

338
М 58

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

для студентів II курсу вечірньої форми навчання
всіх спеціальностей

Міжн. екон. відр.

КОНТРОЛЬНИЙ
ЕКЗЕМПЛЯР

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Міжнародна економіка

Конспект лекцій

для студентів II курсу вечірньої форми навчання
всіх спеціальностей

594597 ОДЕУ

Затверджено на засіданні кафедри
міжнародних економічних відносин
Протокол № 20 від 12.06.2009 р.

594597

Одеса ОДЕУ 2009

Одеський державний
економічний університет
НАВЧАЛЬНИЙ
ОДЕУ

338
У 58 Я 73
Міжнародна економіка: конспект лекцій для студентів II курсу вечірньої форми навчання всіх спеціальностей /Уклад. М.А. Левицький – Одеса: ОДЕУ, ротапринт, 2009 р. – 78 с./

М 58

Укладач: М.А. Левицький, д-р екон. наук, професор

Рецензенти: С.О.Матвеев, д-р екон. наук, професор
(зовнішній рецензент)

І.Ю. Сіваченко, д-р екон. наук, професор
С.В. Ляліков, канд. екон. наук, доцент

Коректор: М.М. Васильєва

Одеський державний
економічний університет
НАВЧАЛЬНИЙ ФОНД

ВСТУП

Запропонований конспект лекцій для студентів вечірньої форми навчання спрямований на активне й творче засвоєння навчальної дисципліни «Міжнародна економіка» згідно з чинною програмою Міністерства освіти і науки України. При підготовці конспекту лекцій враховано нагороджений упродовж десятиліть досвід викладання курсу International Economics в університетах США та Західної Європи, проаналізовано своєрідність країн з перехідною економікою, у тому числі й України, що відображено в публікаціях зарубіжних та вітчизняних авторів.

XXI століття відкриває перспективи щодо підвищення ефективності економіки України за рахунок використання притаманних сучасній міжнародній економіці як ринкової системи переваг світогосподарського та міжнародного поділу праці.

Поки ще залишаються складні проблеми, які пов'язані з господарською ідеологією багатьох вітчизняних урядовців, політичних діячів, бізнесменів, а це свідчить про те, що перехід України до Болонського процесу, реформування вищої освіти потребує суттєвого перегляду всієї системи викладання економічних наук, насамперед економічної теорії. Остання упродовж десятиліть існувала в умовах автаркії та завдяки жорсткій ідеологічній спрямованості мала досить віддалене відношення до світової економічної науки.

Процес визволення від ідеологем в економічній теорії просувається дуже повільно й суперечливо. Про це свідчить хоча б той факт, що в навчальних планах підготовки економістів у вищих навчальних закладах дотепер залишається політична економія (за сутністю марксистсько-ленінська), яка є глухим кутлом у розвитку економічної науки.

Лекція 1. Предмет і метод дисципліни «Міжнародна економіка»

Питання для розгляду

1. Сучасне світове господарство як об'єкт пізнання. Багатомірність метасистеми світового господарства.
2. Критерії цілісності світового господарства. Міжнародний та світогосподарський поділ праці.
3. Предмет дисципліни «Міжнародна економіка».
4. Методологія аналізу системи міжнародної економіки.

Питання 1. Сучасне світове господарство як об'єкт пізнання. Багатомірність метасистеми світового господарства

Сучасна система світового господарства склалася наприкінці XIX та початку XX століття. У сучасних умовах вона переросла в складну метасистему (систему систем). Саме в цій своїй якості сучасне світове господарство виступає як об'єкт системного аналізу.

В якості основних структуроутворюючих складових метасистеми світового господарства зазвичай виділяють такі її підсистеми:

- технологічну;
- економічну;
- правову;
- соціально-культурну.

Технологічна підсистема світового господарства. Технологічна підсистема складається в умовах НТР, реалізація якої стає неефективною, практично неможливою у межах відокремлених національних технологічних просторів. Вимоги, які висуває НТР до світової технології, можна звести до таких основних параметрів:

- інформаційно-комп'ютерний характер технології, її науковість (науковість);
- ресурсозберігаючий, безвідходний та екологічно чистий тип технології;
- біотехнологічність, тобто наявність технології, що ґрунтується на природних процесах.

Такі параметри забезпечують дотримання світових критеріїв ефективності, продуктивності, якості та новизни продуктів, реалізації принципів сучасного менеджменту.

Економічна підсистема світового господарства. Економічна підсистема світового господарства формується за умови розробки і реалізації єдиних вимог до здійснення торговельної, виробничо-інвестиційної та валютно-фінансової діяльності.

Єдиний економічний простір передбачає також розробку єдиних норм і стандартів до організації та управління міжнародними економічними

процесами, тобто міжнародний менеджмент (виробничий, маркетинговий, фінансовий).

В якості обов'язкової інфраструктурної компоненти економічна підсистема світового господарства повинна вміщувати єдиний науково-економічний простір.

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

Правова підсистема світового господарства. Правова підсистема світового господарства складається за умови встановлення загальних правил підприємницького права й норм господарської поведінки. Йдеться, насамперед, про вироблення норм міжнародного приватного, цивільного та патентного права.

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

Соціально-культурна підсистема світового господарства формується значно повільніше й суперечливіше у порівнянні з іншими підсистемами цілісного світового господарства. Процес формування єдиного соціально-культурного простору передбачає:

- досягнення більш високого загального рівня життя і зменшення відмінностей між «багатими» та «бідними» країнами. З цієї метою створюються так звані структурні фонди ЄС, різні цільові фонди ООН;
- формування нового мислення завдяки руйнуванню стереотипу, що склався унаслідок протистояння 2-х систем;
- вироблення єдиних норм поведінки в бізнесі, діловій етиці та в менеджменті.

Багатомірність метасистеми світового господарства. Кожна з підсистем метасистеми світового господарства (технологічна, економічна, правова, соціально-культурна) специфічна.

Вищевказані системи (підсистеми) мають свою власну логіку розвитку, але вони функціонують як елементи цілісного організму. Цей цілісний організм – метасистема світового господарства.

Взаємодія технологічної, економічної, правової, соціально-культурної підсистем є рівноправною та рівнозначною, вона не зводиться до економічної детермінанти. У метасистемі світового господарства розбалансованість у функціонуванні будь-якої системи, як правило, впливає на метасистему світового господарства в цілому.

Дана підсистема не завжди може бути домінуючою та визначальною. Виокремлення тієї чи іншої підсистеми в якості домінуючої залежить або від конкретних обставин, за яких та чи інша підсистема стає визначальною, або ж від цільової установки, конкретної історичної ситуації, конкретного завдання, кута зору в дослідженні метасистеми світового господарства. Отже, сучасне світове господарство як об'єкт пізнання є багатомірним. Ця

багатомірність являє собою уявлення сучасної системи світового господарства в якості рівноправної та рівнозначної взаємодії її підсистем (технологічної, економічної, правової і соціально-культурної), яке не зводиться до економічної детермінації та логіки економічного початку.

Питання 2. Критерії цілісності світового господарства. Міжнародний та світогосподарський поділ праці

Світове господарство завжди було цілісною системою. Проте на різних етапах його розвитку характер цієї цілісності був різним.

Спочатку світогосподарські відносини виступали як відносини між окремими країнами, окремими національними господарствами, кожне з яких функцінувало у своєму власному технологічному, економічному, правовому та соціально-культурному просторі.

У сучасних умовах акцент зміщується на внутрішньосвітогосподарські відносини, які складаються між наднаціональними суб'єктами та існують в єдиному технологічному, економічному, правовому та соціально-культурному просторі.

Характер цілісності світогосподарської системи необхідно аналізувати за двома основними критеріями:

- з точки зору власне міжнародного поділу праці, в який в тій чи іншій мірі залучені всі народи;
- з точки зору світогосподарського поділу праці, що створює матеріальну основу для функціонування й розвитку світового господарства як цілісної органічної системи.

Міжнародний поділ праці - це поділ праці, який виникає насамперед в процесі міжнародної торгівлі. Він спирається на економічне вигідну спеціалізацію виробництва окремих країн й проявляється у взаємному обміні результатами виробництва в певних пропорціях.

Міжнародний поділ праці існує в двох основних формах: міжнародна спеціалізація та міжнародне виробниче кооперування.

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

Міжнародне виробниче кооперування є наслідком диференціації національних виробництв та встановлює виробничі зв'язки між країнами, які взаємодіють у системі міжнародного поділу праці.

Міжнародне виробниче кооперування ґрунтується на предметній спеціалізації та виступає формою часткового та загального поділу праці у світовому господарстві.

Світогосподарський поділ праці. На відміну від міжнародного поділу праці світогосподарський поділ праці - це поділ праці не «між країнами», а «всередині» метасистеми світового господарства.

Світогосподарський поділ праці зумовлює єдність-цілісність світового господарства, оскільки на його ґрунті досягається регулярна циркуляція в планетарному масштабі товарів, послуг, фінансових та сировинних ресурсів, знань, технологічного та організаційно-управлінського досвіду. У системі світогосподарського поділу праці національні господарства отримують прямий доступ до створених за всю історію людства продуктивних сил, у тому числі до накопичених знань та навичок.

У всесвітньому господарстві не існує галузей як у національному господарстві. На відміну від міжнародного, світогосподарський поділ праці - це технологічний поділ праці в самому виробництві на основі єдиного поділу праці (тобто внутрішнього для транснаціональних корпорацій) та світогосподарської внутріфірмової кооперації.

Світогосподарський поділ праці за своєю природою є екстериторіальним. Він не може (як міжнародний поділ праці) бути представлений за територіальною ознакою. В якості форм світогосподарського поділу праці виступає світогосподарська спеціалізація та світогосподарське виробниче кооперування.

Світогосподарська спеціалізація здійснюється не в розрізі національних економік, а всередині транснаціональних економік, які не визнають національних кордонів та розглядають світ як єдиний технологічний, економічний, правовий та соціально-культурний простір. Це форма внутріфірмового (в основному, подетального, технологічного) поділу праці. Отже, міжнародно спеціалізовані товари - це товари, які виготовляються не однією чи декількома країнами, а однією чи декількома транснаціональними корпораціями. Такі ТНК зазвичай захоплюють ринкову нішу і стають провідними постачальниками вузькоспеціалізованої продукції, що задовольняє загальний світовий попит.

Міжнародне виробниче кооперування є результатом розвитку подальшої та технологічної спеціалізації у світовому господарстві. Розвиток світогосподарського виробничого кооперування пов'язаний із розвитком спеціалізації всередині та між ТНК, які формують єдиний світогосподарський простір. Об'єднання структурних елементів світового господарства в єдине ціле відбувається також через посередництво: руйнації національних переговорок та відокремлення; здійснення спільних програм; створення спільних підприємств.

У відповідності з визначеними критеріями цілісності виділяють два головних рівні світового господарства.

Перший рівень представляє світове господарство як сукупність національних господарств незалежно від соціального типу. Ці господарства об'єднані міжнародним поділом праці та прагненням кожного суб'єкта використовувати ресурси у своїх інтересах. Підсистеми світового господарства (національні економіки) взаємодіють, головним чином, у сфері

обігу. Світове господарство отожднюється зі світовим співтовариством, а міжнародні економічні відносини трактуються як відносини між усіма країнами. У цих відносинах переважає торговельна спрямованість.

Другий рівень представляє світове господарство як цілісну систему з однорідним соціально-економічним ладом та єдиним світогосподарським простором: технологічним, економічним (ядром якого є виробничо-інвестиційний простір), правовим, соціально-культурним. Єдиний світогосподарський простір, що розвивається на базі світогосподарського поділу праці, втягує у свою орбіту національні господарства та їх підсистеми. Це відбувається в міру створення в цих господарствах певних умов (інформаційної технології, соціально-орієнтованої ринкової економіки, відповідного рівня інтернаціональної ринкової економіки, відповідного рівня інтернаціоналізації господарських та соціально-культурних відносин).

Питання 3. Предмет дисципліни «Міжнародна економіка»

Для визначення предмета курсу необхідно виокремити міжнародну економіку (економічну підсистему) з метасистеми світового господарства. Для цього необхідно визначити:

- системні ознаки (концепт) міжнародної економіки;
- матеріальний зміст (субстрат) системи міжнародної економіки.

Концепт системи – це системоутворюючі (інтегральні) відносини, що виражають єдність-цілісність системи: загальну мету системи в цілому та її підсистеми, а також норми поведінки її суб'єктів – мотивацію діяльності, прийняття рішень, визначення критерію ефективності тощо.

Іншими словами, наявність інтегральних властивостей робить численні взаємопов'язані елементи системою.

З позицій сучасних реалій, тих коливань, які відбувались у розвитку світового співтовариства, як системоутворюючого зв'язку, який забезпечує єдність-цілісність міжнародної економіки, виступають дві ознаки:

- різновид ринкової економіки, яка отримала назву «соціально-орієнтованої економіки», а також перехідні до неї стани;
- інтернаціоналізація національних економік, яка переростає в інтеграцію та транснаціоналізацію, тобто процес формування єдиного наднаціонального економічного (торговельного, виробничо-інвестиційного, валютно-кредитного та фінансового) простору.

Саме ці властивості визначають специфіку змісту та структури міжнародної економіки.

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

- ринковість;
- досить відчутна дія неринкових, інституційних регуляторів як на регіональному, так і на міжрегіональному та глобальному рівнях (спеціалізовані інститути ООН, ЄС тощо);

- прагнення до контролю кон'юнктури світового ринку та активного впливу на внутрішні національні ринки з боку міжнародних інститутів, транснаціональних корпорацій за допомогою різних інструментів, включаючи і ринкові.

Таким чином, міжнародна економіка здатна до ринкового саморегулювання за коригуючої ролі ТНК, міждержавних та наддержавних інститутів. І це є важливою особливістю міжнародної економіки.

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

- інформація та інформаційна технологія є одним з вирішальних чинників зростання продуктивності праці, конкурентоспроможності фірми, галузі, національного господарства, регіональних об'єднань, ТНК. Конкурентоспроможність на базі інформаційних технологій досягається за рахунок зниження енергомісткості, матеріаломісткості, переходу до безвідходного виробництва;

- використання інформаційних технологій є головним чинником прийняття правильних управлінських рішень;

- інформаційні технології роблять ефективним дрібносерійне виробництво, що орієнтоване на конкретну людину;

- інформація та інформаційні технології змінюють характер нагромадження багатства, а в кінцевому підсумку – саме поняття «багатство». Здійснюється трансформація від багатства до знань та іншої корисної інформації. Інформація, як правило, втілюється в учереувальних чинниках, але вони стає здатні до самовираження. Отже, нагромадження людського капіталу стає пріоритетним.

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

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

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

Сучасний стан світової економіки дозволяє виокремити два критерії її відповідності двом рівням відкритості її підсистем:

1) зумовлені міжнародним поділом праці ступінь та форми залучення країн у міжнародний товарний обіг;

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

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

$$E_k = (E / \text{ВВП}) * 100, \text{ де } E_k - \text{експортна квота; } E - \text{обсяг експорту.}$$

$$I_k = (I / \text{ВВП}) * 100, \text{ де } I_k - \text{імпортна квота; } I - \text{обсяг імпорту.}$$

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

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

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

Матеріальний зміст (субстрат) міжнародної економіки, як підсистеми світового господарства являє собою сукупність економічних відносин, що складаються внаслідок міжнародного обміну товарами, переміщення капіталу за межі національних кордонів, міжнародної міграції робочої сили.

Структура міжнародних економічних відносин включає:

- Міжнародну торгівлю товарами та послугами.
- Міжнародний кредит та прямі іноземні інвестиції.
- Міжнародне переміщення трудових ресурсів.
- Міжнародне переміщення технологій.

У змісті міжнародної економіки та її структурних елементів слід виокремити два рівні:

а) рівень торговельних відносин між країнами та валютно-кредитних відносин, які зумовлюють торгівлю; це коло відносин, що замикається на торгівлі між окремими країнами;

б) наднаціональний (регіональний й транснаціональний) рівень:

- торговельні відносини всередині зон вільної торгівлі, а також корпоративний обмін;
- виробничо-інвестиційні відносини: прямі іноземні інвестиції ТНК;
- валютно-кредитні та фінансові відносини Єврозону, що опосередковуються міжнародними й фінансовими установами (Міжнародний

валютний фонд (МВФ), Банк міжнародних розрахунків (БМР), Всесвітній банк та ін.);

- міграція робочої сили.

Отже, для того щоб надати системне визначення предмета міжнародної економіки слід назвати основні суб'єкти останньої. До суб'єктів міжнародної економіки відносять організації, діяльність яких (торгівля, виробничо-інвестиційна, валютно-фінансова) виходить за національні кордони. Це різноманітні підприємства, фірми, держава (в якості господарських суб'єктів), транснаціональні корпорації та транснаціональні банки. Регулювання відносин між цими суб'єктами здійснюється на різних рівнях різними інститутами:

- на національному – державою;
- на регіональному – органами регіонального співробітництва;
- на глобальному – всесвітніми економічними організаціями (СОТ, ЮНКТАД, спеціалізовані організації та фонди при ООН).

Міжнародна економіка вивчає процеси та явища економічного життя суспільства, що мають міжнародний і здебільшого наднаціональний (глобальний) характер. Специфічність проблем теорії міжнародної економіки (наприклад, торговельні бар'єри, митні платежі, протекціонізм), закономірності та наслідки коливання валютних курсів, міжнародна міграція капіталу й робочої сили, ПІІ, платіжний баланс, світова криза заборгованості, виокремлює власний предмет цієї науки з низки інших економічних наук.

Отже, предметом міжнародної економіки є відносини, що складаються між людьми в процесі торговельної, виробничо-інвестиційної, валютно-кредитної та фінансової діяльності, які виходять за межі національних кордонів й реалізуються в різних формах міжнародного бізнесу.

Питання 4. Методологія аналізу системи міжнародної економіки

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

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

Лекція 2. Міжнародна торгівля в системі міжнародної економіки.

Питання для розгляду

1. Роль міжнародної торгівлі в системі міжнародної економіки.
2. Специфічні риси міжнародної торгівлі.
3. Економічна основа міжнародної торгівлі. Специалізація й порівняльні переваги.
4. Виграш від міжнародної торгівлі.

Питання 1. Роль міжнародної торгівлі в системі міжнародної економіки

У сучасному світі однією з основних рушійних сил економічного розвитку виступає міжнародна торгівля, що є сферою міжнародних економічних відносин та являє собою сукупність торгівлі товарами, послугами, продукцією інтелектуальної роботи всіх країн світу.

Через посередництво міжнародної торгівлі економіки різних країн пов'язані між собою як ніколи раніше. Міжнародна торгівля є потужним чинником розвитку економік окремих країн й міжнародної економіки в цілому.

Масштаби міжнародної торгівлі постійно зростають. У сучасних умовах ця тенденція до зростання обсягів міжнародної торгівлі виявляється досить рельєфно. Виразну тенденцію до зростання виявляє й торгівля послугами, хоча остання розвивається відносно повільніше у порівнянні з торгівлею товарами.

Важливо зазначити, що зростання обсягів міжнародної торгівлі помітно випереджає зростання обсягів виробництва. Це відбувається за рахунок поглиблення міжнародного поділу праці, становлення й розвитку світогосподарського поділу праці, що полягає в основі міжнародної економічної інтеграції.

Істотне значення міжнародної торгівлі підтверджується тим, що нині жодна країна не може обійтись без зовнішньої торгівлі. Але міра залежності у них різна. Вона визначається як відношення половини вартісного обсягу зовнішньоторговельного обігу (експорт + імпорт) до валового внутрішнього продукту:

$$D_{\text{вал}} = (\%E + I) / \text{ВВП} \times 100,$$

де E та I – відповідно експорт та імпорт, а ВВП – валовий внутрішній продукт даної країни.

За цим показником усі країни можна розподілити на три групи: високозалежні (45-93%), середньозалежні (14-44%) та низькозалежні (2,7-13%).

Країни з високою мірою залежності – це, як правило, країни, які розвиваються або мають невеликі території, що визначає їх дуже високий рівень відкритості економіки: Бруней – 45,3%; Об'єднані Арабські Емірати – 49,5%; Македонія – 69,8%; Бельгія та Люксембург – 49,6%; Панама – 30,3%; Сінгапур – 93%.

До країн із середньою мірою залежності відносять, в основному, великі розвинені держави (Німеччина, Великобританія, Франція).

