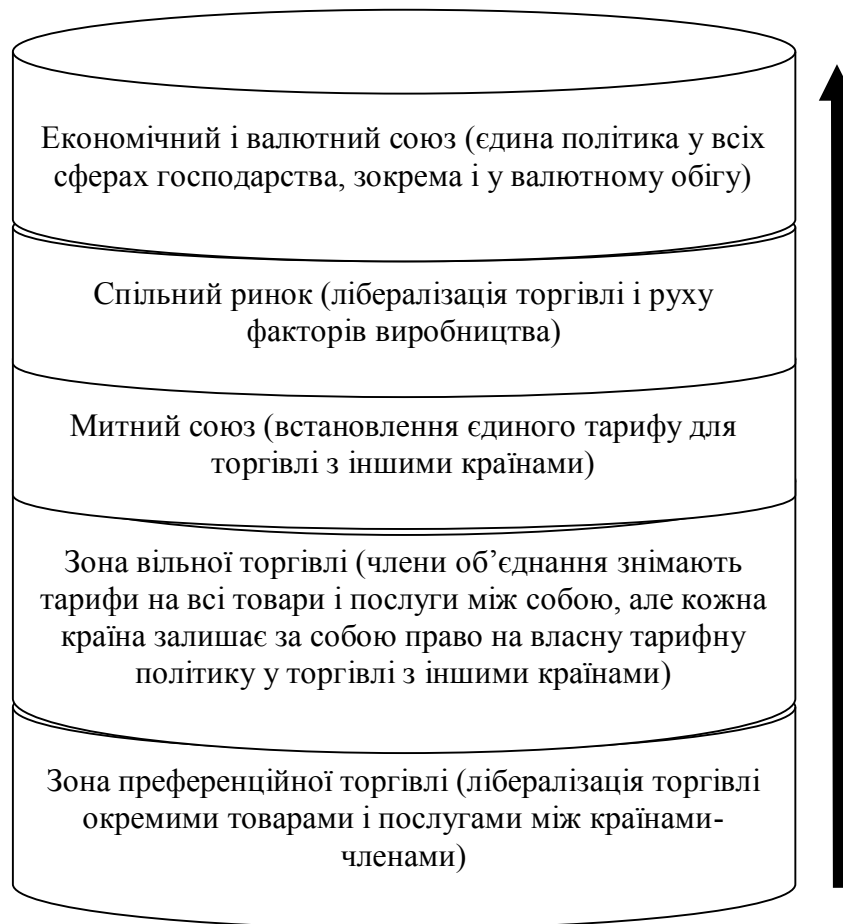


Рисунок 12.3 – Рівні та стадії регіональної інтеграції

Передумовами будь-якого інтеграційного процесу є:

а) географічне положення регіону;

б) регіональна свідомість, яка є узагальненою формою бачення населенням регіону ключових питань його розвитку і відокремлює його від інших регіонів.

Усі перелічені ступені інтеграції мають спільну ознаку між країнами, що обрали той чи інший ступінь об'єднання, усунення певних економічних бар'єрів. У результаті формується єдиний ринковий простір із вільною конкуренцією, у якому під дією ринкових регуляторів (цін, відсотків тощо) збільшується ефективність територіальної і галузевої структур виробництва. Очевидно, що це є виграшним моментом для всіх країн-учасниць, оскільки підвищується продуктивність праці та заощаджуються витрати на митний контроль.

У відносинах співробітництва завжди присутній елемент конкуренції, активного захисту власних (національних) інтересів без застосування кардинальних засобів. Інтеграція становить вищу форму співпраці, процес, який

має тенденцію до зміни окремих міжнародних взаємодій між незалежними одиницями.

Варто розрізнити поняття «інтеграція» та «співробітництво». Інтеграція передбачає обрання спільної політики і передачу державами-учасницями частини суверенітету спільним інститутам, співробітництво не виходить за її межі.

Торгівля товарами і послугами є визначальним чинником інтеграції на мікрорегіональному рівні. Під час здійснення зовнішньоторговельних операцій країна обирає найбільш вигідного партнера відповідно до певних критеріїв.

По-перше, це цивілізаційні цінності, що найбільше відповідають потребам нації. Отже, пріоритетність європейського вибору обумовлена впливом таких чинників, як глобалізація процесів, зростання значення гуманітарної сфери, висока технологічність, поширення постіндустріальних принципів суспільного розвитку, збільшення значення інтелектуального капіталу та вдосконалення менеджменту, соціальних і гуманітарних чинників економічного прогресу, утвердження засад сталого розвитку.