До країн із низькою мірою залежності відносять країни, які орієнтуються на власний економічний потенціал, а також країни, які в економічному відношенні є слабо-розвиненими, через що не можуть перейти до відкритої економіки. До цієї групи відносяться: Заір – 7,2%; Ліберія – 3,8%; Бразилія та Японія – 7,2%; Сомалі – 11,2%; Білорусь – 13%.

Значення міжнародної торгівлі в системі міжнародної економіки зумовлене тим, що її основою є важливі чинники й доцільність міжнародного обміну товарами та послугами.

До чинників, що визначають необхідність міжнародної торгівлі, відносять:

- виникнення світового ринку;
- нерівномірність розвитку окремих галузей в різних країнах. Продукція найбільш розвинених галузей, яку неможливо цілком реалізувати на внутрішньому ринку, вивозиться за кордон. Інакше кажучи, виникає потреба збуту продукції на зовнішніх ринках і необхідність отримання певних товарів іззовні;
- тенденцію до безмежного розширення розмірів виробництва. Оскільки місткість внутрішнього ринку обмежена платоспроможним попитом населення, виробництво переостає між внутрішнього ринку і підприємці кожної країни ведуть боротьбу за зовнішні ринки;
- прагнення отримати більш високі прибутки у зв'язку з використанням дешевої робочої сили та сировини з країн, що розвиваються.

Питання 2. Специфічні риси міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля – це особлива сфера міжнародних економічних відносин. Вона має низку специфічних рис, що відрізняють її від внутрішньої національної торгівлі. До специфічних рис міжнародної торгівлі відносять:

- наявність різних валют;
- державне (політичне) втручання та контроль;
- відмінності в переміщенні чинників виробництва між країнами та всередині країни;
- багаторівневу структуру сучасної світової торгівлі;
- соціально-культурні відмінності країн;
- кредитний ризик;
- мистотійну національну економічну політику;
- валютний ризик;

- суверенний ризик;
- трансфертний ризик.

Головна відмінність міжнародної торгівлі від внутрішньої полягає в тому, що в міжнародній торгівлі в більшій частині задіяні різні валюти. Винятком є хоча б країни-члени Європейського Союзу, в якому введена єдина валюта – євро. Йдеться не лише про існування окремих валют, але й про можливу зміну їх цінового співвідношення. Такі зміни ускладнюють валютний обмін.

Державне втручання та контроль. У кожній країні державна влада активно втручається й жорстко контролює відносини міжнародної торгівлі та пов'язані з торговими операціями валютно-фінансові відносини. Це втручання та контроль помітно відрізняються від міри та характеру тих, що застосовуються по відношенню до внутрішньої торгівлі. Уряд кожної суверенної країни своєю торговельною і фінансовою політикою породжує свою власну систему мита та обмеження на імпорту, експортних субсидій, своє власне податкове законодавство тощо. Подібне втручання та контроль є протизаконним усередині країни. Якразим прикладом є Конституція США, яка активно виступає проти локальних торговельних бар'єрів, забороняє існуючу диференціацію податкового законодавства між штатами.

Відмінності в переміщенні чинників виробництва. Розглядаючи особливості міжнародної торгівлі, класики політичної економії вказували на те, що чинники виробництва переміщуються усередині країни, але не між країнами. Звідси випливає висновок: якщо чинники виробництва не можуть вільно переміщуватись між країнами, то рух товарів та послуг ефективно заповнює цю прогалину.

Неокласики роблять низку доповнень. Вони припускають деяку здатність чинників виробництва до переміщення між країнами, хоча це переміщення є істотно нижчим, ніж усередині країни. Мовні та культурні бар'єри, імміграційні закони стають жорсткими перешкодами на шляху трудової міграції. Капітал також переміщується всередині країни більш вільно ніж між різними країнами, що обумовлено наявністю інституційних бар'єрів, відмінностями в податкових законодавствах, в інших заходах державного регулювання економіки та бізнесу. Передбачення про більш низку здатність чинників виробництва до переміщення між країнами дозволяє зробити висновок: міжнародна торгівля заповнює прогалину, породжену відмінностями у ступені мобільності ресурсів усередині країни та між країнами, виступає заміномом міжнародної мобільності ресурсів.

Багаторівнева структура світової торгівлі. Як відомо, міжнародна торгівля є обміном товарів та послуг між країнами. Але сучасний товарний обмін між країнами є лише одним з рівнів світової торгівлі. У зв'язку з регіональною економічною інтеграцією внутрішні митні кордони між країнами перетворюються на спільні кордони регіону.

Виникнення і швидке зростання ТНК призвело до появи ще одного рівня міжнародної торгівлі: внутріфірмової торгівлі, тобто торгівлі між підрозділами, дочірніми підприємствами однієї і тієї ж ТНК. Це, по суті,

якісно новий сектор світової торгівлі: наднаціональний товарообіг. Його частка у світовій торгівлі постійно зростає. Нині ТНК контролюють понад 50% промислового виробництва і половину світової торгівлі.

Питання 3. Економічна основа торгівлі. Спеціалізація та порівняльні переваги

Пояснення першопричин, що породжують міжнародну торгівлю, ґрунтуються на законі порівняльних (вартісних) переваг. Суть цього закону полягає в тому, що кожна країна має порівняльні переваги у виробництві якого-небудь товару, тобто виготовляє його з меншими витратами й отримувє вигрaш, спеціалізуючись на його виробництві та обмінюючи на товари, які сама не здатна ефективно виготовляти.

А. Сміт перший, доводячи вигідність для країни торгівлі, розробив теорію абсолютних порівняльних переваг. Згідно з цією теорією країни, які володіють природними (пов'язаними з кліматичними умовами та природними ресурсами) й набутими перевагами (пов'язаними з розвитком технологій й високою кваліфікацією працівників) у виробництві товарів, можуть виготовляти їх ефективніше, ніж інші. Якщо торгівля не буде обмежена, – стверджував А.Сміт, – то кожна країна буде спеціалізуватися на виробництві тих товарів та послуг, в яких вона має абсолютну перевагу. Обмін між країнами надлишками спеціалізованої продукції є вигідним для кожної країни, оскільки дає можливість:

- 1) реалізувати надлишки конкурентоспроможного виробництва;
- 2) придбати на отриманий прибуток більшу кількість імпортного товару, ніж вона сама могла б виготовити.

Д. Рікардо розвинув аргументи А. Сміта на користь вільної торгівлі та розширив зону порівняльних переваг для вигідної міжнародної торгівлі, узявши принцип відносної переваги. Теорія відносної переваги у витратах стверджує, що міжнародна торгівля вигідна для будь-якої країни і для тієї, котра ні в чому не має переваг, і для тієї, котра має переваги абсолютно по всіх товарах. У кожній країні (без урахування переваг) завжди знайдеться товар, виробництво якого більш ефективне (відносне співвідношення витрат), ніж виробництво решти товарів. Країна отримає більший вигрaш, якщо зосередить свої ресурси на більш ефективних виробництвах. Країні не вигідно розвивати навіть ті галузі, де витрати виробництва є нижчими, ніж в інших країнах, але різниця у витратах є меншою, ніж у виробництві продукції найбільш продуктивної галузі в даній країні. Товар, для якого відносна вигода є найбільшою, і повинен експортуватись.

Країни намагаються спеціалізуватись та експортувати товари, які можуть бути виготовлені найбільш ефективно, оскільки вигоди від торгівлі, що ґрунтуються на принципах порівняльних переваг, цілком очевидні. Спеціалізація та торгівля, які ґрунтуються на використанні порівняльних переваг сприяють більш ефективному розміщенню світових ресурсів та зростанню світового виробництва.

Міжнародна торгівля збільшує прибуток та рівень життя країн, що торгують між собою. Нації, які ігнорують принципи порівняльних переваг, ймовірно, полатилися б зниженням життєвого рівня населення і уповільненням темпів економічного зростання.

Питання 4. Виграш від міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля доцільна тоді, коли вона приносить будь-який виграш. Він може бути отриманий на рівні країни, споживачів, міжнародної фірми, вітчизняної імпортоконкурентної фірми.

Беручи участь у міжнародній торгівлі, країни отримують:

- можливість експортувати ті товари, для виробництва яких ширше споживаються ресурси, що є в наявності у них у порівняно великій кількості;
- можливість імпортувати такі товари, для виробництва яких необхідно було б витратити багато порівняно обмежених у них ресурсів;
- ефект економії на великих масштабах виробництва, спеціалізуючись при цьому на більш вузькому наборі товарів споживачі зацікавлені в міжнародній торгівлі, щоб:
- імпортувати споживчі товари за ціною нижчою у порівнянні з вітчизняними або ті, що за деякими параметрами відрізняються від них у кращий бік;
- імпортувати сировину та експортувати промислові товари, що знижують внутрішні витрати виробництва, дають можливість відмовитись від випуску виробів, виготовлення яких виключно залежить від іноземних постачальників;
- експортувати вітчизняні товари, а отримані кошти використовувати для імпорту.

Отже, споживачі вииграють від збільшення кількості та розмаїття товарів за більш низькими цінами, а завдяки цьому зростає рівень їх добробуту.

Виграш від міжнародної торгівлі для вітчизняних міжнародних фірм зводиться до такого:

- експорт товарів та послуг забезпечує вітчизняним виробникам отримання прибутку і, як правило, збільшення масштабів виробництва з меншими витратами. Крім того, експорт та імпорт можуть зменшити коливання попиту, пропозиції та ціни на окремі товари;
- неочікувані зміни в доступі до вітчизняних джерел сировини можуть компенсуватися протилежними змінами в імпорті сировини;
- виробники зі значними обсягами зарубіжних продаж менше залежать від внутрішніх економічних умов;
- ставши учасником світового ринку, фірма може відшукувати все більше засобів для підвищення своєї конкурентоспроможності;

- знання і досвід, що отримані фірмами в процесі міжнародної торгівлі, сприяють підвищенню ефективності їх діяльності при проведенні маркетингових операцій на внутрішньому ринку.

Таким чином, міжнародна торгівля при експорті товарів може збільшити обсяги продаж та прибутку, а при імпорті допомагає уникнути обмежень внутрішнього ринку, знижуючи витрати на виробництво або підвищуючи якість продукції.

Вплив міжнародної торгівлі на вітчизняні імпортоконкуруючі фірми неоднозначний. Зіткнення інтересів фірми з конкуренцією з боку імпорту може призвести до негативних наслідків у вигляді збільшення частини робочої сили або до зменшення їх заробітної плати. Несприятливий ефект конкуренції з боку імпорту особливо помітний, якщо імпортоконкуруюча галузь функціонує у специфічній сфері. Однак згадані втрати, що викликані конкуренцією імпорту, є тимчасовими. У країнах, що розвиваються, невикористані ресурси будуть переміщуватись у більш продуктивні галузі, наприклад, у галузі, які виготовляють продукцію на експорт, а імпортоконкуруючі фірми будуть прилаштовуватись до сприйняття нових технологій, до попиту на нові товари та послуги і до їх виробництва.

Лекція 3. Особливості сучасних світоторговельних зв'язків

Питання для розгляду

1. Структура й динаміка міжнародної торгівлі. Формування і особливості світового ринку товарів та послуг.
2. Сучасні тенденції в розвитку світового товарного обігу.
3. Методи міжнародної торгівлі. Торгівля напрямки та через посередників.
4. Види зовнішньоторговельних операцій. Контракти в міжнародній торгівлі.
5. Конкуренція та ціноутворення в міжнародній торгівлі.
6. Особливості торговельно-економічних відносин розвинутих країн та країн, що розвиваються.

Питання 1. Структура й динаміка міжнародної торгівлі. Формування і особливості світового ринку товарів та послуг

Важливою характеристикою міжнародної торгівлі є її географічна та товарна структура, тобто структура з точки зору географічного розподілу та товарного наповнення.

Географічна структура міжнародної торгівлі – це розподіл торговельних потоків між окремими країнами та їх групами, створеними за територіальною чи організаційною ознакою.

Територіальна географічна структура узагальнює дані про масштаби міжнародної торгівлі країн, які належать до однієї частини світу або збільшеної групи країн (розвинені країни, країни, що розвиваються, країни з перехідною економікою).

Організаційна географічна структура узагальнює дані про міжнародну торгівлю або між країнами, які належать до інтернаціональних торговельно-політичних об'єднань, або торгівлі між країнами, що віднесені до певної групи за обраним критерієм (країни-експортери нафти, країни-цілковиті боржники тощо).

Географічна структура міжнародної торгівлі сформувалася під впливом світогосподарського поділу праці та розвитку науково-технічної революції.

Товарна структура міжнародної торгівлі формується під впливом конкурентних переваг, які має народне господарство. Конкурентні переваги спостерігаються у випадках, коли в країні ціни на експортні товари (або внутрішні ціни) є нижчими від світових.

Товарна структура може бути умовно представлена таким чином:

- товар-продукт;
- товар-послуга.

Товар-продукт. З самого початку найбільш питому вагу в товарному обігу мали товари, що матеріалізувались у продуктах. Традиційний товар-

продукт містить два головних компоненти: паливно-сировинні та сільськогосподарські товари, промислові товари, машини та устаткування.

Динаміка міжнародної торгівлі промисловими товарами-продуктами така, що питома вага торгівлі промисловими товарами, машинами і обладнанням зростає (близько $\frac{1}{4}$ вартісного обсягу світового експорту), а частка сировини та продовольства скорочується (близько $\frac{1}{4}$). Це викликано трьома головними причинами:

1. Посиленням міжнародного поділу праці між розвиненими країнами, що дозволяє:

- а) здійснити структурну перебудову економіки;
- б) збільшити частку наукомістких галузей;
- в) значно скоротити споживання сировини та палива;
- г) збільшити виробництво нових промислових товарів, машин та устаткування;

2. Зростанням питомої ваги країн, що розвиваються, в якості експортерів готових виробів та напівфабрикатів у розвинені країни.

3. Модернізацією сільського господарства та індустріалізацією країн, що розвиваються. Це тягне за собою значне збільшення виробництва та споживання сировини, продовольства, палива, що фактично означає:

- а) збільшення ресурсної бази для розвитку видобування корисних копалин (переважно експорт з розвинених країн);
- б) збільшення ресурсної бази для забезпечення країн, що розвиваються, продовольством (переважно експорт з розвинених країн).

Товар-послуга. Товар-послуга містить такі компоненти:

I. Виробничі послуги:

- ноу-хау;
- ліцензії;
- транспортні послуги;
- інжинірингові послуги тощо.

II. Послуги споживчого характеру:

- туризм;
- соціально-культурні послуги (освіта, охорона здоров'я тощо).

Міжнародна торгівля послугами має низку особливостей у порівнянні з торгівлею товаром-продуктом.

1. Послуги, на відміну від товарів, виготовляють та споживають, в основному, одночасно та не підлягають зберіганню. А тому більшість видів послуг базуються на прямих контактах між їх виробниками й споживачами.

2. Сфера послуг зазвичай більше захищається державою від іноземної конкуренції, ніж продукти сфери власне матеріального виробництва. Перед міжнародною торгівлею послугами виникає більша кількість митних бар'єрів, ніж перед торгівлею звичайними товарами.

3. Не всі види послуг, на відміну від товару-продукту, можуть бути широко залучені в міжнародний господарський обіг. Так, наприклад, навряд чи можна розраховувати на помітне зростання торгівлі комунальними послугами.

Світовий ринок товарів та послуг – це важливий сегмент міжнародної торгівлі, який переважно ґрунтується на міжнародному поділі праці, на відносинах, що пов'язані з переміщенням цих традиційних товарів за межі національних кордонів окремих держав.

Згідно з класифікацією ООН, цей ринок географічно може бути структурований таким чином:

- | | |
|-----------------|-----------------------------|
| - ринок Європи; | - ринок Латинської Америки; |
| - ринок Азії; | - ринок Північної Америки; |
| - ринок Африки; | - ринок Австралії. |

Кожна з наведених структур може бути, у свою чергу, також структурована відповідно до міжнародних економічних угруповань окремих країн.

Питання 2. Сучасні тенденції в розвитку світового товарного обігу

Сучасні тенденції в розвитку відносин міжнародної торгівлі зумовлені сучасним станом суспільного поділу праці у світогосподарській сфері.

У розвитку світового товарного обігу виразно простежується тенденція до зниження значення традиційних одиничних товарів та появи нових товарних форм: товар-група; товар-об'єкт; товар-програма.

Одиничний товар найбільш розповсюджений на ранніх ступенях становлення міжнародної економіки. Цей різновид товару завоював широку сферу поширення у зв'язку з розвитком міжнародного поділу праці, ускладненням та диференціацією суспільних потреб. Однак сьогодні зона одиничного товару відносно зужується.

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

Товар-група. Розповсюдження товару-групи на світових товарних ринках відбувається за двома головними напрямками: зростання асортименту товарів, ускладнення їх споживчих властивостей; об'єднання товарів у комплекти поставок.

Товар-об'єкт. Товар-об'єкт (тобто підприємство) пов'язан з історичним створенням великих підприємств різного призначення, що реалізуються на світових ринках.

Товар-програма. Товар-програма пов'язан із різко вираженим зростанням наукомісткості, з проривом у сфері нових технологій. Цей товар починається з ідеї, яка у подальшому переростає в необхідність матеріально-речової бази, трудовими ресурсами, кредитно-фінансовими можливостями.

Значення внутрікорпоративних потоків зростає. Сьогодні на внутрікорпоративний обмін, тобто на торгівлю між підприємствами однієї транснаціональної корпорації, що знаходиться в різних частинах світу, припадає понад 1/3 від світових товарних потоків. Відтак за внутрікорпоративним обміном майбутнє світогосподарських відносин.

Нова роль послуг. Поява нових товарних форм породжує виникнення нової ролі послуг. Мова йде, насамперед, про процес софтизації, тобто

зростання питомої ваги інформаційних послуг. Необхідно також сказати і про зростання значення кредитно-фінансових послуг. Це значення, як правило, пов'язують із просуванням на світовий ринок товара-об'єкта та товара-програми. Особливого значення при просуванні такої товарної форми як товар-програма набувають науково-технічні, інжинірингові та консалтингові послуги.

Питання 3. Методи міжнародної торгівлі. Торгівля напрямки та через посередників

Сучасний стан міжнародної торгівлі обумовлює методи її ведення.

Торгівля напрямки. Поглиблення й розвиток міжнародного та світогосподарського поділу праці в якості головної тенденції міжнародної торгівлі висувають торгівлю напрямки. Це зумовлено, насамперед, зростанням питомої ваги внутрікорпоративних та міжкорпоративних товарних потоків, тобто прямою торгівлею між підприємствами однієї або кількох ТНК. Зростання значення торгівлі напрямки пов'язано також з появою у світовому товаропотоці нових товарних форм, особливо таких, як товар-об'єкт та товар-програма. Поява нових товарних форм сприяє трансформації торговельних посередників у безпосередніх учасників довготривалих угод. Сьогодні торгівля напрямки становить близько 50% від світового товаропотоку.

Торговельні посередники. Торговельні посередники – це юридичні особи (фірми, організації, установи тощо), що сприяють обміну товарів та незалежні від виробників і споживачів. Їх безпосередня функція – поєднання продавців і покупців, пов'язання попиту і пропозиції. Торговельні посередники досить різноманітні: дилери, дистриб'ютори, комісіонери, консигнатори, торговельні будинки, урядові установи.

Дилери – це посередники, які займаються торговельними угодами від свого імені та за власні кошти (за своєю суттю дилери – це ланка, що знаходиться найближче до покупця).

Дистриб'ютори – це оптові посередники. Зазвичай вони існують як самостійні фірми, які обслуговують різні галузі матеріального виробництва. Дистриб'ютори купують товари у власність, мають складські запаси. Вони продають товари зі складів, від свого імені та за власні кошти (дистриб'ютори – ланка близька до продавця).

Комісіонери – посередники, які укладають контракти від свого імені, але за рахунок постачальників.

Торговельний будинок – це багатопрофільна зовнішньоторговельна фірма, яка здійснює від свого імені та за власні кошти експортно-імпортні операції та за найбільш широкою товарною номенклатурою. Торговельний будинок займається не лише безпосередньо посередницькою діяльністю. Він може бути представлений асоціацією торговельних, виробничих підприємств, а також банків, що входять в асоціацію на добровільній основі

та здійснюють свою діяльність не лише за кордоном, але й там, де створена асоціація.

Урядові установи можуть виступати в якості головних посередників.

На торговельних посередників припадає 50% від загального обсягу міжнародної торгівлі.

Особливе місце в міжнародній торгівлі посідають біржі, аукціони та торги.

Біржа – це така організаційна форма торгівлі, за допомогою якої здійснюється просування на ринок великої кількості однорідних, одиничних товарів. У період їх розквіту (кінець XIX – початок XX століть) біржовий обіг містив понад 500 споживчих та промислових товарів. Сьогодні біржі втрачають своє колишнє значення, оскільки зростає роль внутріфірмового міжнародного обміну кооперативного характеру. У значній мірі це відбувається також через те, що торгівля головними сільськогосподарськими товарами стала здійснюватись за позабіржовими каналами і регулюватись державними організаціями відповідно до міжнародних угод. Істотним є і те, що змінюються функції самих бірж. Вони втрачають роль світових торговельних центрів. У біржовий обіг втягується не більше 90 найменувань товарів, реальний продаж фізичного товару нині становить від 3 до 10%. Але біржі залишаються комерційними посередниками. На них здійснюється близько 20% торговельних операцій із сировиною. Біржі продовжують сприяти укладанню угод, не беручи самі в них участі. Роль бірж визначається і тим, що при позабіржовій торгівлі ціни встановлюються з орієнтацією на біржові. Крім того, біржі активно використовуються в сучасних умовах ще й для проведення операцій щодо страхування торговельних угод. На сучасній біржі не продають товар, а укладають плани-контракти на постачання продукції в перспективі, виходячи з прогнозованого попиту й пропозицій.

Аукціон. На аукціонах продають реальні одиничні товари. Цим аукціони відрізняються від сучасних бірж і являють собою торги, які спеціалізуються на реалізації товарів із суворо індивідуальними властивостями.

Існують дві форми аукціонів:

1. Відкрита форма. Її організують, зазвичай, акціонерні товариства, які монополізують торгівлю певним видом товару та диктують на нього закупівельні ціни. Різниця між ціною перепродажу й закупівельною ціною створює прибутки цих товариств.

2. Закрита форма. Її організують спеціалізовані брокерські фірми. Останні займаються перепродажем товарів на умовах комісії й отримують винагороду як від продажу, так і від покупок.

На аукціоні угоди здійснюються шляхом торгів, які проводяться унаслідок підвищення цін у результаті суперництва покупців, або ж унаслідок зниження цін, що проводиться аукціоністом. Формою страхування від відмови та участі в угодах є так званий вадиум, тобто оплата, що внесена покупцями, які тим самим перед початком торгів отримують право ретельного огляду аукціонного товару.

Міжнародні торги – це організаційна система просування на ринок переважно нових товарних форм. У цьому розумінні торги – це, насамперед, метод укладання договорів купівлі-продажу або підяду, за яким покупець (замовник) оголошує конкурс для продавців (постачальників) на товар-об'єкт (із заздалегідь визначеними характеристиками) і після порівняння отриманих пропозицій підписує контракт із продавцем (постачальником), котрий запропонував товар-об'єкт на найвигідніших для покупця (замовника) умовах.

Сьогодні міжнародні торги – це найбільш розповсюджений засіб розміщення замовлень на постачання машин, устаткування, виконання наукових, проектних та пошукових робіт, спорудження промислових та культурних об'єктів, тобто того, що входить у поняття «нові товарні форми» комплекси товарів-груп, товарів-об'єктів та, до деякої міри, товарів-програм.

Усю організаційну роботу щодо проведення торгів проводять так звані тендери (тендерні комітети), до складу яких входять технічні й комерційні експерти, представники адміністрацій тощо. Зазвичай виокремлюють публічні (відкриті) та закриті тендери. У багатьох країнах проходять напівзакриті тендери, які проводять у два етапи: на першому (відкритий тендер) відбувається відбір для участі в другому етапі (закритий тендер). Як правило, в закритому тендері беруть участь найбільш відомі на світовому ринку постачальники та підрядники.

Питання 4. Види зовнішньоторговельних операцій. Контракти в міжнародній торгівлі

Зовнішньоторговельні операції – це система дій партнерів різних країн, що спрямована на здійснення торговельного обміну й забезпечення такого обміну. Ця система зазвичай містить: вивчення ринку конкурентного товару; рекламу; створення збутової мережі; розроблення комерційних пропозицій для проведення переговорів; укладання й виконання контрактів.

Основні види зовнішньоторговельних операцій – це експорт та імпорт. У зовнішньоторговельній практиці розрізняють два головних види операцій: експортні та імпорتنі.

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

Імпортна операція являє собою купівлю товару в іноземного продавця й вивезення в країну покупця. Різновидом імпорту є реімпортна операція, тобто зворотнє ввезення з-за кордону вітчизняного товару, який не піддавали там переробці.

Контракт. Контракт є конституційним елементом зовнішньоторговельних операцій. В якості його предмета може виступати: купівля-продаж товару; виконання підрядних робіт; оренда; міна.

Згідно з предметом договору виокремлюють наступні види зовнішньоторговельних контрактів:

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

Контракт купівлі-продажу – це офіційний комерційний документ, що являє собою договір постачання товару, за допомогою якого встановлюють певні права та обов'язки сторін (контрагентів), погоджений та підписаний покупцем (імпортером) й продавцем (експортером).

Підрядний контракт – це договір, згідно з яким одна сторона (підрядчик) зобов'язується передати іншій стороні (замовнику) товар та виконати певний комплекс супутніх робіт відповідно до індивідуальних вимог замовника. Товар у контракті підряду також може виступити у вигляді роботи, котру підрядник зобов'язується виконати відповідно до індивідуальних вимог замовника.

Контракт оренди – це міжнародний договір, в якому оформляються відносини речового найму, згідно з яким орендодавець однієї країни передає орендарю іншої країни майно у тимчасове користування за погодженою платою. Залежно від строку оренди виокремлюють: рентинговий контракт (короткострокова оренда); хайринговий контракт (середньострокова оренда); лізинговий контракт (довгострокова оренда).

Контракт при зустрічній торгівлі – це офіційний документ, який фіксує основні й зустрічні зобов'язання партнерів:

- щодо безготівкового обміну товарами (бартерний контракт);
- відносно комплектації закупленого устаткування вузлами, деталями й частинами вітчизняного виробництва (контракт з комплектацією закупленого устаткування).

Отже, **зовнішньоторговельний контракт** – це комерційний договір, що регламентує права й обов'язки контрагентів за різними видами операцій. Укладання контракту – складна й відповідальна процедура, унаслідок якої іноземні партнери укладають багато договорів із консалтинговими фірмами, рекламними агентствами, комерційними, транспортними фірмами тощо. Зазвичай обмін подібними договорами завершується підписанням єдиного контракту.

Зовнішньоторговельний контракт містить декілька розділів щодо визначення контрагентів, предмета договору, комерційних умов угоди, прав та обов'язків сторін тощо. Ці елементи контракту, як правило, розміщуються у певній послідовності.

Питання 5. Конкуренція та ціноутворення в міжнародній торгівлі

Світовому ринку притаманна олігополістична конкуренція. Вона передбачає конкуренцію великих фірм, що контролюють значну частину виробництва й обміну того чи іншого товару. Характерною рисою такої конкуренції є самостійність у визначенні ринкової політики при урахуванні стратегії конкурентів. Специфіка міжнародної конкуренції полягає в тому, що вона містить не лише конкурентоспроможність товару, але й конкурентоспроможність фірми, галузі, країни. В якості особливостей міжнародної конкуренції слід виокремити зростаючу роль нецінової конкуренції. Це витончена форма боротьби між товаровиробниками, яка пов'язана з поліпшенням якості, сервісного обслуговування, іміджу фірми. При цьому не виключається прихована цінова конкуренція, якщо підвищення якості відбувається швидше, ніж зростає ціна.

Однак нецінові чинники істотно не впливають на існування конкуренції як домінуючої форми олігополістичного ринку.

Множинність особливостей міжнародної конкуренції породжує множинність цін міжнародної торгівлі. Однією з таких цін є ціна на одиничний товар. Множинність цін торкається, насамперед, одиничного товару. Це означає, що на один товар можлива ціла низка цін: ціни за звичайними комерційними угодами, за кліринговими угодами; за програмами допомоги та ін. При виділенні світової ціни, як правило, використовують два основних критерія, що передбачають не пов'язані експортні та імпорتنі операції:

- за цією ціною проходять великі комерційні угоди;
- світовими визнаються ціни угод, здійснених у найважливіших центрах світової торгівлі.

Для вивчення динаміки й рівня світових цін необхідно знати основні види публікованих цін: довідкові ціни, що публікуються у спеціальних бюлетенях, експортних прейскурантах; ціни статистики зовнішньої торгівлі, які відображають ціни реальних угод у міжнародній торгівлі; біржові котировання, які показують реальні ціни на біржі; ціни аукціонів, що фіксують реальні ціни угод на аукціонах; публіковані ціни фактичних угод й контрактів.

Слід окремо виокремити трансферні ціни, що являють собою умовно-розрахункові ціни, які використовуються в межах ТНК для встановлення господарських зв'язків між їх підрозділами, що знаходяться в різних країнах. Вони формуються в залежності від стратегії ТНК та становлять предмет комерційної таємниці.

Питання 6. Особливості торговельно-економічних відносин розвинених країн та країн, що розвиваються

Особливості торговельно-економічних відносин розвинених країн і країн, що розвиваються, можуть бути зведені до наступних характеристик:

- країни, що розвиваються, залишаються бідними, хоча їх зовнішня торгівля зростає;

- порівняльна перевага країн, що розвиваються, традиційно пов'язана з виробництвом сировини, є неусталеною та швидко втрачається.

Країни, що розвиваються, придбали спільний політичний голос в ООН, зокрема, в таких її економічних структурах, як ЮНКТАД (конференція ООН з торгівлі та розвитку).

У контексті поставленої в цьому питанні ідеї хоча б дуже коротко слід зазначити про перспективи розвитку України. Йдеться про перспективи участі України в системі світогосподарських зв'язків. Ця перспектива, насамперед, пов'язана з розвитком ринків «СОФТ» (тобто ринків товарів інформаційної сфери, високих технологій). Реальні можливості для цього в Україні є. Адже в економіці України значне місце посідає військово-промисловий комплекс (ВПК), який безпосередньо пов'язаний з високими технологіями. Не останню роль у нашій країні відіграє потужний науковий потенціал в особі НДІ, ВНЗ. Водночас слід зазначити, що існуючі реальні можливості гідного включення України у світогосподарські зв'язки гальмує фактична відсутність науково-обґрунтованих концепцій конверсії і розвитку науки.

Лекція 4. Торговельна політика

Питання для розгляду

1. Свобода торгівлі та протекціонізм: доводи «за» і «проти».
2. Інструменти торговельної політики.
3. Економічні інститути, що регулюють міжнародну торговельну політику.

Питання 1. Свобода торгівлі та протекціонізм: доводи «за» і «проти»

Завдяки свободі торгівлі, що ґрунтується на принципі порівняльних переваг, міжнародна економіка може досягнути більш ефективного розміщення ресурсів і більш високого рівня матеріального добробуту.

Однак на практиці свобода торгівлі зіштовхується з великою кількістю бар'єрів, тому історична суперечка між прихильниками вільної торгівлі та протекціонізму, яка триває вже не одне століття, не завершена.

Аргументів на користь протекціонізму багато:

- необхідність забезпечення оборони;
- збільшення внутрішньої зайнятості;
- диверсифікація заради стабільності;
- захист молодих галузей;
- захист від демпінгу;
- дешева іноземна робоча сила.

Необхідність забезпечення оборони. Цей аргумент скоріше військово-політичний, ніж економічний, але він виглядає досить переконливо. Бажаючи урядів підтримувати галузі, що пов'язані з національною обороною, не слабшає. Це вагома причина захисту конкретних вітчизняних галузей і багато протекціоністських засобів мотивуються саме нею. І хоча, даний протекціоністський інструмент тягне за собою великі соціальні й економічні витрати, останні виправдовуються необхідністю посилення національної безпеки.

Збільшення внутрішньої зайнятості. Введення протекціоністських заходів створює нові робочі місця, а вільна торгівля призводить до безробіття. Вільна торгівля не стільки впливає на загальну зайнятість, оскільки змінює тип зайнятості. Твердження, що вільна торгівля може призвести до безробіття (у короткостроковому періоді), має підґрунтя. Торгівля знижує попит на деякі товари вітчизняного виробництва і призводить до безробіття в галузях їх виробництва. Але невикористані ресурси не можуть залишитись без застосування, оскільки ми живемо у світі з обмеженими ресурсами. За відсутності обмежень у торгівлі, галузі, що виготовляють товар на експорт, потребують притоку робочої сили, компенсуючи скорочення робочих місць в галузях, що конкурують з імпортом. Безробіття, що виникає в результаті вільної торгівлі, – це проблема

короткострокового періоду. У цьому розумінні необхідно своєчасно проводити розумну грошову та податкову політику, а не вдаватись до протекціоністського кийка.

Диверсифікація заради стабільності. Суть цього протекціоністського доводу полягає в тому, що торгівельні бар'єри необхідні для промислової диверсифікації, котра полягає в основі зменшення залежності країни від соціально-економічної і політичної кон'юнктури, що складається на світових ринках тих чи інших продуктів. Дійсно, диверсифікація допомагає захистити внутрішню економіку від впливу міжнародних політичних подій таких, як падіння виробництва за кордоном, випадкових коливань попиту та пропозиції на один чи два конкретних товари і, таким чином, забезпечити більшу внутрішню стабільність. Але слід мати на увазі, що економічні втрати диверсифікації можуть бути дуже значимими і вкрай неефективними (особливо, якщо йдеться про країни з монокультурною економікою). Крім того, аргумент «диверсифікація заради стабільності» практично не застосовується до промислово розвинених країн (з вже диверсифікованою структурою економіки).

Захист молодих галузей. В аргументі «молодої галузі промисловості» під такою галуззю мається на увазі галузь, в якій ще не була досягнута економія від масштабу, де ні робітники, ні менеджери ще не досягли піка ефективності. Сучасні економісти вважають, що у разі надання такій галузі певного захисту від зовнішньої конкуренції, вона через деякий час зможе конкурувати на міжнародних ринках. Але цей аргумент не є цілком достатнім на користь постійних обмежень. До того ж його легше усунути, ніж тимчасовий тариф. Аргумент «молодих галузей» має слабке або взагалі не має відношення до індустріально розвинених країн. Що ж стосується країн, що розвиваються, то тут можна визначити, яка з галузей є «дитячою» та потребує захисту.

Захист від демпінгу. Відомо, що демпінг або продаж товарів інколи навіть за ціною нижче від собівартості використовується, як правило, для придушення конкурентів, захоплення монопольного становища та подальшого збільшення цін. У цьому полягає сутність демпінгу, котрий вважають «економічним піратством» і цілком заслуговує антидемпінгового мита. Але демпінг не повинен використовуватись як виправдання постійних торговельних бар'єрів, як форма цінової дискримінації. Крім того, за демпінг може видаватись й результат дії закону порівняльних переваг, що підживляє основи міжнародної торгівлі.

Дешева іноземна робоча сила. Ті, хто підтримує цей аргумент, вважають, що за допомогою протекціонізму вітчизняні фірми й працівники можуть бути захищені від руйнівної конкуренції з боку тих країн, де низька заробітна плата. Інакше кажучи, без заборонджувальних заходів з боку держави вітчизняні працівники можуть отримувати таку ж низьку заробітну плату, як працівники менш розвинених країн. Однак за рівнем заробітної плати, яку виплачували працівникам-іноземцям, не можна визначити, що виготовлений ними товар буде дешевше. Для того щоб це довести, необхідно

порівняти заробітну плату й продуктивність праці працівників обох країн. Якщо більш оплачуваний американський робітник має більшу продуктивність, то він може успішно конкурувати, не боячись, що йому платитимуть менше.

Питання 2. Інструменти торговельної політики

Протекціоністська торгівельна політика проводиться за допомогою наступних основних інструментів:

1. Тариф або мито.
2. Імпортні квоти.
3. Нетарифні бар'єри.
4. Добровільні експортні обмеження.
5. Експортні субсидії та компенсаційні мита.
6. Демпінг. Антидемпінгові заходи.

Тариф або мито. Цей інструмент є найбільш використовуваним у протекціоністській торговельній політиці та являє собою акцизний податок на імпортований товар. Якщо товар вводиться лише для того, щоб здобути гроші для країни, то він називається фіскальним. Якщо ж тариф введений для скорочення або усунення імпорту, то такий тариф називається протекціоністським.

Податок на імпорт може стягуватися за різними методиками. У зв'язку з цим виокремлюють вартісний тариф та специфічне мито. Вартісний тариф – це податок у вигляді відсотка від вартості товару. Специфічне мито – це податок, який сплачується відповідно до фізичного імпорту.

Імпортна квота. Це інструмент протекціонізму, за допомогою якого встановлюється максимально можливі обсяги імпорту за специфічними статтями та за певний проміжок часу. Імпортну квоту розцінюють як більш ефективний (у порівнянні з митом) інструмент стримування міжнародної торгівлі, оскільки вона повністю забороняє імпорт товару понад визначену кількість.

Нетарифні бар'єри. Це обмеження міжнародної торгівлі за допомогою системи «ліцензування» (придбання ліцензій на торгівлю певним товаром). Підвищуючи ціну ліцензій та обмежуючи їх кількість, можна ефективно пригальмовувати імпорт того чи іншого товару. До нетарифних бар'єрів відносять також протекціоністські інструменти, пов'язані з жорстким бюрократичним контролем або з так званими «адміністративними рогаками» в митних процедурах. Великі труднощі імпорту (в межах нетарифних бар'єрів) створюють невідправдані стандарти якості товарів та їх безпеки.

Добровільні експортні обмеження. Це інструмент обмеження експорту на добровільних засадах. Їх мета – уникнення більш жорстких бар'єрів.

Експортні субсидії та компенсаційні мита. Це нетарифні інструменти торговельної політики. За допомогою експортних субсидій стимулюється

просування товарів за кордон за допомогою державних дотацій та пільг. Експортні субсидії слугують причиною зворотної реакції, що здійснюється за допомогою стягування протекціоністського «компенсаційного мита». Останні спрямовуються проти субсидійованого експорту. Вони спричиняють збитки країні, котра їх встановлює. Але в цілому для міжнародної торгівлі компенсаційні мита вигідніші, оскільки нейтралізують експортні субсидії.

Демпінг. Антидемпінгові заходи. Демпінг – це інструмент проведення протекціоністської політики через посередництво міжнародної цінової дискримінації. Порушення принципів вільної торгівлі через посередництво демпінгу відбувається тоді, коли за допомогою тимчасового встановлення низьких цін здійснюється витіснення конкурента з даного ринку. Внаслідок цього рівень цін відновлюється або підвищується. Цьому демпінгу слід протиставити тариф в країні, яка здійснює импорт.

Але існує демпінг довготривалий. Він виникає тоді, коли низькі ціни досягаються в наслідок дії принципу порівняльних переваг. Але й у цьому випадку можуть бути введені антидемпінгові мита. Вони приносять вигоди країні, яка імпортує, змушуючи імпортера ще більше знижувати ціну. Дії так званого довготривалого демпінгу може протистояти структурна перебудова економіки на основі принципу порівняльних переваг.

Питання 3. Економічні інститути, що регулюють міжнародну торговельну політику

Сучасні світогосподарські зв'язки – це досить розгалужена система, яка регулюється різними спеціалізованими міжнародними інститутами. Найважливішими з них є: ГАТТ/СОТ, ЮНКТАД, ЮНСІТРАЛ.

Міжнародна угода з тарифів та торгівлі ГАТТ/СОТ – це багатостороння угода, що містить міжнародні правові норми, принципи й правила, відповідно до яких регулюються торговельно-економічні відносини між країнами-учасницями. ГАТТ набуло чинності у січні 1948 року.

Головними органами ГАТТ є: сесії, що проводяться два рази на рік; Рада, що включає представників всіх країн-учасниць; секретаріат, штаб-квартира якого знаходиться в м. Женева (Швейцарія).

З січня 1945 р. ГАТТ трансформувалося у Всесвітню торговельну організацію (ВТО). СОТ як правонаступник ГАТТ має власний інституційний механізм, основним призначенням якого є:

- здійснення контролю за країнами-учасницями, котрі взяли на себе певні зобов'язання;
- організація проведення багатосторонніх торговельних переговорів, на яких розглядаються проблеми міжнародної торгівлі.

Про дієвість цього інституційного механізму свідчить той факт, що йому сьогодні підлядає понад 90% від світового товарообміну. В межах ГАТТ цей інституційний механізм діяв ефективно через раунди багатосторонніх переговорів, кожний з яких тривав декілька років. Унаслідок переговорів, було затверджено три кардинальних принципи (рівний,

недискримінаційний режим для всіх країн-учасниць; зниження мита; усунення імпорتنних квот); розробка нових форм регулювання міжнародної торгівлі. Про їх ефективність говорить затвердження наступних міжнародних Конвенцій:

- Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська Конвенція, 1980 р.).