Другий критерій – це вибір моделі розвитку суспільства. Ефективним прикладом є інтеграційна модель Європейського Союзу, у якій закладено принципи міждержавних відносин, які ґрунтуються на прозорості та довірі за умови узгодження суверенітету країни з колективними зобов'язаннями. Стратегічні рішення приймаються на основі консенсусу, а суперечності вирішуються шляхом переговорів і компромісів.

Третій критерій – ефективність економічної моделі, вибір якої визначає місце України в міжнародному поділі праці – сировинна орієнтація чи високотехнологічне виробництво. Екстенсивний напрям розвитку, орієнтований на експорт сировини, продемонстрував свою неефективність. Крім того, значна залежність від змінювання кон'юнктури на зовнішньому ринку становить загрозу для економічної безпеки.

Безсумнівно, Україна націлена на збільшення частки високотехнологічних галузей у структурі національного господарства країни, однак для цього першочерговою умовою є наявність висококваліфікованих кадрів. Велику роль у досягненні цієї мети відіграє трансфер технологій та інтенсивність інвестиційних процесів.

Україна є членом багатьох регіональних об'єднань, а саме: Організація Об'єднаних націй (членство з 24 жовтня 1995 року); Європейський банк реконструкції та розвитку (членство з 13 квітня 1992 року); Міжнародний валютний фонд (членство з 3 вересня 1992 року); Світова організація торгівлі (членство з 16 травня 2008 року) та інші.

Отже, варто зазначити, що європейська модель економічного розвитку найбільше відповідає довгостроковим цілям розвитку України.

12.3 Європейська інтеграція та економічна безпека України

Актуальною проблемою сьогодення для України є, з одного боку, очевидна необхідність інтеграції зі світовою економікою, а з іншого – забезпечення захисту національних інтересів та економічної безпеки держави.

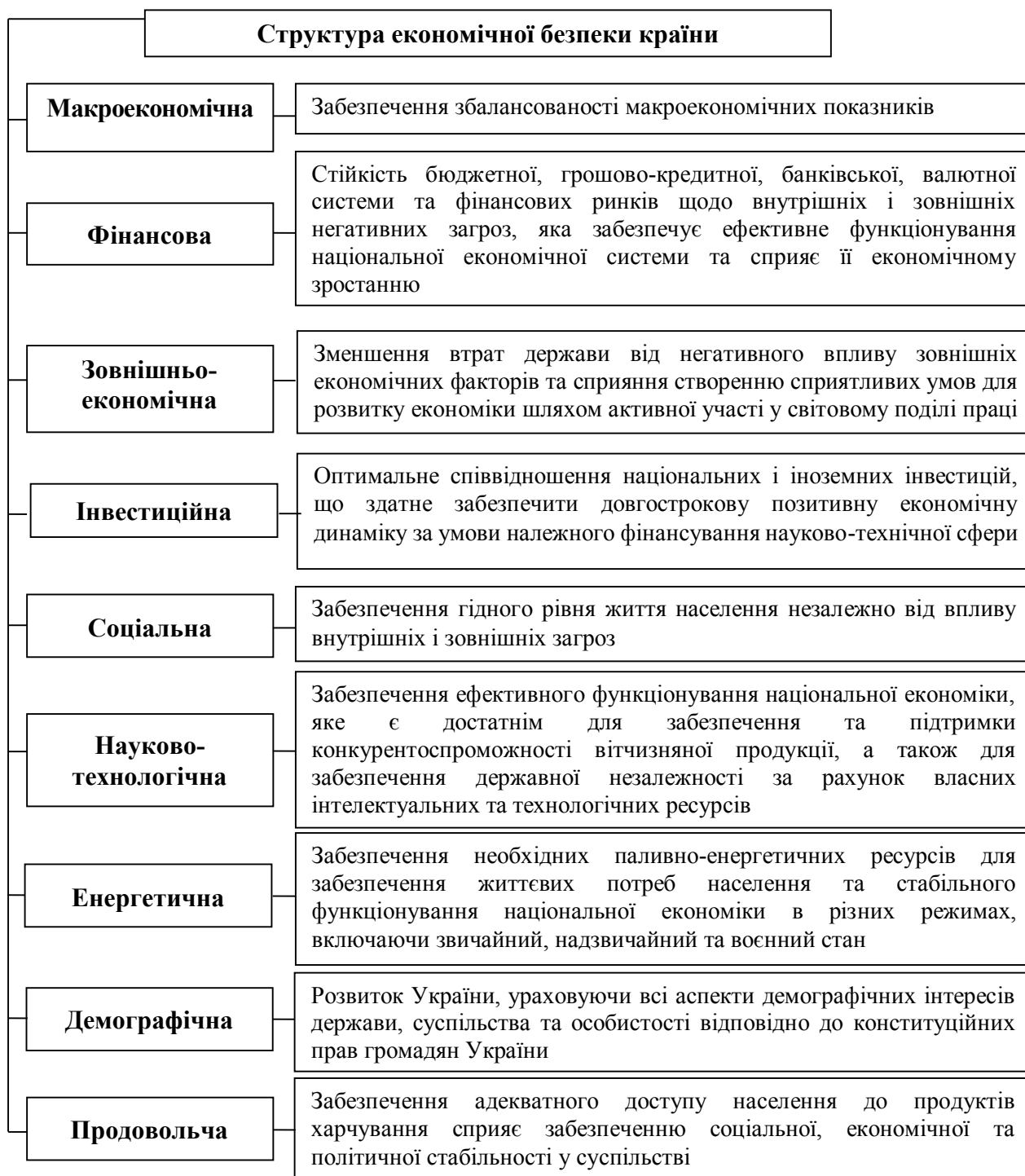


Рисунок 12.4 – Структура економічної безпеки країни

Економічна безпека є складником національної безпеки держави і передбачає захист важливих інтересів громадян, суспільства та держави. Це забезпечує сталий розвиток та вчасне виявлення, запобігання та нейтралізацію реальних та потенційних загроз національним інтересам. Структура економічної безпеки країни наведена на рисунку 12.4.

Уперше термін «економічна безпека» був використаний у США в 1930-ті роки ХХ століття під час Великої Депресії. Пізніше його використовували у контексті військової незалежності держави. У 1970-ті роки ХХ століття пояснення терміну «економічна безпека» змінилося, і цей термін став застосовуватися на позначення результату самостійності держави і незалежності від домінуючих економік інших країн.

Розглядаючи економічну безпеку як цілісну систему, варто виокремити її суб'єкти та об'єкти. *Об'єктами економічної безпеки* є економічна система країни; окремі сфери господарської діяльності (військова, політична, соціальна, правова, інформаційна тощо); суспільство з його інститутами, організаціями, фірмами, підприємствами, індивідами. Кожний параметр має забезпечити її збалансованість, а їхній рівень – бути достатнім для забезпечення стійкості економічної системи до впливу внутрішніх і зовнішніх загроз. До *суб'єктів економічної безпеки* можна віднести державні та місцеві органи виконавчої та законодавчої влади, міністерства, відомства, комерційні та некомерційні організації, громадські організації, окремих громадян і т. д.

Національна економіка України сьогодні демонструє низьку здатність протистояти загрозам. Наприклад, у 2018 році Україна зайняла 111 місце серед країн світу у рейтингу ВВП (ПКС) на душу населення (9 283 долара США).