- Конвенція ООН про міжнародні переказні векселі й міжнародні прості векселі 1988 р.).

Положення конвенцій є нормами права. Вони застосовуються лише в угодах міжнародного характеру і не обов'язкові для внутрішніх торговельних систем. Але ЮНСІТРАЛ здійснює постійну роботу щодо уніфікації національних законодавств, які регулюють купівлю-продаж товарів.

Питання для розгляду

1. Міжнародний рух чинників виробництва в системі міжнародної економіки. Місце трудової міграції в міжнародному русі чинників виробництва.
2. Економічна природа міжнародної міграції.
3. Масштаби, форми й напрямки міжнародної міграції.
4. Наслідки міжнародного переміщення трудових ресурсів.
5. Регулювання міжнародних міграційних процесів. Міжнародна організація праці (МОП).

Питання 1. Міжнародний рух чинників виробництва в системі міжнародної економіки. Місце трудової міграції в міжнародному русі чинників виробництва

Важливою формою міжнародного співробітництва є міжнародне переміщення чинників виробництва. Воно охоплює:

- міжнародне переміщення трудових ресурсів;
- міжнародний рух капіталу через посередництво міжнародного кредиту;
- прями іноземні інвестиції.

Обставини, за яких здійснюється міжнародне переміщення чинників виробництва за своєю суттю не відрізняються від обставин, що визначають міжнародну торгівлю. Але хоча й існує методологічна спільність аналізу міжнародної торгівлі й переміщення чинників виробництва, проте аналіз останнього потребує деякого розширення понять, пов'язаних з просуванням товарів та послуг:

1. Країна з надлишком трудових ресурсів під впливом одних обставин може імпортувати капіталомісткі товари; під впливом інших – отримувати капітал за допомогою запозичення з-за кордону.

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

3. Країна, яка не може підтримувати ефективні розміри виробництва, може імпортувати товари, у виробництві яких великі фірми мають переваги чи дозволити виробництво цих товарів філіям іноземних фірм.

4. Міжнародний рух чинників виробництва на практиці породжує більш труднощі, ніж міжнародна торгівля. Це пов'язано з жорсткими іміграційними обмеженнями, прямим державним контролем за рухом капіталу, суворого регламентацією прямих інвестицій тощо.

Рух чинників виробництва є дуже важливим, оскільки значно підвищує ефективність продуктивних сил світу. Ось чому він становить предмет особливого аналізу.

Аналіз міжнародного руху чинників виробництва розпочинається зазвичай з аналізу міжнародної мобільності трудових ресурсів – найпростішої форми руху чинників.

Питання 2. Економічна природа міжнародної міграції робочої сили

Міжнародна трудова міграція як поняття відображає взаємозв'язок двох основних процесів: еміграційних та іміграційних.

Еміграція – це виїзд із однієї країни в іншу певного контингенту людей.

Іміграція – це в'їзд робочої сили до приймаючої країни.

На взаємозв'язок зазначених процесів вказує, зокрема, рееміграція, під якою розуміється повернення робочої сили в країну еміграції.

Міжнародна міграція робочої сили викликається чинниками внутрішнього економічного розвитку кожної окремої країни і зовнішніми чинниками, тобто станом міжнародної економіки, економічних зв'язків між країнами.

У певні періоди в якості чинників та рушійних сил міжнародної трудової мобільності можуть виступати також політичні, військові, національні, культурні та інші соціальні чинники.

Обставини, за яких здійснюється міжнародна трудова міграція, можна зрозуміти лише як конкретну сукупність вищевказаних чинників.

Традиційно, в якості основної, виокремлюють економічну причину міжнародної трудової міграції, пов'язану з масштабами, темпами й структурою нагромадження капіталу.

1. Відмінності в темпах нагромадження капіталу зумовлюють відмінності сил протягування або відштовхування робочої сили в різних регіонах світового господарства, що, зрештою, визначає напрямки переміщення цього чинника виробництва між країнами.

2. Рівень та масштаби нагромадження капіталу справляють безпосередній вплив на розміри та інтенсивність трудової міграції, основним джерелом якої є відносне переселення.

3. Темпи й розміри нагромадження капіталу до певної міри залежать від рівня міграції. Ця залежність правомірна. Адже розмір прибутку безпосередньо залежить від інтенсивності праці та відносно низької заробітної плати працівників-імігрантів.

Отже, міжнародна трудова міграція, в першу чергу, – це форма руху відносно надлишкового населення з одного центру нагромадження капіталу в інший. У цьому і полягає сутність економічної природи трудової міграції. Однак у міжнародну трудову міграцію втягуються не лише безробітні, але й частина населення, що працює та заробітна плата яких не забезпечує їх прожиткового мінімуму. У цьому випадку рушійним мотивом міграції виступає пошук більш вигідних умов праці. Як правило, дана мета досягається в економічно розвинених країнах з більш високим рівнем життя. Міжнародне переміщення трудових ресурсів у своєму розвитку проходить чотири основних етапи.

I етап безпосередньо пов'язаний з промисловою революцією, яка відбулася в Європі в останній третині XVIII – середині XIX століття. Наслідком цієї революції стало те, що нагромадження капіталу

супроводжувалось зростанням його органічної будови, останнє призвело до утворення «відносного перенаселення», масової еміграції з Європи до Північної Америки та Нової Зеландії. Цим було покладено початок формуванню світового ринку праці.

Формування світового ринку праці сприяло:

- економічному розвитку в країнах імміграції, оскільки задовольнило гостру потребу цих країн у трудових ресурсах в умовах високих темпів нагромадження капіталу й відсутності резервів залучення робочої сили;
- колонізації малонаселених районів землі та втягуванню в систему світового господарства нових країн.

II етап охоплює період з 80-х років XIX ст. до Першої світової війни. У цей період значно збільшуються масштаби нагромадження капіталу, характерною рисою якого виступає посилення нерівномірності цього процесу в межах світового господарства. Високий рівень концентрації виробництва й капіталу в передових країнах (США, Великобританія та ін.) зумовлює підвищений попит на додаткову робочу силу, стимулює імміграцію з менш розвинених країн (відсталі країни Європи, Індія, Китай та ін.). За цих умов змінюється структура та кваліфікаційний склад мігрантів на початку XX ст. Основну масу мігрантів становила некваліфікована робоча сила.

III етап охоплює період між двома світовими війнами. Особливістю цього етапу є скорочення масштабів міжнародної трудової міграції, у тому числі міжконтинентальної міграції й навіть рееміграції з класичної країни-іммігранта – США. Це було зумовлене такими обставинами:

1. Наслідками світової економічної кризи 1929-1933 рр., яка призвела до зростання безробіття в розвинених країнах й необхідності обмеження міграційних процесів;
2. Замкнуто-тоталітарним характером розвитку СРСР, котрий виключав його з кола країн-емігрантів робочої сили.

IV етап розпочався після Другої світової війни й продовжується дотепер. Він зумовлений НТР, монополізацією міжнародних ринків праці й капіталу, процесами інтернаціоналізації та інтеграції. Обставини, за яких виник цей етап розвитку міжнародної міграції, надають йому таких рис:

- зростання внутріконтинентальної міграції, зокрема в Європі та Африці;
- зростання попиту з боку сучасного виробництва на висококваліфіковані кадри, виникнення нового виду трудової міграції, котрий отримав назву „відплив умів“;
- посилення державного та міждержавного регулювання трудової міграції.

Питання 3. Масштаби, форми й напрямки міжнародної міграції

До кінця XX ст. кількість країн, залучених до міжнародного міграційного процесу, істотно зросла, насамперед, за рахунок країн Центральної та Східної Європи, а також СНД. Кількість мігрантів становила близько 1% населення планети.

Не менш важливим у цьому процесі є урахування високої територіальної концентрації міграції, специфіки використання праці робітників-мігрантів. Ці обставини відіграють істотну роль у системі міжнародних економічних відносин як спосіб міжнародного та внутрікорпоративного перерозподілу робочої сили в межах світового господарства.

Серед найважливіших центрів притягання іноземних працівників, які визначають сучасні напрямки міжнародної трудової міграції, можна виділити: Північно- та Південно-Американський регіон, Західну Європу, Південно-Східну та Західну Азію. Серед них найбільшими є США та Канада, котрі історично були й залишаються районами масової міграції населення та робочої сили.

Успішно конкурують з ними країни Західної Європи, де загальна чисельність людей, охоплених міграцією у післявоєнний період, оцінюється в 30 млн. осіб. Характерно, що в останні 20 років понад 1 млн. осіб щорічно переїжджають у пошуках роботи з однієї європейської країни в іншу, тобто беруть участь у внутріконтинентальному міжнародному обміні робочою силою.

Новим пунктом концентрації інтернаціональних загонів робочої сили став район Перської затоки. На Африканському континенті центрами притягання робочої сили стали країни Південної та Центральної Африки.

В якості основних форм міграційних процесів зазвичай виокремлюють:

- постійну міграцію. Ця форма переважала до Першої світової війни й характерною ознакою було те, що значна кількість людей назавжди залишала свої країни й переселялась на постійне місце проживання в США, Канаду, Австралію та ін. Переселення у зворотньому напрямку було незначним;
- тимчасову міграцію, що передбачає повернення на батьківщину після закінчення певного терміну. У зв'язку з цим слід відзначити, що сучасна трудова міграція набула ротатійного характеру;
- нелегальну міграцію, котра вельми вигідна підприємцям країн та мігрантів й становить своєрідний резерв необхідної їм робочої сили.

Питання 4. Наслідки міжнародного переміщення трудових ресурсів

Наслідки міжнародної міграції досить різноманітні:

1. Свобода міграції дозволила людям перемішуватися в країні, де вони можуть внести більший чистий внесок у світове виробництво.

2. У країні еміграції спостерігається:

а) зниження рівня безробіття й отримання певних доходів у вигляді іноземної валюти в результаті грошових переказів емігрантів. Ці перекази для багатьох держав становлять значну частину валютних надходжень. При поверненні на батьківщину мігранти привозять з собою цінностей і заощаджень на суму, що приблизно дорівнює сумі їх переказів;

б) при постійній міграції створюються умови для позбавлення країн кваліфікованої робочої сили, втрат, пов'язаних з так званим „відпливом умів“. У цьому розумінні найбільших втрат зазнають країни, що розвиваються.

У країні еміграції в цілому втрати перевищують вигоди. З метою запобігання втратам, пов'язаним з так званим „відпливом умів” урядом можуть бути застосовані такі заходи:

- заборона еміграції;
- податок на „відплив умів”;
- створення державою високоприбуткових галузей, що здійснюють експорт робочої сили.

3. У країні іміграції спостерігається:

а) країна, що приймає, виграє за рахунок податків, розмір яких залежить від кваліфікованої та вікової структури імігрантів. Так, висококваліфіковані спеціалісти, що вже володіють мовою країни, що приймає одразу ж стають великими платниками податків;

б) значний дохід приносить трансферт знань з країн еміграції. Так, в США 23% членів Національної академії наук, 33% лауреатів Нобелівської премії становлять імігранти;

в) іміграція створює відносний надлишок робочої сили, що дає можливість підприємцям підвищувати конкуренцію на ринку праці й стримувати зростання зарплати місцевим працівникам;

г) до негативних позаринкових явищ, породжених іміграцією, відносяться: соціальні тертя, загострення національних проблем, злочинність тощо.

Питання 5. Регулювання міжнародних міграційних процесів. Міжнародна організація праці (МОП)

Міжнародні міграційні процеси регулюються країнами, що беруть участь в обміні трудовими ресурсами. Контролю й регулюванню підлягають соціальний, віковий та професійний стан мігрантів, рівень в'їзду й виїзду іноземних працівників. Функцію міждержавного та внутрідержавного розподілу робочої сили, певні обсяги й структури міграційних потоків дедалі більше виконують міністерства праці, внутрішніх справ, а також спеціально створені державні та міждержавні органи.

Важливим елементом державної іміграційної політики є встановлення юридичного статусу трудящих-мігрантів, що визначає їх соціально-економічні, трудові, житлові та інші права, закріплені як в міжнародних угодах, так і в національних законодавствах. Цей статус не надає іноземним працівникам політичних прав, обмежує у більшості випадків їх участь у професійній діяльності, регламентує терміни перебування імігрантів у країні, що приймає.

Різноманітні аспекти трудової міграції й статус іноземних працівників відображається у двосторонніх угодах, відповідних національних законодавчих актах та урядових постановах.

Регулювання міжнародної міграції робочої сили здійснює також Міжнародна організація праці (МОП). Вона функціонує у складі ООН.

Цілі МОП полягають у наступному:

- сприяти повсюдно забезпеченню соціальної справедливості для трудящих;
- розробляти міжнародну політику й програми, що спрямовані на поліпшення умов праці та життя;
- встановлювати міжнародні трудові стандарти, які покликані бути керівними принципами для національних властей при проведенні цієї політики;
- здійснювати широку програму технічного співробітництва з метою надання допомоги урядам в ефективному проведенню такої політики на практиці;
- здійснювати професійну підготовку й навчання та проводити дослідницьку роботу щодо сприяння успіху цих зусиль.

Важливою функцією МОП є прийняття конвенцій та рекомендацій щодо встановлення міжнародних трудових стандартів відносно свободи асоціації, тривалості робочого дня та умов праці, тому нині надаються винагороди трудящим за найману працю, здійснюється соціальне страхування, оплата відпусток, охорона праці.

Україна відіграє певну роль у світових міграційних процесах. Україна у складі РСРП була ізолювана від світових міграційних процесів. Тому нині здійснюються практично перші кроки цивілізованого включення в ці процеси, а саме:

- 1) Україна є членом МОП, що зобов'язує її дотримуватись міжнародних міграційних норм.
- 2) в Україні виникли організації, що надають послуги щодо працевлаштування за кордоном. Існують два основних види фірм щодо надання подібних послуг: інформаційно-консалтингові фірми та імплімент-агентства.
- 3) недоліками в становленні посередницьких фірм в Україні є те, що існує чимало „агентів” щодо працевлаштування, які пов'язані з кримінальним бізнесом. Тому для діяльності інформаційно-консалтингових фірм та імплімент-агентств в Україні необхідні сертифікати й ліцензії Міністерства праці.
- 4) основні напрямки міграційних потоків з України лише починають вимальовуватись. В якості векторів еміграції виокремлюють такі країни, як США, Канада, Ізраїль, Німеччина, Греція, ЮАР та ін. Останнім часом в якості центра притягування емігрантів стає Росія. У ці країни спрямовуються як висококваліфіковані фахівці, так і робітники низької кваліфікації, що готові займатися будь-якою діяльністю.

Лекція 6. Міжнародний кредит

Питання для розгляду

1. Міжнародні потоки капіталу. Сутнісна структура міжнародного кредиту.
2. Функціонування системи міжнародного кредиту: вигоди та втрати.
3. Інституціональна структура міжнародного кредиту. Міжнародні фінансові центри.
4. Основні форми й види міжнародного кредиту.
5. Міжнародний кредит та світова криза заборгованості.

Питання 1. Міжнародні потоки капіталу. Сутність міжнародного кредиту

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

Найважливішою складовою частиною переміщення чинників виробництва є міжнародні потоки капіталу. Останні у своєму пересуванні набувають форми міжнародного кредиту.

Міжнародний кредит – це міжнародне переміщення фінансових вимог, фінансові потоки між кредиторами й позичальниками в різних країнах або між власниками й підприємцями, якими вони володіють за кордоном з метою отримання відсотка або дивіденду.

Міжнародний рух капіталу може замішувати або доповнювати міжнародну торгівлю, якщо ефективність використання капіталу є вищою від результату міжнародної торгівлі.

Міжнародна міграція капіталу – це не фізичне переміщення засобів виробництва, а фінансова операція надання, купівлі-продажу цінних паперів, інвестування.

Конкретні форми міжнародного переміщення капіталу розрізняються за:

- джерелами походження капіталу;
- характером використання капіталу;
- термінами вкладання капіталу;
- метою вкладання капіталу.

За джерелами походження капітал поділяється на офіційний та приватний.

Офіційний капітал – це кошти державного бюджету або міжнародних організацій (МВФ, Світовий банк), котрі переміщуються за кордон за рішенням урядів або міжурядових організацій. Його джерелом є кошти платників податків.

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

За характером використання капітал поділяється на підприємницький та позиковий.

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

Позиковий капітал – це кошти, які надаються з метою отримання відсотка. У міжнародних масштабах позиковим капіталом виступає в основному офіційний капітал.

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

Короткостроковий капітал – це вкладання капіталу, строком менше року. Середньо- та довгостроковий капітал – це вкладання капіталу на строк більше одного року.

Усі вкладання підприємницького капіталу здійснюються переважно у формі прямих інвестицій, а також у вигляді державних кредитів.

У залежності від мети капітал поділяється на прямі та портфельні інвестиції.

Прямі інвестиції – це вкладання капіталу з метою придбання контролю над об'єктом розміщення капіталу.

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

Питання 2. Функціонування системи міжнародного кредиту: вигоди та втрати

В умовах нормальної функціонуючої системи міжнародного кредиту його ефективність з глобальної точки зору означає, що вигоди деяких учасників міжнародного кредиту перевищують витрати інших учасників. У цьому випадку вплив міжнародного кредиту на міжнародну економіку є ідентичним впливу лібералізації торгівлі або міграції праці.

Нормальні умови функціонування міжнародного кредиту означають:

- стабільність та передбачуваність розвитку міжнародної економіки;
- виконання позичальниками своїх зобов'язань, повна оплата ними своїх боргів.

У порівнянні з повною відсутністю кредиту вільний ринок кредиту дає виграв обом сторонам.

І. Уявімо ситуацію, коли міжнародні фінансові операції повністю заборонені. За цих умов кожна країна повинна проводити своє фінансове багатство відповідно до власного запасу реального капіталу.

Розглянемо приклад. Уявімо, що світ поділено на 2 великі країни:

1. Країна А має велику кількість фінансового багатства й порівняно малопривабливі внутрішні інвестиційні можливості.

2. Країна Б має обмежене багатство й величезні можливості для прибуткового вкладення капіталу.

Якщо все кредитування здійснюється в національних межах, то кредитори країни А повинні погодитись на низьку норму прибутку, оскільки надлишок пропозиції внутрішніх реальних активів призводить до зниження граничної продуктивності капіталу. Припустимо, що конкуренція між кредиторами країнами в країні А змусить їх приймати низький рівень норми прибутку у 2% річних.

У країні Б нестача коштів не дозволить використати великі інвестиційні можливості, а конкуренція за право заощадження підштовхуватиме рівень реального відсотка за кредит до 8% річних.

У результаті програє як країна А, так і країна Б з точки зору можливого зростання світового продукту.

II. Уявімо ситуацію, коли всі обмеження на міжнародні фінансові потоки повністю ліквідовані. За таких умов у власників багатства країни А з'являться стимули до поєднання з позичальниками країни Б.

1. Оскільки в країні А кредитори мають можливість надавати кредит лише за низькими ставками, вони будуть прагнути надати кредити країні Б, де вища норма прибутку. У кінцевому підсумку конкуренція призведе до встановлення нової рівноваги, за якої норма прибутку буде коливатись між 2% та 8%. Припустимо, що норма прибутку встановиться на рівні 5%. У цій ситуації багатство країни А перевищує розміри її внутрішніх реальних активів на ту величину, на яку країна Б взяла в позику для покриття додаткових реальних активів.

2. В умовах вільного міжнародного кредитування відбувається максимізація світового продукту за рахунок відчутного приросту виробництва. Це відбувається внаслідок того, що свобода надає індивідуальним власникам капіталу можливість знайти максимальний рівень прибутку для світу в цілому.

III. Вигоди, отримані у світі, розподіляються між двома країнами.

1. Національний продукт країни А збільшується в результаті можливості даної країни надавати свої багатства в кредит країні Б з 5% річних (а не 2%), замість того, щоб погоджуватись на менш прибуткові внутрішні інвестиції.

2. Національний продукт країни Б збільшується за рахунок розширення виробничого капіталу й за умови виплати боргу кредиторській країні А за фонди, отримані з 5% річних (а не 8%).

Усередині кожної країни існують групи осіб, що виграли й програли від умов вільного міжнародного кредитування.