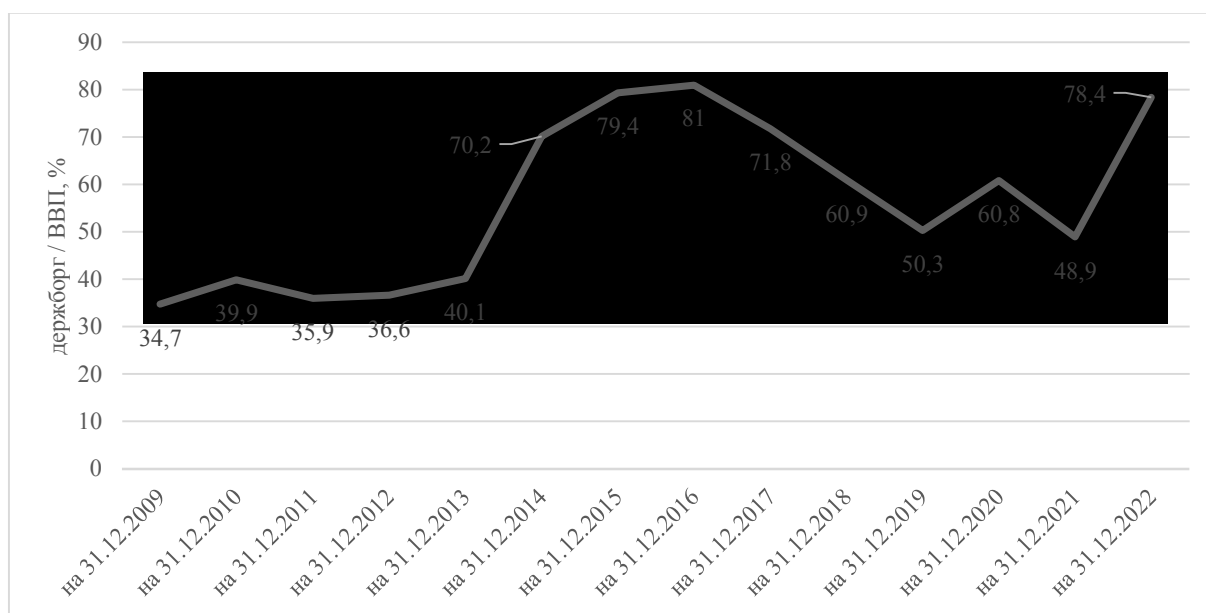


Рисунок 12.5 – Динаміка сукупного державного боргу України

Іншою загрозовою тенденцією є наявність боргових зобов'язань (на 2022 рік величина державного боргу України становила 78,4 % від ВВП при граничних 60 %), їхня величина зросла майже на 29,5 % порівняно з 2021 роком (рис. 12.5).

Важливо зазначити, що значна залежність від валютного курсу, обмежене коло кредиторів та великі обсяги обслуговування зовнішнього боргу значно підвищують ризики зниження платоспроможності та обмежують ефективність використання зовнішніх позик для досягнення сталого економічного зростання. Інтеграція української економіки у світову економічну систему актуалізує питання її економічної безпеки, яка є необхідною для того, щоб країна могла повноцінно брати участь у світових економічних відносинах і мати ефективну систему захисту від глобальних викликів.

Отже, основні індикатори та порогові значення показників макроекономічної безпеки України в умовах євроінтеграції є такими:

- 1) рівень «тінізації» економіки – не більше 30 % ВВП;
- 2) співвідношення між внутрішнім валовим продуктом та середнім значенням у країнах ЄС повинно становити не менше 75 %;
- 3) відношення внутрішнього валового продукту на душу населення до середнього значення у країнах ЄС має становити не менше 50 %;
- 4) відношення обсягу внутрішнього валового продукту на одну особу до середньосвітового значення має становити не менше 100 %;
- 5) зміна запасів матеріальних оборотних коштів повинна перебувати в діапазоні від мінус 1,5 % до плюс 1,5 % від внутрішнього валового продукту;
- 6) відношення сальдо платіжного балансу Україну до ВВП – у діапазоні від «-1» до «+1» %;
- 7) частка наявних доходів нефінансових корпорацій у валових наявних доходах повинна становити не менше 14–15 %;
- 8) частка сектора загальнодержавного управління в наявних доходах не має перевищувати 20 %.

Процес інтеграції України з європейським простором триває. На шляху до євроінтеграції Україна пройшла певні етапи.

I етап (1991–1993). Етап ознайомлення, який починається від набуття Україною незалежності. Європейський Союз визнав демократичність українського референдуму та самостійність України. У 1992 році була проведена перша офіційна зустріч Голови комісії Європейських Співтовариств із Президентом України.

II етап (1994–2008). Початковий етап, відзначається наближенням України до ЄС і починається з підписання Угоди про партнерство і співробітництво між Європейським Союзом та Україною 14 червня 1994 року. Однак Угода набула

чинності лише у 1998 році, після першого саміту Україна – ЄС, а термін її дії завершився в 2008 році. У грудні 1999 року була ухвалена Стратегія Європейського Союзу щодо України, а у липні 2002 року Україна отримала «спеціальний статус сусіда ЄС». У 2008 році була здійснена спільна розробка угоди про поглиблену та всебічну зону вільної торгівлі (DCFTA).

III етап (2009–2014). У травні 2009 року Україна разом із п'ятьма іншими країнами стає учасницею програми Європейського Союзу «Східне партнерство», а вже з лютого 2011 року – постійним і повноважним членом Європейського енергетичного суспільства. Політичний компонент Угоди про асоціацію з Європейським Союзом був підписаний лише 21 березня 2014 року. Цей документ мав пройти процес ратифікації всіма країнами – членами Європейського Союзу до кінця 2015 року, однак Європейська Рада затвердила застосування окремих положень Угоди до повної ратифікації.

IV етап (2016–2018). Цей етап характеризує сучасний стан розвитку процесів євроінтеграції України. Протягом 2015 року було ратифіковано Угоду всіма країнами – членами ЄС, а з 1 січня 2016 року набули чинності її положення. Одним із ключових кроків у цьому напрямі було укладення угоди про безвізовий режим між ЄС та Україною 17 травня 2017 року, яка набула чинності 11 червня 2017 року. Крім того, було погоджено розширення експортних квот для українських товарів. Під час саміту Україна – ЄС, який відбувся 9 липня 2018 року, було ухвалено рішення щодо подальшого поглиблення співпраці в рамках Угоди про асоціацію у сферах енергетики, юстиції та внутрішніх справ, митниці та цифрової економіки.

V етап (2021). 12 жовтня 2021 року підписано угоду між Україною та ЄС про «Спільний авіаційний простір».

VI етап (2022). У березні 2022 року Україна приєдналася до енергетичної системи континентальної Європи ENTSO-E, а 23 червня 2022 року Україна отримала статус кандидата на членство в ЄС.

Рада асоціації відзначила широкий спектр напрямів співпраці між Україною та Європейським Союзом у галузі Спільної зовнішньої та безпекової політики ЄС, зокрема у контексті приєднання України до заяв та декларацій ЄС щодо міжнародних та регіональних питань, а також участі України у Бойових тактичних групах ЄС.

8 липня 2019 року були укладені угоди щодо фінансової підтримки громадянського суспільства. Угоди охоплювали фінансування таких заходів, як «U-LEAD з Європою: Програма для України з розширення прав і можливостей на місцевому рівні, підзвітності й розвитку – друга фаза», «Антикорупційна ініціатива – друга фаза» та «Підтримка громадянського суспільства та культури».

У контексті інтенсифікації процесів євроінтеграції стає актуальним питання її впливу на економічну безпеку вітчизняних підприємств, який потрібно аналізувати за певними етапами.

На першому етапі варто встановити, як євроінтеграція може вплинути на національну економіку за допомогою методу сценаріїв. Економічна безпека підприємств розглядається у межах захисного підходу.

На другому етапі необхідно визначити загрози для економічної безпеки вітчизняних підприємств згідно з кожним сценарієм.

У таблиці 12.2 проаналізовано вплив наслідків процесів євроінтеграції на економічну безпеку вітчизняних підприємств.

Таблиця 12.2 – Вплив наслідків процесів євроінтеграції на економічну безпеку вітчизняних підприємств

Назва	Вплив
Захоплення національної економіки ТНК	Негативний. Є ризик витіснення вітчизняних підприємств з ринку. У результаті цього вони зазнають стагнації, і, як результат, їхня залежність від міжнародних транснаціональних компаній зростає
Економічне зростання	Позитивний. Переважна більшість секторів національної економіки отримують позитивні фінансові результати. Макроекономічні показники, особливо ВВП, збільшуються
Інвестиційне море	Позитивний. Вітчизняні підприємства отримують доступ до інвестиційних ресурсів, що значно спрощує реалізацію нових проєктів, що дає змогу за необхідності залучати кошти інвесторів
Інтервенція + квотування	Негативний. Наслідком конкурентної інтервенції є падіння доходів значної частки підприємств та втрата частини ринку, а квотування на зовнішніх ринках обмежує дохід вітчизняних підприємств від експортних операцій
Спеціалізація	Змішаний. Деякі частини та галузі національної економіки поліпшують своє становище, але загалом більшість вітчизняних підприємств зазнають зменшення попиту на їхню продукцію та зростання конкуренції
Товарний дефіцит	Негативний. Унаслідок різниці між внутрішніми та зовнішніми цінами вітчизняні підприємства будуть експортувати сировину та готову продукцію, що може призвести до дефіциту або недостачі окремих ресурсів для вітчизняних виробників
Аграризація національної економіки	Змішаний. Позитивний розвиток відчуватимуть представники аграрного сектору економіки та пов'язаних із ним сегментів (галузі обслуговування). Натомість підприємства з іншими видами економічної діяльності зіштовхнуться із зростанням конкуренції, падінням попиту, монополізацією ринку тощо
Дефіцит кваліфікованих кадрів	Негативний. Відкриття кордонів надає можливості для пошуку місця роботи за межами країни, результатом чого стає кадровий дефіцит висококваліфікованих спеціалістів
Без істотних змін	Негативний. Такий сценарій може призвести до втрати для багатьох вітчизняних підприємств можливості забезпечувати економічну стабільність шляхом участі на європейському ринку