1. Кредитори в країні А виграють внаслідок надання позик з 5%, а не з 2% річних. Це завдає шкоди позичальникам у країні А, оскільки конкуренція з боку позичальників у країні Б змушує їх виплачувати такий же високий відсоток за нові позики.

2. У країні Б позичальники виграють унаслідок можливості отримувати кредити з 5%, а не 8% річних. Водночас кредитори в країні Б програють, оскільки змушені надавати кредити з розрахунку не 8%, а з 5% річних.

Отже, лібералізація міжнародного кредиту приносить вигрaш світу в цілому і тим групам, для яких свобода означає додаткові можливості, але завдає збитків групам, для яких свобода означає більш жорстку конкуренцію.

Питання 3. Інституціональна структура міжнародного кредиту. Міжнародні фінансові центри

Міжнародний рух капіталу, тобто міжнародний кредит забезпечується особливою інституціональною структурою, до якої відносять: транснаціональні банки, фінансові біржі та інші кредитно-фінансові установи. Вони акумулюють величезні грошові нагромадження, що надходять на світовий ринок капіталу від офіційних інститутів, приватних фірм, банків, страхових компаній, пенсійних фондів.

Основними клієнтами кредитно-фінансових установ, що виступають в якості позичальників на світовому ринку капіталу, є ТНК, держава, міжнародні регіональні організації.

Останнім часом в інституціональній структурі міжнародного кредиту істотно зросло значення міжнародних валютно-кредитних організацій (Міжнародний банк реконструкції та розвитку, Міжнародна фінансова корпорація, Міжнародна асоціація розвитку), а також міжнародних фондів (Міжнародний валютний фонд, Європейський фонд валютного співробітництва, Європейський соціальний фонд).

Особливе місце в інституціональній структурі міжнародного кредиту займають міжнародні фінансові центри. Вони акумулюють та розподіляють по всьому світу величезну кількість фінансових коштів. У них зосереджені численні кредитно-фінансові установи, які обслуговують світогосподарські фінансові потоки. У фінансових центрах здійснюється значна частина всіх міжнародних валютних, депозитних, кредитних, емісійних, страхових операцій.

Фінансові центри географічно локалізуються там, де виконуються певні передумови для їх нормального функціонування (високий рівень економічного розвитку країни; активна участь її в міжнародній торгівлі; розвинена банківська система, ліберальне валютне й податкове законодавство, політична стабільність та вигідне географічне розташування).

Провідним фінансовим центром вважається Нью-Йорк. Головними європейськими фінансовими центрами є Лондон, Цюрих, Франкфурт-на-Майні та Люксембург.

Питання 4. Основні форми та види міжнародного кредиту

В економічній літературі зазвичай виділяють дві основні форми міжнародного кредиту:

1. Товарний або комерційний.
2. Валютний (грошовий) або фінансовий кредит.

Міжнародний комерційний кредит надається на закупівлю певних товарів або оплату послуг й має, як правило, «пов'язаний» характер, тобто має суворо цільовий характер, закріплений в кредитній угоді. Міжнародний комерційний кредит часто виступає у вигляді «фірмового» кредиту. Останній здійснюється за умов, коли фірма-експортер однієї країни надає імпортеру іншої країни відстрочку платежу при реалізації товарів та послуг.

Адекватною формою міжнародного кредиту як міжнародного руху капіталу є фінансовий кредит, який використовується переважно на портфельні інвестиції й виступає, насамперед, у вигляді приватного кредиту як приватним, так і державним позичальникам.

Міжнародний кредит поділяється на короткостроковий (до 1 року), середньостроковий (від 1 до 5-7 років) та довгостроковий (понад 5-7 років). Міжнародний кредит може надаватися у валюті країни-кредитора, країни-позичальника, третьої країни чи в колективних валютах (євро, СДР).

Міжнародний кредит здійснюється через посередництво придбання облігацій, акцій та інших цінних паперів на міжнародному та іноземному ринках капіталу. В якості основного посередника між позичальниками і безпосередньо кредиторами-інвесторами, що вкладають свої кошти в цінні папери, виступають ТНБ, які можуть надавати позики під цінні папери брокерам та дилерам фондових бірж, фінансових компаній та інших кредитно-фінансових установ.

Останнім часом зросло значення облігаційних позик як форми залучення довгострокових коштів з міжнародного та національного ринків капіталу.

У міжнародній практиці застосовуються різні види облігаційних позик. Класичні позики здійснюються шляхом публічної емісії іноземних облігацій на національному ринку цінних паперів синдикатів місцевих банків у відповідній валюті з котируванням на біржі даної країни. Застосовуються також конвертовані облігації, котрі за певних умов можна обміняти на акції компанії-боржника за заздалегідь встановленим курсом. Останнім часом більшою популярністю у інвесторів користуються облігації з варрантом – окремим документом, що надає власнику право купівлі уподобав зазначеного терміну акцій за фіксованим курсом. Особливістю таких цінних паперів є облігації із золотим варрантом, котрий надає можливість інвестору придбати золото за твердою ціною незалежно від кон'юнктури ринку.

Питання 5. Міжнародний кредит та світова криза заборгованості

Проблеми міжнародного кредиту свідчать про те, наскільки виявлені раніше принципи нормального функціонування кредиту не відповідають реальним вимогам міжнародного ринку кредиту для суверенних позичальників.

Найбільш серйозним підтвердженням цього слугує так звана світова криза заборгованості.

Головною причиною періодичної кризи заборгованості є наявність сильної мотивації до відмови від платежів за борг суверенними боржниками. Якщо уряди-боржники доходять висновку, що виконання всіх платіжних зобов'язань не забезпечує більш чистий приплив коштів у майбутньому, з'являється стимул відмовитися від частини або від всіх платежів по боргам, щоб уникнути відпливу ресурсів з країни.

Припинення платежів суверенними боржниками допомагає пояснити і деякі риси поведінки міжнародних кредиторів.

Одна з них – наполегливість до встановлення більш високої відсоткової ставки в кредитах зарубіжним урядам у порівнянні з кредиторами приватним і державним позичальникам у власній країні. Вимога більш високої відсоткової ставки є засобом отримання страхової премії на випадок відмови від виплат по боргах: поки нема кризи, кредитори отримують що премію, але у випадку кризи вони зазнають великих втрат. Другою рисою кредитування позичальників, що мають суверенний статус, є коливання обсягів кредиту. Кредитори спочатку летять «натовпном», а потім розлітаються в паніці, тому що знають, що кредитування позичальника без належної застави можна здійснити лише колективно.

Постає питання про те, що здатне вирішити проблему відмови від платежів? Гадаємо, що це не може бути традиційна пропозиція, що пов'язує надходження нових кредитів боржнику щодо виконання вимог «затягування пасків». Щоб відтягнути момент відмови від виплати відсотків й основної суми боргу. Але навіть якщо нові кредити настільки великі, та їх надання збільшує загальну суму підсумкового боргу, по якому в кінці кінців боржник може відмовитися платити незалежно від того, як довго здійснюватиметься нове кредитування.

Вірним засобом розв'язання проблем права власності на кредити, що надаються суверенним боржникам, є введення застави або забезпечення, тобто активів того чи іншого виду, котрі можуть перейти у власність кредитора у випадку призупинення виплат по боргу позичальником.

Кредитори ідуть на поступки позичальникам задля реструктуризації боргу.

Реструктуризація боргу – це переформлення боргових зобов'язань по яких настав або прострочено строк платежу. У це поняття входять: реструктуризація боргу по лінії Паризького клубу та реструктуризація боргу комерційними банками.

Реструктуризація боргу по лінії Паризького клубу є найбільш вагомою для державних боргів та відбувається за спільним погодженням країн-кредиторів. Перелік учасників Паризького клубу може змінюватись. Однак на засіданні присутні переважно головні кредитори. Головне завдання зустрічей в Паризькому клубі – створити більш прийнятні умови для повернення боргу.

Найбільш популярним засобом реструктуризації боргу комерційними банками кредиторів став прийнятий у 1989 р. план Бредді. Згідно з цим планом банки ідуть на реорганізацію деякої частини боргу країни, що розвиваються (як правило, щодо зниження відсоткових виплат) лише в тому випадку, якщо її уряд розпочне до здійснювати більш радикальну програму макроекономічних структурних перетворень. Кожний банк-кредитор має право обрати свої методи реструктуризації, котрі були раніше зафіксовані в умовах договору.

До реструктуризації боргу також належать:

- конверсія боргу в активи;
- зворотний викуп боргових зобов'язань;
- конверсія боргу в облигації;
- списання всього боргу або його частини.

Питання для розгляду

1. Сутність та доцільність прямих іноземних інвестицій (ПІІ).
2. Форми ПІІ. Технологічний трансфер.
3. Позитивний та негативний вплив ПІІ на країни, що приймають.
4. Наслідки ПІІ для країни, що інвестує.
5. Перспективи та проблеми залучення ПІІ в економіку України.

Питання 1. Сутність та доцільність прямих іноземних інвестицій

З появою ТНК, тобто підприємств, які є власниками або контролюють виробництво товарів та послуг за межами країни, в якій вони базуються, важлива частина міжнародного руху капіталу набуває форми прямих іноземних інвестицій.

Прямі іноземні інвестиції являють собою потоки підприємницького капіталу у формі, що поєднує управлінський досвід ТНК з кредитуванням. Інакше кажучи, прямі іноземні інвестиції – це будь-який фінансовий потік, чи кредит, або придбання власності в зарубіжному підприємстві, котре у значній мірі контролюється резидентами країни, що інвестує, тобто країни базування.

Першою характерною рисою ПІІ є те, що вони містять у собі не лише переведення ресурсів, але й придбання контролю. Інакше кажучи, філія – це не лише фінансове забезпечення перед материнською компанією, але й частина тієї ж організаційної структури ТНК.

Другою характерною рисою ПІІ є те, що вони не лише здійснюються через посередництво діяльності ТНК, але й сприяють формуванню й розширенню діяльності ТНК.

Доцільність ПІІ мотивована в кінцевому підсумку прибутком. Однак, для того щоб зрозуміти можливість отримання прибутку, необхідно охарактеризувати низку чинників, що пояснюють природу цих можливостей. Основні чинники прямих іноземних інвестицій.

Маркетингові:

1. Розмір ринку.
2. Зростання ринку.
3. Прагнення утримати частку ринку.
4. Прагнення досягти успіху в експорті материнської компанії.
5. Необхідність підтримувати тісні контакти з покупцями.
6. Невдоволеність існуючим станом ринку.
7. Експортна база.
8. Слідкування за покупцями.
9. Слідкування за конкурентами.

Торговельні обмеження:

1. Торговельні обмеження.
2. Перевага місцевим покупцям вітчизняних продуктів.

Вартісні:

1. Прагнення бути ближче до джерел постачання.
2. Наявність трудових ресурсів.
3. Наявність сировини.
4. Наявність капіталу та технологій.
5. Низька вартість праці.
6. Низька вартість інших витрат виробництва.
7. Низькі транспортні витрати.
8. Фінансові (та інші) стимули з боку держави.
9. Більш сприятливі рівні цін.

Інвестиційний клімат:

1. Загальне відношення до іноземних інвесторів.
2. Політична стабільність.
3. Обмеження на власність.
4. Регулювання валютних курсів.
5. Стабільність іноземної валюти.
6. Структура податків.
7. Добре знання країни.

Загальні:

1. Очікування високих прибутків.
2. Інші.

Вищевказані чинники, що сприяють ПІІ, конкретизуються при розробці критерію вибору країни, що приймає. Для цього використовується система індикаторів, що містить близько 340 показників та понад 100 оцінок експертів в економічній, юридичній, технічній, соціальній та інших галузях. Дані аналізу створюють 10 основних чинників, які дозволяють дати оцінку можливостям країни вступити в якості приймаючої ПІІ або так званого конкурентного потенціалу країни. Цими чинниками є:

- динаміка економіки (економічного потенціалу);
- динаміка ринку;
- виробнича потужність промисловості;
- людський капітал;
- фінансова допомога з боку уряду;
- престиж держави;
- забезпеченість сировиною;
- орієнтація на зовнішній ринок (експортні можливості);
- інноваційний потенціал;
- суспільна стабільність.

Кожний з перерахованих 10 чинників містить у собі систему конкретних показників.

Питання 2. *Форми прямих іноземних інвестицій (ПІІ). Технологічний трансфер*

Прямі іноземні інвестиції здійснюються у формі передавання капіталу з однієї країни в іншу. Це здійснюється, як правило, через посередництво кредитування, або придбання акцій у зарубіжному підприємстві, що знаходиться у значній мірі у власності інвестора або під його контролем.

У сучасних умовах поширеною формою ПІІ стають неречові рухомі активи. Вони, зокрема, притаманні за умов невеликого початкового фінансування, або ж і без будь-якого переміщення фінансового капіталу за кордон. Найбільш ймовірною причиною щодо розповсюдження вказаної форми є побоювання експропріації.

Вказана форма ПІІ передбачає передавання підконтрольної філії управлінських навичок, торговельних таємниць, технологій, права використання торгової марки материнської компанії тощо. У зв'язку з цим особливу увагу слід звернути на технологічний трансфер.

Технологічний трансфер передбачає не лише появу на ринку нового устаткування, а також вміння працювати на ньому (техніка виконання операцій на ньому). У галузях промисловості, в яких роль інтелектуальної власності є істотною таких, як фармакологія або освіта, медицина, наукові дослідження, доступ до ресурсів та розробок материнської компанії призводить до отримання вигод, можливо, набагато перевершених у порівнянні з тими, які могли бути отримані внаслідок вливання капіталу у формі ПІІ.

Інтегральною частиною технологічного трансферу є менеджерські здібності, котрі виступають найбільш значущим компонентом ПІІ.

До принципів технологічного трансферу відносять:

1. Корисність відповідної технології.
2. Сприятливі соціальні та економічні умови, що забезпечують передавання технології.
3. Готовність та спроможність сторони, що приймає використовувати й пристосовувати технологію.

Технологічний трансфер, ймовірно, зростає із зростанням індустріалізації, котра створює потребу в уже існуючих секторах економіки.

Питання 3. Позитивний та негативний вплив ПІІ на країни, що приймають

Позитивний та негативний вплив ПІІ на країни, що приймають можна проілюструвати наступним чином:

Позитивний вплив:

1. Нагромадження капіталу.
2. Технологічні та управлінські знання.
3. Регіональний та галузевий розвиток.
4. Внутрішня конкуренція й підприємництво.
5. Платіжний баланс.
6. Праця.

Негативний вплив:

1. Індустріальне панування.
2. Технологічна залежність.
3. Порушення економічних планів.
4. Культурні зміни.
5. Втручання ТНК у діяльність уряду країни, що приймає.

Питання 4. Наслідки прямих іноземних інвестицій для країни, що інвестує

Більшість аспектів ПІІ, котрі торкались країни, що приймає можуть бути віднесені й до країни, що інвестує.

1. Прямі іноземні інвестиції означають доповнення до ВВП країни, що приймає та можуть бути віднесені й до країни, що інвестує.
2. У багатьох випадках внутріфірмові трансфери створюють додаткові експортні можливості.
3. Багато країн сприяють ПІІ, розглядаючи їх як засіб стимулювання зростання, розширення експортних ринків й таких, що слугують іншій меті, включаючи політичну.
4. Головний негативний момент стосується зайнятості. Багато організацій вказують не лише на відкриту втрату роботи, але також на вплив на імпорт та експорт. Найбільш суперечливим є інвестиції в підприємства країни, що розвиваються, продукція яких йде на експорт у материнську країну.
5. Ще одна важлива проблема стосується технологічної переваги. Деякі критики стверджують, що створивши за кордоном підприємства чи спільні підприємства із зарубіжними партнерами, країна може втратити свої конкурентні позиції на світовому ринку. Це особливо справедливо, коли отримувач (реципієнт) може втратити час і не вкладе кошти в розвиток нових технологій.

Питання 5. Перспективи та проблеми залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України

Найбільш привабливими для західних інвесторів регіонами на сьогодні є Київська, Донецька, Одеська, Закарпатська, Дніпропетровська області.

Обсяги ПІІ в Україну могли б істотно зрости в умовах стабільності українських ринків, законодавства, політики й валюти, тобто в умовах передбачуваності економічного та соціально-політичного розвитку України.

Крім цих серйозних макроекономічних проблем спеціалісти організації промислового розвитку при ООН (ЮНІДО) визначили також важливі мікроекономічні проблеми, що виникають при інвестуванні: незнання або небажання керівників підприємств України працювати за встановленими у світовій практиці правилами, відсутність досвіду роботи з іноземними інвесторами, небажання керівників підприємств витрачати кошти для залучення інвестицій.

З метою вирішення таких проблем в Україні ухвалена спеціальна Програма заохочення іноземних інвестицій. Головна мета цієї Програми – заохочення вкладання іноземного капіталу в пріоритетні галузі економіки України за рахунок надання пільг та страхових гарантій за найбільш ефективними інвестиційними проектами, вдосконалення системи правового регулювання іноземного інвестування, розвитку інфраструктури міжнародного бізнесу та інших передумов іноземного інвестування.

Завдання Програми – забезпечити за рахунок іноземних інвестицій додаткові джерела фінансування:

- прогресивних структурних перетворень в економіці України;
- розвиток потужного експортного потенціалу;
- підвищення технічного і якісного рівня виробництва;
- зменшення потреб підприємств України в енергоносіях і сировині;
- ліквідація існуючих диспропорцій і дефіцитів на ринку України.

У цій Програмі особливо виокремлюють пріоритетні сфери для іноземного інвестування.

У Програмі особливо виокремлюють низку вимог до ПІІ:

1. Інвестиція повинна сприяти створенню нових робочих місць на підприємствах, в яких здійснюються іноземні інвестиції.
2. Інвестиція повинна супроводжуватись впровадженням сучасних або перспективних ресурсозберігаючих та економічно безпечних видів технологій.
3. Інвестиція повинна орієнтуватись на найбільш раціональне використання сировинної бази України.
4. Інвестиція повинна сприяти зниженню енергоспоживання на одиницю виготовленої продукції.
5. Продукція підприємства з іноземними інвестиціями повинна бути конкурентоспроможною на світових ринках.

Відповідність ПІІ вимогам, що висуваються перед підприємствами з іноземними інвестиціями, контролюється Агентством міжнародного співробітництва та інвестицій на підставі висновків незалежних експертів.

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

Заохочення іноземних інвестицій знаходить своє відображення в Програмі і в ряді заходів, спрямованих на створення належних правових гарантій.

Лекція 8. Міжнародні валютні відносини

Питання для розгляду

1. Поняття «валютні відносини» та «світова валютна система».
2. Поняття «валюта». Оборотної валют.
3. Сучасні світові (міжнародні) гроші.
4. Валютний ринок та його різновиди.
5. Валютний курс.
6. Основні види валютних курсів: гнучкі (плаваючі) та фіксовані валютні курси.
7. Чинники, що визначають валютний курс.

Питання 1. Поняття «валютні відносини» та «світова валютна система»

Кожна країна має свою грошову одиницю (валюту). При міжнародних розрахунках по світогосподарському товарообігу та кредиту, ПІІ, а також іншим міжнародним зв'язкам виникає необхідність обміну грошей даної країни на гроші іншої країни. На цій основі виникають валютні відносини як сукупність грошових відносин, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між агентами (суб'єктами) світового господарства. Учасниками цих відносин є банки, дівізі відділи великих підприємств та маклери.

Валютні відносини – це невід'ємний елемент сучасних ринкових відносин, тому вони регулюються такими чинниками, як максимізація прибутку та конкуренція (попит та пропозиція). Відтак для аналізу валютних ринків застосовується теорія ринкового попиту та пропозиції, що ґрунтується на законах конкуренції. Сутність підприємницької діяльності у валютній сфері полягає в торгівлі іноземною валютою, котра являє собою угоду купівлі-продажу однієї валюти на іншу або на національну валюту за заздалегідь встановленою ціною (валютному курсу). Торгівля валютою викликана необхідністю здійснювати різного роду платежі, тобто перекази грошей з однієї країни в іншу, пов'язані зі світогосподарською діяльністю.

Метою торгівлі валютами (в межах власне підприємницької діяльності насамперед банків) є отримання прибутку. Промислові й торговельні підприємства торгують своїми на якийсь відрізок часу вільними, ліквідними засобами переважно для уникнення можливих втрат через коливання курсів. Державні дівізі (валютні) банки закуповують та продають валюти, як правило, з метою збереження курсу власної національної валюти в межах позначеного граничного відхилення.

Конкретною формою організації валютних відносин є світова валютна система (СВС). Вона являє собою сукупність засобів, інструментів та органів (інститутів), за допомогою яких здійснюються грошові розрахунки в межах світового господарства. Міжнародна валютна система містить у собі: світові гроші (колективні валютні одиниці), систему пристосування окремих валют

одна до одної (валютні курси), валютні ринки, міждержавні регіональні й наддержавні органи регулювання валютно-фінансових зв'язків та відносин.

Питання 2. Поняття «валюта». Обороти валют

Поняття «валюта» означає:

1. Грошову національну одиницю, що полягає в основі грошової системи країни (долар, марка, юань тощо).

2. Тип грошової системи в даній країні (золота, біметалева, паперова тощо).

3. Іноземна валютно-грошові знаки іноземних держав та платіжні документи, що виражені в іноземних грошових одиницях й застосовуваних в міжнародних розрахунках.

У світогосподарській сфері валюти існують у вигляді депозиту до вимоги в банках (переважна частина) та готівкових грошей (незначна частина) і функціонують як кредитні гроші.

Валюти розподіляються на: оборотні (конвертовані), частково оборотні та необоротні.

Оборотними є валюти країн, які повністю скасували валютні обмеження та обмінюються на всі інші валюти. До них відносяться долар США, Канадський долар, Швейцарський франк та ін.

Частково оборотні – це валюти країн, котрі зберігають валютні обмеження по відношенню до певного кола валютних операцій (регулювання переказів та платежів за кордон, вивезення капіталу, золота, грошових знаків та цінних паперів; заборона вільного продажу й купівлі іноземної валюти; обов'язкова здача іноземної валюти в обмін на національну за офіційним курсом; контроль за валютними операціями валют нерезидентів та за поточними операціями). Більшість західних валют є частково оборотними.

До необоротних валют відносять валюти країн, що повністю зберігають валютні обмеження по всіх операціях як для нерезидентів, так і для резидентів.

У міжнародних розрахунках розрізняють валюту платежу та валюту угоди. Валюта платежу – це валюта, в якій обумовлена оплата товару згідно із зовнішньоторговельною угодою або погашення кредиту. Валюта угоди – валюта, в якій виражена ціна товару або сума наданого кредиту. Валюта угоди може не збігатися із валютою платежу. У цих випадках в договорі вказується, за яким курсом валюта угоди повинна бути перерахована у валюту платежу.

У сучасних умовах усі розрахунки між промислово розвиненими країнами відбуваються у вільно конвертованій валюті (ВКВ) на відміну від системи клірингових розрахунків, коли платежі між клієнтами або зовнішньоторговельними банками проводяться в одній країні, а остаточний розрахунок відбувається між банками цих країн.

Питання 3. Сучасні світові (міжнародні) гроші

Процес валютної інтеграції виражається у появі так званих колективних валют та розвитку деяких з них у напрямку перетворення у світові гроші.

Після остаточного утвердження паперового типу грошової системи відбувається заміна золота в якості світових грошей різними сурогатами. У 70-ті роки вводяться колективні валютні одиниці (КВО) як лічильні гроші, що слугують своєрідним спільним знаменником для співставлення курсів національних валют країн-учасниць регіональних валютних угод. З кінця 70-х років КВО почали виконувати функції світових міжнародних грошей, як регіональної (колективні валюти країн Європи, Азії, Африки, Латинської Америки), так і більш глобальної характеру (спеціальні права запозичення (СПЗ), що введені з 1 січня 1970 р.).

СПЗ були створені МВФ як міжнародні резервні активи, які призначалися для регулювання сальдо платіжних балансів, поповнення офіційних резервів та розрахунків з МВФ країн-членів МВФ, а також як універсальний еталон вартості національних валют. За певних умов СПЗ могли виконувати переважачу функцію світових грошей – засобу платежу. Однак фактично жорстке прив'язування СПЗ до долара, слабкий зв'язок з приватним сектором призвели до того, що поза МВФ його одиниця отримала досить обмежене застосування. Справа в тому, що власниками СПЗ не можуть бути приватні агенти.

СПЗ позбавлені можливості безпосередньої участі навіть у міжнародних операціях. Володіння активом, вираженим у СПЗ, означає наявність у країн-членів МВФ права на отримання кредиту в конвертованій валюті в межах ліміту в конвертованій валюті у інших учасників угоди про СПЗ шляхом обміну виділених коштів її фондом сум в СПЗ на еквівалент у вільно конвертованій валюті.

Ще одним різновидом міжнародних, колективних грошей слугує євро.

Євро – це регіональна міжнародна розрахункова одиниця, котра була введена в 1999 році в межах Європейської валютної системи та є повноцінною валютною одиницею країн Європейського Союзу з 2002 р.

Питання 4. Валютний ринок та його різновиди

Обмін (торгівля) валютами відбувається на валютному ринку (ВР). Валютний ринок – це ринок, на якому зіштовхуються попит та пропозиція іноземних валют, оцінюваних у національній валюті.

Такий ринок:

- 1) нематеріальний;
- 2) не має конкретного місця знаходження;
- 3) є міжбанківським ринком (банківські депозити);
- 4) завдяки процесу телекомунікацій та інформатики є глобальним, тобто розгорнутим у масштабі всього світу. Сучасний валютний ринок являє собою

суму телефонних та телетайпних контактів між учасниками торгівлі іноземною валютою.

Своринки – це ринки, на яких здійснюються операції по кредитах та позиках, що виражені у валютах та відрізняються від валют країн знаходження банків, які здійснюють ці операції. Останні ухиляються від валютного регулювання й від податкового законодавства даної країни. Ухиляння від регламентації спонукає значною мірою великі міжнародні банки всіляко сприяти розвитку своринків. Особливе місце посідає ринок свродоларів. Його створення викликане тим, що внаслідок розвитку світової системи склалися особливі обставини формування пропозиції та попиту на долари поза США.

Валютні ринки, виходячи з потреб зовнішньої торгівлі, зараз розвиваються значною мірою незалежно від міжнародної торгівлі. Обсяг операцій на них неспівставний з обсягом світового обміну товарами та послугами. У процесі інтеграції західної економіки скасовувались обмеження іноземних інвестицій, внаслідок чого зростає обсяг валютних операцій, пов'язаних з міжнародним рухом капіталів, переведенням їх з однієї валюти в іншу.

Питання 5. Валютний курс

Ціна валюти однієї країни в грошових одиницях іншої країни називається валютним курсом. Кожна валюта висуває на валютному ринку власну ціну, що відображає її інтернаціональну вартість.

Визначення курсу іноземної валюти називається котировкою. Котировка валют в умовах свободи валютних операцій відбувається на біржі за наявності валютних обмежень курсу валют та встановлюється відповідними урядовими органами. Поряд з офіційною котировкою часто існує й неофіційна котировка на «чорних ринках». Існує два основних методи котировки іноземної валюти: прямий та опосередкований. При прямій котировці одиниця іноземної валюти виражається в національній валюті. При опосередкованій котировці, яку застосовують переважно в Англії, одиниця національної валюти виражається в іноземній валюті.

Курси СПЗ та інших колективних одиниць утворюються специфічним чином. Якщо у вільно оборотних валютах курс складається шляхом котировок, тобто встановлення їх ціни в інших національних одиницях відповідно до попиту та пропозиції на валютних ринках, то у всіх КВО курс визначається лише опосередковано на основі курсів встановленого кола валют, які взяті в певних пропорціях, відомий під назвою стандартної корзини.

Існує дві ціни на валюту: ціна купівлі й ціна продажу. Різниця між курсами продавця й покупця називається «маржа».

Валютний курс як засіб «приспосовування» валют при міжнародних розрахунках відіграє важливу роль у світовому господарстві. Він необхідний для:

- взаємного обміну валютами при торгівлі товарами та послугами;
- при русі капіталів та кредитів;
- порівняння цін й національних ринків, а також вартісних показників різних країн, виражених у національних або іноземних валютах;
- періодичної переоцінки рахунків у іноземній валюті фірм та банків.

Питання 6. Основні види валютних курсів: гнучкі (плаваючі) та фіксовані валютні курси

Фінансова політика країни в цілому й валютна зокрема, залежить від застосовуваної системи валютних курсів. Розглянемо загальні принципи функціонування двох головних видів валютних курсів, що є конструктивною основою різних змішаних варіантів: гнучкі (ГВК) або плаваючі (ПВК) валютні курси та фіксовані валютні курси (ФВК).

Гнучкі валютні курси – це система, за якою курси обміну національних валют визначаються безперешкодною грою попиту та пропозиції. Ринок зрівноважується (наприклад, англійського фунта стерлінгів до долара) через ціновий, тобто курсовий механізм. При збільшенні пропозиції фунта стерлінгів його ціна або курс починають падати – фунт знецінюється. Це означає, що для закупівлі одного фунта необхідно вже менше доларів. Британські товари стають для американців дешевшими, що стимулює їх купувати більше цих товарів. Для купівлі потрібні фунти й попит на них зростає. Разом з тим зменшується попит на долари з боку англійців, оскільки американські товари стають для них дорожчими. Пропозиція фунта зменшується. Курс фунта починає підвищуватись, наближаючись до рівноважної точки. Таким чином взаємодія імпортного попиту експортної пропозиції (попит призводить до підвищення, пропозиція – зниження вільного валютного курсу) визначає рівень рівноваги валютних курсів (рівноважний валютний курс).

Вільне коливання валютних курсів під впливом змін у попиті й пропозиції іноземної валюти й автоматичне коригування на цій основі дефіцитів та активів платіжних балансів розглядається як головний позитив системи гнучких або плаваючих валютних курсів.

Фіксовані валютні курси – це система, за якої валютний курс фіксується, а його зміни під впливом коливань попиту й пропозиції усуваються проведенням державою стабілізаційних заходів. ФВК є елементом системи «золотого стандарту», коли кожна країна встановлює золотий зміст своєї грошової одиниці. Валютні курси при цьому являють собою фіксоване співвідношення золотого змісту валют.

Система ФВК зменшує ризик й невизначеність міжнародної торговельної та інвестиційної діяльності, сприяє її розширенню.

Питання 7. Чинники, що визначають валютний курс

Довгостроковими фундаментальними, що визначають рух валютних курсів, є процеси, що відбуваються у сфері національного виробництва й обігу. Це, насамперед, більш висока (по відношенню до світового рівня) продуктивність праці й відповідно витрати виробництва, довготривалі темпи зростання ВВП, місце та роль країни у світовій торгівлі та вивезенні капіталу. Відносно більш швидке зростання продуктивності праці в окремій країні в довготривалій перспективі призводить до підвищення купівельної спроможності національних грошей до валютного курсу цієї країни. Це дає можливість прогнозувати довготривалий розвиток валютних курсів.

Чим вище витрати виробництва й ціни в країні (нижче продуктивність праці) у порівнянні зі світовими, тим більше зростає імпорт у порівнянні з експортом, що призводить до знецінення національної валюти й навпаки.

Цей чинник отримав назву «паритет купівельної спроможності валют (ПКСВ)». На світових ринках валюти співставляються за інтернаціональними вартостями певної кількості товарів та послуг, які виражаються тією чи іншою грошовою одиницею. У ході міжнародних та світогосподарських відносин встановлюється таке співвідношення двох валют, при якому здійснюється обмін певної суми грошей на однаковий за складом та обсягом «ринковий кошик» товарів та послуг, в обох країнах. Це і є паритет купівельної спроможності кожної з цих країн за інших рівних умов.

Зростання національного доходу країни, що призводить до збільшення попиту на імпортовані товари, породжує попит на валюту країни-імпортера та тенденцію до знецінення національної валюти. Зростання експорту пов'язане із зростанням національного доходу в іншій країні, породжує тенденцію до підвищення курсу національної валюти в іншій країні, та до підвищення курсу національної валюти країни-експортера.

У сфері обігу до чинників, що визначають довготривалі тенденції руху валютного курсу, відносить інфляцію, її темпи у порівнянні з темпами знецінення провідних валют. Більш високі темпи національної інфляції, за інших рівних обставин, призводять до зниження валютного курсу даної країни по відношенню до країн, що мають відносно невисокі знецінення грошей. У випадку інфляції, зміни валютного курсу чисто національні на відміну від реальної зміни курсу у випадку відносної зміни продуктивності праці. Якщо в першому випадку впливати на валютний курс в бік підвищення можна засобами монетарної політики (скорочення емісії грошей, підвищення ставки позикового відсотка тощо), то в іншому – засобами, спрямованими на підвищення продуктивності праці до рівня, що забезпечує конкурентоспроможність на світовому ринку.

Один з чинників, що визначає рух валютних курсів, є відносний рівень реальних відсоткових ставок. Відносний рівень реальних відсоткових ставок робить країну привабливою для вкладання фінансових коштів, внаслідок чого збільшується пропозиція іноземної валюти та попит на національну валюту. Низькі відсоткові ставки обмежують або викликають вплив

капіталу, внаслідок чого збільшується попит на іноземну валюту. Відповідно поводить себе й валютний курс. У першому випадку він має тенденцію до підвищення, а в іншому – до зниження. Отже, більш висока інфляція та більш низькі реальні відсоткові ставки призводять до знецінення валюти.

Короткострокове коливання валютних курсів залежить від психологічного чинника – ринкового «очікування» учасників валютного ринка (думок банкірів, дилерів тощо) про перспективи динаміки курсу тієї чи іншої валюти, валютні інтервенції та ін., в тому числі спекулятивний рух капіталів. Очікування подальшого зниження (підвищення) валютного курсу породжує прагнення звільнитись від даної валюти, що призводить до ще більшого зниження (підвищення) валютного курсу.

Валютна інтервенція, тобто втручання центральних банків та казначейств у валютні операції, проводиться з метою підвищення та зниження курсу валют як у своїй країні, так в іншій державі. Якщо необхідно підвищити курс національної валюти, то банки й казначейство вдаються до масового продажу іноземної й купівлі національної валюти. Якщо ж країна зацікавлена у зниженні курсу своєї валюти, то відбувається зворотнє – масова закупівля іноземної й продаж національної валюти.

Валютна інтервенція може лише тимчасово вплинути на рух валютних курсів, міра ефективності цього впливу залежить від обсягу засобів, спеціально створених валютних фондів.

Питання для розгляду

1. Міжнародні розрахунки та їх основні форми.
2. Платіжний баланс та його структура.
3. Балансування статей платіжного балансу.
4. Стан платіжного балансу та позиції національної валюти.
5. Проблеми конвертованості національної валюти та шляхи її вирішення.

Питання 1. Міжнародні розрахунки та їх основні форми

Основною формою валютних відносин є міжнародні розрахунки, які проводять по міжнародних операціях і відображені в узагальненому вигляді в платіжних балансах усіх країн світу.

Міжнародні розрахунки – це:

а) комерційні платежі, які здійснюють по грошових вимогах та зобов'язаннях, що виникають між підприємствами, банками, установами та окремими особами різних країн, пов'язаними з торгівлею, міжнародним кредитом та ПІІ;

б) некомерційні платежі, що пов'язані з перевезенням пасажирів, страхуванням, туризмом, переказами грошей за кордон та ін.

Міжнародні розрахунки бувають двосторонніми, якщо вони здійснюються між двома країнами, або багатосторонніми, якщо суми, що отримані від реалізації товарів в одній країні, використовуються для платежів третім країнам. Переважна частина міжнародних розрахунків здійснюється в порядку безготівкових розрахунків через банки різних країн, які підтримують взаємовигідні кореспондентські зв'язки, тобто відкривають один одному рахунки, зберігають на них грошові кошти у відповідній валюті та виконують платіжні та інші доручення на взаємовигідних засадах. Здійснюється це таким чином: банк країни-імпортера списує суму платежу з рахунка свого клієнта й зараховує її (або її еквівалент в іноземній валюті) на рахунок іноземного банку-кореспондента, а банк країни-експортера списує її (або її еквівалент в іноземній валюті) на рахунок іноземного банка-кореспондента, банк країни-експортера, у свою чергу, списує цю ж суму з рахунка кореспондента та зараховує її на рахунок свого клієнта, що експортував товар.

Платежі готівкою за міжнародними розрахунками здійснюються, в основному, при поїздках за кордон делегацій, туристів або приватних осіб, котрі обмінюють у банках валюту своєї країни на відповідну іноземну валюту.

У сучасній практиці розрахунки між банками різних країн по боргових вимогах і зобов'язаннях здійснюються у ВКВ.

Міжнародні розрахунки за рухом капіталу пов'язані з функціонуванням фінансових ринків, з рухом цінних паперів як у формі прямих, так і портфельних інвестицій.

Основними формами міжнародних розрахунків по міжнародній торгівлі є товарний акредитив і акцепт документів, переданих банку на інкасо.

Інкасо – це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта отримує на підставі розрахункових документів належні йому (клієнту) грошові кошти від підприємств, організацій, установ за відвантажені на їх адресу товарно-матеріальні цінності або надані послуги, зараховує ці кошти на його рахунок у банку.

Акредитив – розрахунковий або грошовий документ, який являє собою доручення однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар або видати пред'явнику акредитива певну грошову суму грошей.

Акредитив може бути безвідзвний, відзвний та переказний.

Безвідзвний акредитив – це тверде зобов'язання банка-емітента не змінювати та не анулювати його без згоди зацікавлених сторін.

Відзвний акредитив може бути змінений або анульований будь-якою миттю без попереднього повідомлення продавця. За відсутністю відповідної вказівки акредитив вважається відзвним. Акредитивна форма розрахунків значною мірою забезпечує інтереси експортера, особливо якщо акредитив є безвідзвним.

Переказний акредитив використовують за домовленістю з покупцем в тому випадку, коли продавець має субістачальників.

Особливістю платежів за міжнародними розрахунками є необхідність обміну, тобто купівлі-продажу одних валют незалежно від того, в якій валюті та в якій формі здійснюється платіж. Наприклад, імпортер з країни А, закупивши товар у експортера країни Б, може оплатити товар у валюті своєї країни, у валюті країни-експортера або у валюті третьої країни.

У першому випадку імпортер обмінює (продає) оплачену іноземну валюту на валюту своєї країни, у другому – імпортер обмінює (закуповує) на власну валюту країни-імпортера, а в третьому – операція пов'язана з обміном валюти як для імпортера, так і для країни-експортера. Тому валютний курс, за яким здійснюється продаж-купівля валют, відіграє важливу роль у міжнародних розрахунках; від його рівня залежать результати господарської діяльності міжнародних фірм.

Питання 2. Платіжний баланс та його структура

Міжнародні розрахунки за операціями зовнішньої торгівлі й руху капіталу опосередковуються валютними відносинами. Усі ці операції відображаються в платіжному балансі (ПБ) країни, який являє собою систематичний запис усіх угод із зовнішнім світом. Платіжний баланс – це

обсяг та співвідношення сум платежів, здійснених даною країною за кордоном та сум, що надходять з-за кордону за певний період часу (рік, квартал тощо). Перевищення надходжень над платежами – активне сальдо ПБ, а перевищення платежів над надходженнями – пасивне сальдо ПБ.

Платіжний баланс, як і будь-який інший, має дві сторони: статті кредиту та статті дебету. Статті кредиту – плюсові статті (+) – відображають операції «експортного типу», за якими країна отримує іноземну валюту; статті дебету – мінусові статті (-) – відображають операції «імпортного типу», за якими іноземна валюта витрачається. Кредит показує приплив іноземної валюти, тобто її пропозиції, дебет – витрачання іноземної валюти, тобто попит на неї.

Рахунок поточних операцій включає операції з реальними цінністями, які здійснюються між резидентами та нерезидентами, а також операції, пов'язані з безкоштовним наданням або отриманням цінностей, котрі призначені для поточного використання. У структурі поточного рахунка визначають чотири головних компоненти: товари, послуги, прибутки та поточні трансферти. Експортні операції записують за кредитом, імпорتنі – за дебетом. Поточний платіжний баланс містить операції, які завершуються упродовж даного періоду. Вони, відображаючись у платіжному балансі, в наступних періодах не мають на нього ніякого впливу.

Рахунок операцій з капіталом та фінансовими інструментами фіксує рух капіталу, за допомогою якого фінансується експорт та імпорт товарів та послуг, а також поділяється на рахунок операцій з капіталу та фінансовий рахунок.

Капітальні трансферти – це трансферти, які передбачають передачу права власності на основний капітал. До них відносяться інвестиційні трансферти (засоби, що передаються однією країною іншій з метою оплати купівлі основного капіталу: будинків, споруд, аеродромів, аеропортів, мереж зв'язку, лікарень тощо); трансферти, що пов'язані з міграцією (перекази мігрантів, вартісна оцінка майна мігрантів, котрі переїзяться з країни в країну); акумулювання боргу кредитором (списання всієї або частини суми боргу корпорацій банком); приватні пожертвування на інвестиційні потреби (наприклад, переказ спадщини, заповіданої на фінансування будівництва лікарень).