Чим вищий рівень економічної безпеки країни, тим більш конкурентоздатною вона є. Проте в умовах глобалізації можна встановити обопільну залежність, коли економічна безпека країни залежить від її рівня конкурентоздатності. Високий рівень конкурентоздатності передбачає активну участь країни в глобальних інтеграційних процесах, які, крім потенційних вигод, можуть спричиняти значні загрози.

Таким чином, євроінтеграція є об'єктивним процесом, який відбувається на рівні національної економіки. Проте для досягнення своєї мети Україні потрібно ще багато працювати, постійно оцінюючи вигоди та наслідки процесу євроінтеграції.

Контрольні запитання для самопідготовки

- 1. Поясніть суть поняття «економічна інтеграція» та назвіть основні ознаки економічної інтеграції.*
- 2. Охарактеризуйте історичні передумови інтеграційних процесів в Україні.*
- 3. Визначте, які переваги мають вітчизняні виробники від участі України в зоні вільної торгівлі.*
- 4. Перелічіть переваги і недоліки інтеграції України до європейського простору.*
- 5. Охарактеризуйте рівні інтеграції, зокрема рівні і стадії регіональної інтеграції.*
- 6. Розкрийте суть поняття «економічна безпека» та охарактеризуйте суб'єкти та об'єкти економічної безпеки.*
- 7. Охарактеризуйте структуру економічної безпеки країни.*
- 8. Визначте основні індикатори макроекономічної безпеки України в умовах євроінтеграції.*

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Про зовнішньоекономічну діяльність [Електрон. ресурс] : Закон України № 959-ХІІ, чинний від 16.04.1991 // Відомості Верховної Ради (ВВР). – Київ, 1991. – № 29, ст. 377. – Остання редакція від 12.01.2023. – Електрон. текст. дані. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/959-12#Text>, вільний (дата звернення: 14.04.2024). – Назва з екрана.
2. Архієреєв С. І. Міжнародна економіка і міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / С. І. Архієреєв, Н. М. Волоснікова, С. О. Климова ; за ред. С. І. Архієреєва ; Нац. техн. ун-т «Харків. політехн. ін-т». – Харків : Вид-во Іванченка І. С., 2019. – 233 с.
3. Глобальна економіка : навч. посіб. / І. І. Вініченко, О. В. Гончаренко, С. В. Васильєв, К. М. Дідур. – Київ : ТОВ «ДКС центр», 2019. – 234 с. – Існує електрон. версія. (Режим доступу : [https://dspace.dsau.dp.ua/bitstream/123456789/1533/1/Глобальна економіка Навч. посіб..pdf](https://dspace.dsau.dp.ua/bitstream/123456789/1533/1/Глобальна_економіка_Навч._посіб..pdf), вільний).
4. Глобальні тенденції і перспективи: світова економіка та Україна / Наук. ред. В. Юрчишин. – Київ : Заповіт, 2018. – 202 с. – Існує електрон. версія. (Режим доступу : http://razumkov.org.ua/uploads/article/2018_global_trends.pdf, вільний).
5. Гуткевич С. О. Міжнародна економіка : підручник / С. О. Гуткевич, М. Д. Корінько, Ю. М. Сафонов. – 3-тє вид., перероб. та доп. – Київ : Діса Плюс, 2021. – 428 с. – Існує електрон. версія. (Режим доступу : https://fpk.in.ua/images/biblioteka/2fmb_finansy/Mizhnarodna-ekonomika-pereroblono-2021-Do-druku.pdf, вільний).
6. Задоя А. О. Міжнародна інвестиційна діяльність: навч. посіб. / А. О. Задоя. – Дніпро : Університет імені Альфреда Нобеля, 2018. – 122 с.
7. Зовнішньоекономічна діяльність : навч. посіб. / За ред. Козака Ю. Г. – Вид. 6-тє, перероб. та доп. – Київ : Центр учбової літератури, 2019. – 292 с. – Існує електрон. версія. (Режим доступу : https://dut.edu.ua/uploads/l_2118_11565110.pdf, вільний).
8. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : підручник / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, О. В. Дьяченко та ін. ; за заг. ред. А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2019. – 652 с. – Існує електрон. версія. (Режим доступу : <https://knute.edu.ua/file/MjExMzA=/bfa41898c2e36475fd5bda2055d7135a.pdf>, вільний).
9. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях : підручник / Ю. Г. Козак. – Київ : Центр учбової літератури, 2017. – 228 с. – Існує електрон. версія. (Режим доступу : https://fpk.in.ua/images/biblioteka/3fmb_finan/Mizhnarodna-ekonomika-v-pytannyakh-ta-vidpovidyakh.Kozak.pdf, вільний).
10. Міжнародні економічні відносини : підручник / А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник, Л. П. Кудирко та ін. ; за заг. ред. А. А. Мазаракі, Т. М. Мельник. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2017. – 612 с. – Існує електрон. версія. (Режим