Стаття «Придбання/продаж нематеріальних нефінансових активів» охоплює операції з активами, які не є результатом виробництва (земля, її надра), а також нематеріальні, неречові активи (придбання патентів, торговельних знаків, авторських прав, різноманітного програмного забезпечення). Обсяги операцій, що відображаються на цьому рахунку, як правило, незначні.

На фінансовому рахунку відображаються всі операції, унаслідок яких відбувається перехід прав власності на зовнішні фінансові активи та вимоги країни, тобто виникнення й погашення заборгованості між резидентами і нерезидентами.

Фінансовий рахунок розподіляється на дві класифікаційні групи, які охоплюють операції з фінансовими активами (активи) та операції з фінансовими зобов'язаннями (пасиви). Обидві групи, у свою чергу, поділяються на три функціональні категорії: прями, портфельні та інші інвестиції. До складу активів входить також така категорія, як резервні активи.

Таким чином, у платіжному балансі, у зведеному вигляді, представлені чинники, що сприяють збільшенню попиту на іноземну валюту (статті колонки «дебет»: імпорт товарів та послуг, витрати туристів, допомога й позики іншим державам) та пропозиції іноземної валюти (статті колонки «кредит»: експорт товарів та послуг, позики, які надаються країні та ін.). Тому аналіз ПБ дозволяє порівнювати про прибутки, які отримує країна від інших країн і платежах іншим країнам, про пропозицію та попит на ту чи іншу валюту, про суб'єктів міжнародних відносин, у яких акумулюються валюти, про тих, хто хоче продати і тих, хто хоче купити валюту. ПБ говорить про стан офіційних резервів іноземної валюти, позиції національної валюти і здатність країни платити по своїм зобов'язанням. В кінцевому підсумку, в ПБ відображається стан національної економіки та її місце в системі світогосподарських зв'язків.

Питання 3. Балансування статей платіжного балансу

У платіжному балансі підсумок за статтями кредиту та дебету повинен бути кількісно урівноваженим. Співвідношення між платежами, що надійшли з-за кордону та платежами, здійсненими країною за кордоном характеризує стан платіжного балансу.

«Торговельний баланс» як головна частина «Поточного платіжного балансу» показує різницю між платежами по експорту та імпорту товарів. Якщо експорт перевищує імпорт, то створюється «позитивне сальдо». Якщо навпаки, то виникає зовнішньоторговельний дефіцит або «негативне сальдо» торговельного балансу. У цілому за «Балансом поточних операцій» дефіцит означає, що імпортні операції по першій частині ПБ створили попит на іноземну валюту більший, ніж експортні операції забезпечили її пропозиції.

Друга частина платіжного балансу – «Рахунок операцій з капіталом та фінансовими інструментами» також показує співвідношення попиту на іноземну валюту та її пропозицію. І навпаки, при активі поточного ПБ надлишкові кошти використовуються для закупівлі нерухомості або акцій, облігацій в інших країнах. Загальний баланс за поточними операціями та рухом капіталів балансується або за рахунок офіційних резервів іноземної валюти центральних банків, або позик в іноземних урядів та МВФ. Якщо платежі країни (дебетові операції) не покриваються надходженнями іноземної валюти (кредитові операції), то покриття дефіциту ПБ здійснюється за рахунок офіційних резервів. Сума покриття дефіциту показує скорочення валютних запасів країни. Відображаються вони в ПБ у статті «Резервні активи» за кредитом, оскільки ця пропозиція іноземної валюти,

тобто операція експортного типу. Величина активного сальдо ПБ відображається в статті «Резервні активи» за дебетом й показує розміри збільшення офіційних резервів. Таким чином, зростання офіційних резервів за дебетом показує величину активного сальдо ПБ. Величина офіційних резервів за кредитом показує масштаби дефіциту ПБ, збільшення офіційних резервів.

Прийчини, масштаби, стійкість дефіциту або активу ПБ, характер заходів, що вживаються для подолання незбалансованості, для різних країн різні. Особливо істотними є відмінності для індустріально розвинених країн та країн, що розвиваються.

Питання 4. Стан платіжного балансу та позицій національної валюти

Валютний ринок реагує на стан платіжного балансу зміною курсу валюти. Зазвичай після офіційного повідомлення про зростаючий дефіцит поточного балансу відбувається падіння курсу національної валюти за кордоном та зменшується попит на неї з іншого – відбувається збільшення попиту на іноземну валюту в даній країні.

Однак можуть бути ситуації, за яких дефіцит торговельного балансу та балансу поточних операцій супроводжується підвищенням курсу національної валюти. Така ситуація у 80-х роках склалась у США внаслідок переплетення низки чинників як внутрішніх, так і зовнішніх. При швидкозростаючому дефіциті поточного балансу, курс долара підвищувався, оскільки на це впливали чинники, що викликали його зростання. Які ж були причини зростання курсу долара?

Головною причиною, що зумовила подорожчання долара було відносне підвищення відсоткових ставок, викликане дефіцитом федерального бюджету.

Зростання курсу долара означало, що валюта інших країн обходилась американцям дешевше, а долари були дорожчими для іноземців. Інакше кажучи, іноземні товари для американців ставали дешевшими, це збільшувало їх імпорт до США, а американські товари для іноземців дорожчали, внаслідок чого відбувалось падіння їх експорту. Крім того, в цей період діяв такий чинник, як більш високе зростання американської економіки, а отже й національного доходу. Але, як відомо, експорт та імпорт країни знаходяться в прямій залежності від відносного національного доходу. Оскільки темпи зростання національного доходу торговельних партнерів США значно відставали від відповідних показників згаданих партнерів, то імпорт США прискорено розвивався, а імпорт інших країн (тобто експорт США) у ці країни збільшувався повільно. Це означало, що дефіцит торговельного балансу США погіршувався завдяки скороченню американського експорту в слабо розвинені країни (СРК).

Дещо по-іншому складається ця взаємодія в СРК. Насамперед у цих країнах інші причини дефіциту ПБ, ніж у промислово розвинених країнах. Різними є матеріальні, соціально-культурні передумови і можливості

вирішення проблем, що викликають дефіцит платіжного балансу. З повною впевненістю можна стверджувати, що для більшості СРК проблеми дефіциту ПБ важко вирішуються через «зачароване коло» бідності.

Справа в тому, що причини дефіциту платіжного балансу, а отже й низька інтернаціональна вартість валюти СРК більш глибокі. Вони пов'язані насамперед з низькою продуктивністю праці, загальною слабкістю економіки цих країн, з притаманними їм країнам диспропорціями в їх національних економіках. Зараз мова йде про «кризу заборгованості», нездатності деяких СРК здійснювати платежі по наданих їм позиках. З одного боку, експорт СРК, що складається, в основному, із сировини та сільськогосподарської продукції піддається впливу ризиків коливань цін, котрі характерні для ринків цієї продукції з властивим їм високим рівнем конкуренції. Крім того, в цінах на ці товари спостерігається у довготривалій перспективі тенденція до зниження. До того ж, СРК вимушені ввозити продукцію, що виготовляється гігантськими корпораціями розвинених країн, які мають усі умови для встановлення високих цін на свої товари. Зовнішньоекономічна кон'юнктура не сприяє збільшенню експорту, а скорочення імпорту як засобу балансування з соціальних обставин вкрай ускладнене. Це призводить до зниження рівня життя населення, що створює вибухонебезпечну ситуацію в цих країнах. Дефіцит посилюється через те, що сам імпорт дорожчає у зв'язку із зростанням курсу долара.

У більшості країн так званого «третього світу» дефіцитним є також баланс статей, пов'язаних з рухом капіталу. З одного боку, коли вибухнула торгова криза, різко скоротилися припливи приватних капіталів в економіку СРК. З другого, більш високі реальні відсоткові ставки (особливо в США та інших країнах), більш широкий вибір об'єктів для інвестування в ПРК викликав постійний відплив капіталу з СРК, тобто переказ вкладів та інвестицій у промислово розвинені країни. Разом з тим зростання відсоткових ставок у США та інших розвинених країнах збільшило суму виплат по наданих позиках.

Економічно відсталі країни за характером причин дефіциту платіжного балансу, низькою інтернаціональною вартістю своєї валюти значною мірою є однаковими.

Це, зокрема, структурна перебудова народного господарства, яка спрямована на активізацію економічного зростання. Вирішення цього завдання вимагає припинення відпливу капіталу з країни та залучення іноземних інвестицій. Розвиток власного виробництва необхідних товарів та залучення іноземного капіталу для створення підприємств з виробництва продукції, яка замінює необхідний імпорт, дозволяє збалансувати ПБ без падіння рівня життя населення країни. Але для цього необхідно подолати такі перешкоди на шляху інвестицій, як відсутність єдиного соціально-економічного простору, високі темпи інфляції, необґрунтовано обтяжлива, несправедлива та неефективна податкова система, яка стримує стимули до роботи та інвестування; широкомасштабна корупція та хабарництво, відсталий менеджмент; відсутність адекватної інфраструктури, відстала

матеріальна база освіти та охорони здоров'я. Істотною перешкодою на шляху інвестицій є низький дохід на душу населення, при якому практично не існує ані можливостей, ані стимулів мати заощадження. Низькі доходи означають низький попит, що аж ніяк не стимулює до інвестування.

Ситуація в Україні та проблеми, що пов'язані з гострим дефіцитом ПБ й низьким курсом гривні, багато в чому такі ж самі, що й у групі економічно відсталих країн: відплив капіталу з України, відсутність відповідних умов, за яких іноземні інвестори активно б працювали в Україні.

З одного боку, хронічна нестача резервів іноземної валюти спонукає до друкування грошової маси й призводить до зростання інфляції гривні, а з іншого, вкрай ускладнюється вирішення завдання щодо зміцнення національної валюти і зменшення зовнішнього боргу без залучення коштів міжнародних фінансових організацій та позик від урядів різних країн. Проте умови та форма сприяння щодо усунення хронічного дефіциту ПБ, стримування інфляції та падіння курсу національної валюти, котрі застосовуює МВФ до країн з ринковою економікою, неспроможні дати очікуваного ефекту без істотного їх коригування відповідно до специфіки умов України. Справа в тому, що реалізація таких умов як надання кредиту, лібералізації цін та імпорту може сприяти вирішенню зазначених вище проблем лише в країнах з більш-менш сучасною ринковою економічною структурою та інфраструктурою. Тоді як в Україні ще не існує справжнього ринкового середовища. Досі ще не досягнута критична маса роздержавлення власності в 51%, котра необхідна для того, щоб ринок функціонував по-справжньому. Оскільки ні у виробництві, ні у торгівлі не існує конкурентного середовища, за якого ціни саморегулюються, лібералізація цін в умовах спаду виробництва неминує приводити до обвалного зростання цін, зниження рівня життя населення, що викликає соціальне напруження в країні.

Лібералізація імпорту в умовах існуючої структури виробництва, низького технічного рівня, слабкої конкурентоспроможності вітчизняних товарів, без певних протекціоністських заходів поглиблює кризу заборгованості, призводить до падіння валютного курсу гривні, а в перспективі може призвести до виникнення об'єктивної ситуації економічного «колоніалізму».

Незважаючи на те, що в Україні є вагомі переваги при порівнянні з іншими державами для вкладання іноземного капіталу (вигідне географічне розташування, смінь внутрішнього ринку, достатньо багаті природні ресурси, кваліфікована робоча сила), масштаби іноземних інвестицій в 3–7 разів менше у порівнянні з країнами Східної Європи. Українське інвестиційне поле досі вважається несприятливим: відсутня належна правова база, неефективне оподаткування, недобросовісна конкуренція, організована злочинність, корупція, здиригство тощо. Без подолання цих перешкод, непорозумінь та суперечностей неможливо створити сприятливий інвестиційний клімат та зменшити дефіцит ПБ, стабілізувати валютний курс.

Отже, політика виходу з кризи заборгованості та підвищення інтернаціональності валюти повинна враховувати специфіку України. Оскільки причина заборгованості, інфляції, низького курсу гривні спостерігаються не лише і не стільки у сфері обігу, скільки у виробництві, головним завданням економічної політики повинно бути вироблення заходів, спрямованих на подолання спаду виробництва, відновлення загального рівня економіки, структурну перебудову.

Питання 5. Проблема конвертованості національної валюти та шляхи її вирішення

Важливим елементом реформування економіки є стабілізація фінансової системи, а також грошового обігу та кредиту через посередництво вирішення проблеми конвертованості національної валюти.

Конвертованість або оборотність національної грошової одиниці – це можливість для учасників зовнішніх економічних угод легально обмінювати її на іноземні валюти і навпаки без прямого втручання держави в процес обміну.

Ступінь конвертованості обрано пропорційний обсягу та жорсткості валютних обмежень, що діють у країні.

Під обмеженнями маються на увазі будь-які дії офіційних інстанцій, що безпосередньо призводять до звуження можливостей, підвищенню витрат або появи невинуватених зволікань у здійсненні валютного обміну та платежів по міжнародних угодах.

Оборотність валют не є суто технічною категорією можливості її обміну. Взагалі-то, це особливий характер зв'язку між національними світовим господарствами, глибоке інтегрування першого в друге. Оборотноість національної грошової одиниці забезпечує країні довгострокові переваги від участі в багатосторонній світовій системі торгівлі та інвестицій, а саме:

- вільний вибір виробниками та споживачами найбільш вигідних ринків збуту і закупівлі всередині країни і за кордоном будь-якого моменту;
- розширення можливостей залучення іноземних інвестицій, а також здійснення капіталовкладення за кордоном;
- стимулювання впливу іноземної конкуренції на ефективність, гнучкість та пристосовуваність підприємств до змінних умов;
- підтягування національного виробництва до міжнародних стандартів за цінами, витратами та якістю;
- можливість здійснення міжнародних розрахунків у національній валюті;
- на рівні народного господарства в цілому – спеціалізація з урахуванням відносних переваг, оптимальне витрачання матеріальних, фінансових та трудових ресурсів.

Конвертованість національної валюти за визначенням вимагає ринкового типу економіки, оскільки вона ґрунтується на вільному волевиявленні всіх власників грошових коштів. Крім того, ринкова економіка повинна бути достатньо зрілою для протистояння іноземній конкуренції, повноправної участі в міжнародному поділі праці.

Українська гривня є однією з найбільш неконвертованою валютою у світі, що пов'язано з кризовим станом економіки, із затяжним та непослідовним характером реформування економіки як неодмінної умови включення у світогосподарську систему.

Вирішення проблеми конвертованості національної валюти та економічні реформи в Україні повинні розглядатись за принципом «зсустрічного руху»:

1. Створення передумов конвертованості національної валюти в ході реформування економіки України.

2. Поступова зміна валютного режиму для стимулювання економічних реформ.

Створення передумов конвертованості національної валюти передбачає:

1) зміну відносин власності;

2) становлення реальних ринкових відносин;

3) виникнення конкурентоспроможних виробництв та галузей, особливо орієнтованих на експорт, що допоможе протистояти іноземній конкуренції на внутрішньому ринку та послабити тиск на платіжний баланс з боку вільного ринку та відпливу прибутків іноземних учасників спільних підприємств;

4) проведення реформи цін та децентралізація ціноутворення для того, щоб ціни більш глибоко реагували на умови попиту та пропозиції, а їх структура дедалі більше наближалась до світової;

5) здійснення заходів для рівноваги ПБ, диверсифікації експорту, контролю над зростанням заборгованості, нагромадження валютних резервів;

6) створення достатніх стимулів для залучення іноземного капіталу;

7) забезпечення сучасної інфраструктури грошово-кредитних відносин, недопущення довільного вилучення в бюджет ресурсів у банків;

8) стабілізацію внутрішньої економіки та фінансів, проведення ефективної антиінфляційної політики.

У процесі зміни валютного режиму для стимулювання економічних реформ необхідно виокремити два етапи.

Перший етап внутрішньої конвертованості передбачає можливість для громадян та організацій України здійснювати платежі за кордон та купівлю іноземної валюти без будь-яких обмежень. Цей етап безпосередньо пов'язаний з введенням гривні як внутрішньоконвертованої валюти.

Другий етап зовнішньої (повної) конвертованості передбачає можливість вільного переказу конвертації коштів у даній валюті на рахунках іноземців.

Перехід до зовнішньої конвертації національної валюти безпосередньо залежить від того, наскільки «твердимі» стануть гроші у внутрішньому грошовому обігу. Забезпечення грошового обігу певної кількості валютного металу, а також акумуляції відповідної суми валютних резервів створюють передумови введенню повної конвертованості національної валюти.

Лекція 10. Валютна політика

Питання для розгляду

1. Варіанти валютної політики.
2. Система «золотого стандарту». Бреттон-Вудська валютна система.
3. Принципи Ямайської валютної системи.
4. Вибір конкретної валютної політики.

Питання 1. Варіанти валютної політики

Теоретично можна виокремити 5 варіантів валютної політики:

1. Фінансування загального платіжного дефіциту без зміни валютного курсу.

2. Жорсткий валютний курс.

3. Плаваючий валютний курс.

4. Постійно фіксовані валютні курси.

5. Компроміс валютних курсів (3 та 4).

Кожний варіант являє собою вирішення валютних проблем як реакцію на дефіцит ПБ та падіння курсу національної валюти.

Перший варіант передбачає умови, за яких країна має можливість фінансувати дефіцит свого ПБ, залишаючи валютний курс незмінним за рахунок валютних резервів та грошових зобов'язань по відношенню до інших країн. Такими умовами є:

а) тимчасовий характер дефіциту ПБ;

б) достатні валютні резерви, що має країна;

в) усталеність валютного курсу в довготривалому плані без істотної корекції економічної політики для його підтримання. Якщо ці умови відсутні, то підтримання валютного курсу за допомогою тимчасових фінансових заходів малоєфективне і дороге.

Другий варіант – жорсткий валютний контроль – передбачає обмеження імпорту товарів та послуг, вивозу капіталу за кордон, закордонного туризму тощо.

Вважають, що застосування першого варіанта валютної політики обмежене, другого – практично неприйнятне, оскільки економічні та соціальні витрати жорсткого валютного контролю надто великі. Відтак зазвичай розглядаються три варіанта: фіксовані валютні курси, гнучкі або плаваючі валютні курси та компромісні валютні курси.

Проблема вибору оптимального варіанта валютної політики може розглядатись лише в контексті історичної практики в сфері валютних відносин, яка розкриває залежність змін валютної політики від конкретного етапу світової економіки та соціально-економічної ситуації в даній країні. Історичний досвід розкриває конкретні умови та передумови проведення тієї чи іншої валютної політики. Такий підхід дозволяє зрозуміти сучасні проблеми валютних відносин, конкретно-історично оцінити переваги та

недоліки, доцільність і можливість проведення тієї чи іншої валютної політики в даній країні в конкретній ситуації.

В історії системи фіксованих валютних курсів (ФВК) можна виокремити три періоди:

- 1) ера «золотого стандарту» (1870 – 1914 рр. та 1925 – 1931 рр.);
- 2) система «золотовалютного стандарту» (між Першою та Другою світовими війнами);
- 3) так звана Бреттон-Вудська валютна система (1944-1971 рр.)

Перша і друга системи – це системи реально фіксованих курсів. Третя – система договірно фіксованих валютних курсів.

Питання 2. Система «золотого стандарту». Бреттон-Вудська валютна система

Система «золотого стандарту». За системи «золотого стандарту» всі національні валюти мали фіксований золотий вміст. Наприклад, 1 англійський фунт стерлінгів з 1821 року мав золотий вміст на рівні 7,322385 гр. золота, 1 німецька марка – 0,385422 гр. золота (з 1873 р.). Валютний курс визначався відношенням золотого вмісту валют. У даному випадку 1:20,3.

«Золотий стандарт» був системою твердих валютних курсів за визначенням, оскільки він базувався на безпосередньому зв'язку із золотом. За цієї системи:

- 1) усі країни підтримували жорстке співвідношення між своїми запасами золота і кількістю грошей у обігу;
- 2) усі національні валюти мали фіксований вміст золота;
- 3) існувала вільна купівля-продаж золота.