доступу : <https://knote.edu.ua/file/MjIxNw==/1eb6977390c2f309b01466daf10f0fdc.pdf>, вільний).

11. Міжнародні економічні відносини: навч. посіб. для студ. закладів вищої освіти / Т. В. Орехова, І. В. Хаджинов, М. В. Савченко та ін. ; за заг. ред. Т. В. Орехової та І. В. Хаджинова. – Вінниця : ДонНУ імені Василя Стуса, 2019. – 463 с.

12. Можайкіна Н. В. Конспект лекцій з курсу «Міжнародна економіка» (для студентів 2 курсу денної і 3 курсу заочної форм навчання за напрямом підготовки 6.030504 «Економіка підприємства» та 6.030509 «Облік і аудит») / Н. В. Можайкіна; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Харків : ХНАМГ, 2012. – 128 с. – Існує електрон. версія. (Режим доступу : <https://eprints.kname.edu.ua/26622/>, вільний)

13. Решетило В. П. Глобальна економіка : навч. посіб. / В. П. Решетило ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О. М. Бекетова. – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2018. – 168 с. – Існує електрон. версія. (Режим доступу : [https://eprints.kname.edu.ua/50201/1/2017_ПЕЧ_52Н_Текст_глоб3_\(2\).pdf](https://eprints.kname.edu.ua/50201/1/2017_ПЕЧ_52Н_Текст_глоб3_(2).pdf), вільний).

14. Світова економіка : підручник / А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, О. І. Рогач та ін. – Київ : Либідь, 2017. – 640 с.

15. Світова економіка та міжнародні економічні відносини : підручник / О. А. Сидоров, Н. О. Фісуненко, Т. В. Альошина ; за заг. ред. д-ра екон. наук. П. А. Фісуненко. – Дніпро : Арт-Прес, 2023. – 400 с. – Існує електрон. версія. (Режим доступу : https://er.dduvs.in.ua/bitstream/123456789/10961/1/світова_економіка_та_міжнародна_економіка_підручник_Сидоров.pdf, вільний).

16. Сучасна міжнародна економіка : підручник / В. В. Білоцерківець, О. О. Завгородня, О. В. Золотарьова та ін. ; за ред. В.М. Тарасевича. – Дніпро : ПБП «Економіка», 2019. – 386 с. – Існує електрон. версія. (Режим доступу : https://nmetau.edu.ua/file/kl_mie-2019.pdf, вільний).

17. Україна в міжнародних індексах. Державної служби статистики України [Електрон. ресурс] : сайт. – Електрон. дані. – Оновлюється постійно. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>, вільний (дата звернення: 14.04.2024). – Назва з екрана.

18. Монографії. Інститут економіки і прогнозування НАН України [Електрон. ресурс] : сайт. – Електрон. дані. – Оновлюється постійно. – Режим доступу : http://ief.org.ua/?page_id=16140, вільний (дата звернення: 14.04.2024). – Назва з екрана.

19. Багатостороннє співробітництво. Міністерство закордонних справ України [Електрон. ресурс] : сайт. – Електрон. дані. – Оновлюється постійно. – Режим доступу : <https://mfa.gov.ua/mizhnarodni-vidnosini>, вільний (дата звернення: 14.04.2024). – Назва з екрана.

20. Електронний каталог національної бібліотеки імені В. І. Вернадського [Електрон. ресурс] : сайт. – Електрон. дані. – Оновлюється постійно. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua>, вільний (дата звернення: 14.04.2024). – Назва з екрана.

21. Цифровий репозиторій ХНУМГ ім. О. М. Бекетова [Електрон. ресурс] : сайт. – Електрон. дані. – Оновлюється постійно. – Режим доступу : <http://www.eprints.kname.edu.ua>, вільний (дата звернення: 14.04.2024). – Назва з екрана.
22. Eurostat. European statistics [Electronic resource] : Official Website. – Regime of access : <http://ec.europa.eu/eurostat>, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.
23. Global Issues. United Nations [Electronic resource] : Official Website. – Regime of access : <https://www.un.org/en/global-issues>, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.
24. Human Development Reports [Electronic resource] / The United Nations Development Programme. – Electronic text data. – Regime of access : <http://hdr.undp.org>, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.
25. IMD – International Institute for Management Development [Electronic resource] : Official Website. – Regime of access : <https://www.imd.org>, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.
26. International Monetary Fund [Electronic resource] : Official website. – Regime of access : <http://www.imf.org>, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.
27. International Trade and Development [Electronic resource] / The Global Policy Forum. – Electronic text data. – Regime of access : <https://www.globalpolicy.org/social-and-economic-policy/international-trade-and-development-1-57.html>, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.
28. KOF Globalisation Index. KOF Swiss Economic Institute [Electronic resource] : Official Website. – Regime of access : <https://kof.ethz.ch/en/forecasts-and-indicators/indicators/kof-globalisation-index.html>, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.
29. OECD Economic Outlook [Electronic resource] / OECD iLibrary. – Electronic text data. – Volume 2024, Issue 1. – Regime of access : https://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-outlook/volume-2024/issue-1_69a0c310-en, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.
30. Porter M. The Competitive Advantage of Nations [Electronic resource] / Michael E. Porter. – Electronic text data. – New York: The Free Press, 1998. – 896 p. – Regime of access : <https://bayanbox.ir/view/3756385502899803179/Michael-E.-Porter-Competitive-Advantage-of-Nations-Free-Press-1998.pdf>, free (date of the application: 01.04.2021). – Header from the screen.
31. Research and Publications [Electronic resource] / The World Bank : Official Website. – Regime of access : <https://www.worldbank.org/en/research>, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.
32. Sustainability at Davos [Electronic resource] / The World Economic Forum : Official Website. – Regime of access :

<https://www.weforum.org/sustainability-world-economic-forum/sustainability-at-davos/>, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.

33. The Inclusive Development Index : Report [Electronic resource] / The World Economic Forum. – Electronic text data. – Regime of access : <https://www.weforum.org/publications/the-inclusive-development-index-2018/>, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.

34. The Inclusive Growth and Development Report [Electronic resource] / The World Economic Forum. – Electronic text data. – Regime of access : https://www3.weforum.org/docs/WEF_Forum_IncGrwth_2017.pdf, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.

35. The United Nations Conference on Trade and Development [Electronic resource] : Official Website of the United Nations Trade and Development – UNCTAD. – Regime of access : <https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.

36. World and regional statistics, national data, maps, rankings [Electronic resource] / World Data Atlas : Website. – Regime of access : <https://knoema.com/atlas>, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.

37. World Development Reports (WDR Reports) [Electronic resource] / The World Bank : Website. – Electronic text data. – Regime of access : <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr/wdr-archive>, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.

38. World Inequality Report 2022 [Electronic resource] / World Inequality Database (WID) : Website. – Regime of access : <https://wid.world/>, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.

39. WTO publications : World Trade Report [Electronic resource] / The World Trade Organization : Official Website. – Electronic text data. – Regime of access : https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/publications_e.htm, free (date of the application: 29.03.2021). – Header from the screen.

Електронне навчальне видання

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

За редакцією
доктора економічних наук, професора В. П. Решетило,
доктора економічних наук, доцента О. В. Бервено

Відповідальний за випуск *М. С. Наумов*
Редактор *О. А. Норик*
Комп'ютерне верстання *Є. Г. Панова*

Підп. до друку 07.06.2024. Формат 60 × 84/16.
Ум. друк. арк. 14,2.

Видавець і виготовлювач:
Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова,
вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002.
Електронна адреса: office@kname.edu.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи:
ДК № 5328 від 11.04.2017.