Конвертованість валют у золото та вільний рух золота з країни в країну автоматично призводили до встановлення фіксованих валютних курсів для будь-яких операцій, забезпечували вирівнювання дефіцитів та активів ПБ. Цей механізм не дозволяв державі фінансувати свої витрати шляхом інфляції. Таке становище забезпечувало стабільність економіки. Однак «золотий стандарт» мав і недоліки. По-перше, за системи ФВК країни повинні відмовитися від проведення незалежної грошової політики. По-друге, вимоги фіксованих валютних курсів можуть виконуватися країною лише за наявності золота в якості офіційних резервів.

Бреттон-Вудська система. Основні принципи організації валютних відносин за Бреттон-Вудської системи полягають в такому:

- 1) Бреттон-Вудська система базувалася на золотовалютному стандарті, котрий означав, що деякі валюти в міжнародних розрахунках розглядалися як еквіваленти золота й могли функціонувати в якості валютних резервів.
- 2) Фіксовані паритети, погоджені в рамках МВФ, на основі яких порівнювались і обмінювались валюти.

Для забезпечення відповідності справжнього курсу своєї валюти оголошеному паритету кожна країна може:

- або гарантувати конвертованість своєї валюти в золото по офіційному паритету (цей варіант обрали США, встановивши у 1945 р. такий паритет: 35 дол. за 1 унцію золота);

- або підтримувати на ринках курс своєї валюти по відношенню до решти в межах коливань максимум в 1% паритету (вибрали всі останні країни).

Курси валют відхилялись від своїх паритетів несуттєво, оскільки вони знаходились під державним та міждержавним впливом. МВФ контролював механізм міждержавних розрахунків, вдаючись до валютних інтервенцій, в основному, в доларах США. При фундаментальних порушеннях рівноваги, за згодою МВФ, проводились девальвація (32) та ревальвації (5) валют розвинених країн.

3) Конвертованість валют, свобода та багатосторонність платежів у поточних операціях.

Питання 3. Принципи Ямайської валютної системи

Основна відмінність Ямайської валютної системи від Бреттон-Вудської полягає в такому:

1. Змінявся носій світових грошей. Якщо Бреттон-Вудська використовувала в якості кінцевого засобу розрахунків золото і резервні валюти, то нова валютна система спирається на СДР – колективну валюту МВФ і Євро – колективну валюту ЄС. Ці види валют стали елементом у структурі міжнародної ліквідності.

2. Нова валютна система дозволяє як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або змішаний варіант.

3. Наявність замкнених валютних блоків, котрі, з одного боку, є учасниками світової валютної системи, а з іншого, всередині них існують особливі відносини між країнами-учасниками.

4. В Ямайській валютній системі права МВФ з огляду на валютними курсами розширені. МВФ виробив основні принципи, яких повинні дотримуватися країни-члени МВФ при проведенні курсової політики для того, щоб міжнародна валютна система в цілому функціонувала ефективно. Сукупність цих принципів зводиться до такого:

а) валютний курс повинен бути економічно обґрунтованим. Країни повинні уникати маніпулювання ПБ або отримання несправедливих конкурентних переваг;

б) здійснювати інтервенцію з метою згладжування значних хаотичних короткострокових курсових коливань;

в) при проведенні інтервенції враховувати інтереси інших країн. Були також розроблені основні критерії для визначення, чи виконує країна ці принципи.

Питання 4. Вибір конкретної валютної політики

Проблему вибору валютної політики будемо розглядати під кутом зору порівняльних переваг та недоліків тієї чи іншої валютної політики в різних ситуаціях. Спочатку порівняємо систему фіксованих і плаваючих курсів, а потім – регульованого і вільного плавання.

За деякими параметрами, за визначених умов, ФВК надається перевага плаваючим та гнучким курсам. ФВК зменшує ризик та невпевненість міжнародних торговельних та фінансових угод, але вони не усувають впливу на співвідношення змін попиту та пропозиції на валютний курс. А тому для підтримання фіксованого паритету, держава повинна мати можливість впливати на співвідношення попиту та пропозиції валюти. Якщо країна має в наявності достатні резерви (золото, іноземна валюта) та дисбаланс ПБ має тимчасовий характер, а фіксовані валютні паритети значно не відрізнялись від курсу рівноваги, то ФВК забезпечує стабільність валютного ринку. Якщо ж нема достатніх резервів для «фінансування» дефіциту ПБ, то необхідно контролювати торговельні та фінансові потоки, тобто стримувати імпорту і заохочувати експорт, збирати спеціальні податки з відсотків і дивідендів, отриманих іноземними інвесторами, ввести обов'язковий продаж експортерами іноземної валюти державі та подальший її розподіл між імпортерами. Але така практика має, як правило, негативні наслідки: відбувається скорочення обсягу та деформація (порушення економічної доцільності, заснованої на принципі порівняльних переваг) міжнародної торгівлі, дискримінація окремих імпортерів, активізується «чорний ринок» іноземної валюти тощо. Можна досягти стабільності валютного ринку шляхом проведення обмеженої податкової та грошової політики, яка відносно знижує рівень національного доходу й підвищує відсоткові ставки. Однак ці заходи, що приводять до стабілізації валютного курсу, разом з тим призводять до падіння обсягів виробництва, безробіття або інфляції. Отже, життєздатність ФВК залежить від наявності вищезгаданих умов. Якщо їх не існує, то перевага надається плаваючим валютним курсам.

Перевагою гнучких (плаваючих) валютних курсів є те, що вони, внаслідок вільного коливання попиту та пропозиції на валюту, автоматично коригуються таким чином, що в кінцевому підсумку відбувається вирівнювання дебету та кредиту ПБ (усунення незбалансованості платежів). Разом з тим використання плаваючих валютних курсів породжує більшу, ніж ФВК, невизначеність та ризик торговельної та інвестиційної діяльності. При падінні інтернаціональної вартості валюти країни умови торгівлі погіршуватимуться, оскільки необхідно буде експортувати великий обсяг імпорту. При значних коливаннях валютного курсу з'являється додатковий ризик закордонних інвестицій.

Зміна інтернаціональної вартості валюти призводить також до нестабільності економіки країни. Справа в тому, що існує взаємозв'язок між змінною інтернаціональною вартістю валюти (зниження або підвищення), інфляцією та безробіттям. Якщо інтернаціональна вартість валюти в умовах

повної зайнятості знижується, то з'являються інфляційні тенденції. Це відбувається з двох причин:

1) підвищується попит на товари даної країни, тобто збільшується частка чистого експорту в сукупних витратах, що викликає породжену попитом інфляцію;

2) ціни на весь імпорту зростають. Якщо відбудеться подорожчання валюти, то зменшиться експорт та імпорту, що може викликати безробіття.

Порівняємо фіксовані й плаваючі валютні курси з точки зору загрози дестабілізуючих валютних операцій.

Дестабілізуюча спекуляція на валютному ринку можлива за будь-яких валютних режимів. При ФВК вона менш імовірна, ніж при плаваючих валютних курсах у тому випадку, якщо уряд має намір та можливість підтримувати валютний курс на фіксованому рівні. Відночас система фіксованих курсів чи періодично змінних валютних курсів (Бреттон-Вудська) створює умови для спекулянтів проводити «однобічну гру» на валютному ринку, атакувати ті валюти, котрих очікує девальвація і ревальвація. Н очікуванні девальвації спекулянти продають валюту на короткостроковому фінансовому ринку і, якщо їх очікування виправдаються, вони отримують значний прибуток, викуповуючи валюту після девальвації за заниженим курсом. Якщо валюта купується за високою ціною і продается за низькою (в очікуванні подальшого підвищення або зниження ціни), то такі операції призводять до дестабілізації валютного ринку.

За системи плаваючих курсів відбувається переважно «двостороння гра»: валютний курс може піти вгору та знизитися відносно очікуваного рівня, оскільки поточний курс «спіт» являє собою курс рівноваги, а не штучно встановлений офіційний паритет, котрий не відображає реальне співвідношення валютних сил. Якщо порівняти систему «чистого» плавання та «керованого» плавання, то історичний досвід застосування систем показує, що небезпека спекуляції є більшою за системи «керованого» плавання, ніж при системі «чистого» плавання. Прагнення до валютної стабілізації змушує державні валютні органи (центральні банки) проводити значні валютні операції в одному напрямку (так зване «брудне плавання»). Спроби підтримати курс, котрий вже не відповідає курсу рівноваги, за допомогою валютних інтервенцій призводять до валютних втрат держави та перекумування прибутку в руки валютників, які проводять дестабілізуючі валютні операції (односторонні спекулятивні операції). Центральний банк, який проводить валютні інтервенції на підтримку нерéalних валютних курсів, виступає за своєю суттю як спекулянт, що дестабілізує валютний ринок, оскільки тривалий час проводити таку політику неможливо, вона призводить до дедалі більших і більших валютних втрат, а також збільшує витратну частину державного бюджету. Приватні учасники ринку користуються тим, що уряд підтримує нереалістичний курс й отримує прибуток, а держава втрачає валюту.

Можна зробити висновок, що дестабілізуючі спекуляції найчастіше піддаються фіксовані валютні курси в умовах фундаментальної

незбалансованості економіки і курси, що знаходяться в «керованому» плаванні в умовах сильної інфляції та нестабільності державної валютної політики.

Дестабілізуюча роль державних органів особливо деструктивна та призводить до найбільш негативних соціальних наслідків у тих випадках, коли ситуація в країні нестабільна, а уряд не має достатніх резервів для стабілізаційної політики, спостерігаються хронічний дефіцит ПБ і бюджету, сильна інфляція.

Важливим аспектом проблеми вибору валютної політики є визначення взаємозв'язку того чи іншого валютного режиму з інфляцією і безробіттям, станом економіки і здійснюваною урядом бюджетною, грошово-кредитною і податковою політикою.

За режиму ФВК необхідність підтримувати курс стримує інфляцію. Перехід до режиму ФВК викликає необхідність підтримувати курс та стримувати інфляцію. Перехід до плаваючих курсів найчастіше призводить до інфляційної політики, оскільки в цьому випадку немає стримуючої дії надмірної емісії грошей.

Вибір режиму валютних курсів залежить від того, яку мету переслідує економічна політика. У ситуації, коли основною метою є досягнення повної зайнятості, а інфляції особливого значення не надається, перевага може бути віддана плаваючим валютним курсам. Якщо ж ставиться мета уникнути інфляції, перевага віддається ФВК.

Інакше кажучи, проблема порівняльних переваг ФВК і плаваючих валютних курсів, значною мірою, зводиться до проблеми оптимального співвідношення безробіття та інфляції.

Вибір тієї чи іншої валютної політики визначається ступенем залежності національної економіки від процесів, що відбуваються у світовому господарстві. Якщо країна здебільшого піддається загрозі внутрішній нестабільності національної економіки та залежить від зовнішньої, то для неї, як правило, більш переважним для неї є фіксовані валютні курси. У випадку, коли економіка країни значною мірою залежить від світового ринку, а внутрішня економічна ситуація і національна макроекономічна політика відносно стабільні, то перевагу слід надати плаваючому валютному курсу.

Нарешті, в плаваючих валютних курсах більше зацікавлені країни з дефіцитом ПБ, і країни, котрі віддають перевагу незалежності в проведенні грошово-кредитної та бюджетної політики. Отже, можна зазначити, що в сучасних умовах до вибору валютної політики слід підходити з точки зору оптимального поєднання її здійснювання як інструменту економічної інтеграції та засобу захисту національної економіки від негативних, руйнівних впливів з боку світового господарства.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

Основна

1. Міжнародна економіка. Вид. 2-ге. Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Логвинової Н.С., Осипова В.М. – Київ: ЦНЛ, 2008.
2. Міжнародна економіка. Вид. 3-ге. Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Лук'яненка Д.Г., Макогона Ю.В. – Київ: ЦНЛ, 2008.
3. Кредитно-модульний курс з міжнародної економіки/За ред. Козака Ю.Г., Макогона Ю.В., Логвинової Н.С., Осипова В.М. – Київ: ЦНЛ, 2008.
4. Міжнародна економіка: в питаннях та відповідях: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В., Ржепішевського К.І. – Київ: ЦНЛ, 2004.
5. Основи міжнародної торгівлі: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Логвинової Н.С., Ржепішевського К.І. – Київ: ЦНЛ, 2005.
6. Міжнародні організації: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В., Зіяда Кутайні – Київ: ЦНЛ, 2007.
7. Міжнародні фінанси: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Логвинової Н.С., Ковалевського В.В. – Київ: ЦНЛ, 2007.
8. Опорний конспект лекцій з курсу «Міжнародна економіка» для заочного та вечірнього факультетів /За ред. Лялікова С.В. – Одеса: ОДЕУ, 2005.

Додаткова

1. Азоев Г.Л. Конкуренция. – М.: ЦЕИМ, 1999.
2. Антонов Х. Мировая валютная система и международные расчеты. – М.: БЕК, 2000.
3. Аоки М. Фирма в Японской экономике. – СПб.: Лениздат, 1995.
4. Береславська О.Л., Наконечний О.М., Писецька М.Г. та ін. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посібник. – Київ: КНЕУ, 2002.
5. Бирюков П.Н. Международное право: Учебник. – М.: Юрист, 1999.
6. Бориниць С.Я. Міжнародні фінанси. – Київ: Знання-Прес, 2002.
7. Бровков С., Руденко Л. Валютно-фінансові механізми в міжнародному бізнесі – Київ: Україна, 2001.
8. Бугай В.В., Ливенцев Н.Н. Международные экономические отношения. – М.: Финансы и статистика, 1997.
9. Бурковский И. Теория международной торговли. – Київ: Основи, 2000.
10. Валютный рынок и валютное регулирование /Под ред. Платоновой И.Н. – М.: БЕК, 1999.
11. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.
12. Герчикова И.Н. Международные экономические организации. – М.: Консалтбанк, 2000.
13. Глобальная торговая система: развитие институтов, правил, инструментов СТО. /Кер. авт. кол. и наук. ред. Циганкова Т.М. – К.: КНЕУ, 2003.
14. Горбунов С.В. Международный валютный фонд. – М.: Экономика, 1988.

15. Грейсон Дж. К., О'Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. – М.: Экономика, 1995.
16. Економіка зарубіжних країн: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В., Ржепшевського К.І. – Київ: ЦУЛ, 2003.
17. Европейский Союз. – Київ: Port – royal, 1999.
18. Ильин Ю.Д. История и право Европейского Союза. – Харьков: Консум, 1998.
19. Кириченко О., Ковас І., Ятченко А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – Київ: Фінансист, 2000.
20. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент – СПб: Питер, 1998.
21. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Теория и политика: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 1997.
22. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей: Учебник. – М.: Прогресс, 1992.
23. Лицензионные соглашения. Рекомендации по их подготовке. – М.: Интерпринт, 1990.
24. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник – М.: ЮНИТИ, 1999.
25. Лук'яненко Д.Г. Міжнародна економічна інтеграція – Київ: ВІПОЛ, 1996.
26. Львов Д.С. Экономика развития. – М.: Экзамен, 2002.
27. Львов Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. – М.: Дело, 1999.
28. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. – В 2т; Т.1, М.: Республика, 1992.
29. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. – В 2т; Т.2, М.: Республика, 1992.
30. Международная торговля/Под ред. Гольцберга М.А. – М.: Бином, 1994.
31. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник/ Под ред. Красавиной Л.Н. – М.: Финансы и статистика, 2000.
32. Международные стратегии экономического развития: Учебное пособие/Под общей редакцией академика Пахомова Ю.Н. – Киев-Донецк, 2001.
33. Международные экономические отношения: Учебник/Под ред. Жукова Е.Ф. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999.
34. Международные экономические отношения: Учебник/Под ред. Рыбалкина В.Е. – М.: ЮНИТИ, 1999.
35. Международный менеджмент: Учебник/Под ред. Пивоварова С.Э. и др. – СПб: Питер, 2000.
36. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Учебник – М.: Дело, 1995.
37. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран: Учебник/Под ред. Колесова В.П., Осмоловой М.Н. – М.: Флинта, 2000.
38. Мировая экономика: Учебное пособие/Под ред. Николаевой И.П. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000.
39. Митний Кодекс України. – Київ: Парламентське видавництво, 1998.
40. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник/За ред. Лук'яненка Д.Г. – Київ: КНЕУ, 2003.
41. Міжнародне оподаткування: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Сліпця В.М. – Київ: ЦУЛ, 2003.
42. Міжнародні валютно-кредитні відносини/За ред. Філіпенка А.С. – Київ: Либідь, 1997.
43. Міжнародні економічні відносини. Система регулювання міжнародних економічних відносин/ За ред. Філіпенка А.С. – Київ: Либідь, 1997.
44. Міжнародні організації: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В. – Київ: ЦУЛ, 2003.
45. Міжнародні фінанси: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В., Ржепшевського К.І. – Київ: ЦУЛ, 2003.
46. Мозговой О.Н. Фондовый рынок Украины – Киев: Феникс, 1997.
47. Мюччелли Жан-Луи. Международные экономические отношения. – М.: ССАТ, 1995.
48. Нешатаева Т.Н. Международные организации и право. – М.: Дело, 1999.
49. Никитин С., Глазова Е., Степанова М. Мировые цены: особенности формирования // Мировая экономика и международные отношения, 1997, №3.
50. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб: Изд-во Михайлова В.А., 1999.
51. Опришко В.Ф. Міжнародне економічне право. – Київ: Либідь, 1995.
52. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г. Губський В.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – Київ: Україна, 1997.
53. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М.: Прогресс, 1994.
54. Погорелый А.И. Экономика зарубежных стран: Учебник. – СПб: Питер, 2000.
55. Портер М. Международная конкуренция: Учебник. – М.: Международные отношения, 1998.
56. Портер М. Стратегії конкуренції – Київ: Основи, 1998.
57. Розміщення продуктивних сил: Підручник за ред. Ковалевського В.В., Михайлюк О.Л., Семенова В.Ф. – Київ: Знання, 2001.
58. Рокоча В.В. Міжнародна економіка. – Київ: Таксон, 2000.
59. Рут Ф.Р., Філіпенко А.С. Міжнародна торгівля та інвестиції: Підручник. – Київ: Основи, 1998.
60. Світова економіка: Підручник/За ред. Філіпенка А.С. – Київ: Либідь, 2000.
61. Сергеев Е.Ю. Международные экономические отношения. – М.: Маркетинг, 2002.
62. Система світової торгівлі: Практичний посібник. – Київ: К.І.С., 2002.
63. Сіваченко Л.Ю. Міжнародний агробізнес: Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003.
64. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України. – Київ: Логос, 1999.

65. Социально-экономическая география зарубежного мира /Под ред. Вольского В.В. – М.: ДРОФА, 2001.	
66. Татеиси К. Вечный дух предпринимательства. – Киев: Укрзакордонвизасервис, 1992.	
67. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент.: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 1998.	
68. Томпсон А.А., Формби Дж. Экономика фирмы – М.: Бином, 1998.	
69. Управління зовнішньоекономічною діяльністю/За ред. Кредісова А.І. – Київ: Віра – Р, 1998.	
70. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації)/За ред. Сіваченка І.Ю. – Київ: ЦУЛ, 2003.	
71. Феодорова Л.А. Внешнеторговые контракты. – М.: Приор, 2001.	
72. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2001.	
73. Фонтейн Паскаль. Европа в 10 пунктах. – Київ: Альтернативи, 1999.	
74. Хэррис Дж.М. Международные финансы. – М.: Международные отношения, 1996.	
75. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В., Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – Київ: КНЕУ, 2001.	
76. Шевчук В. Міжнародна економіка: Теорія і практика. – Навчальний посібник. – Львів: Каменяр, 2003.	
77. Шемет Т.С. Міжнародні фінанси. – Київ: Либідь, 2000.	
78. Шершньова З.С., Оборська С.В., Стратегічне управління: Навч.посібник. – К.: КНЕУ, 1999.	
79. Шрепpler X.A. Международные экономические организации. – М.: Международные отношения, 1999.	
80. Экономическая стратегия фирмы: Уч. пособие/Под ред. Градова А.П. – СПб: Спецлит; 2000.	
81.Энг М.В., Лис Ф.А., Мауер Л. Дж. Мировые финансы. – М.: ДеКА, 1998.	
Вступ.....	3
Лекція 1. Предмет і метод дисципліни «Міжнародна економіка».....	4
Лекція 2. Міжнародна торгівля в системі міжнародної економіки.....	12
Лекція 3. Особливості сучасних світоторговельних зв'язків.....	17
Лекція 4. Торговельна політика.....	25
Лекція 5. Міжнародне переміщення трудових ресурсів.....	30
Лекція 6. Міжнародний кредит.....	36
Лекція 7. Прямі іноземні інвестиції.....	42
Лекція 8. Міжнародні валютні відносини.....	47
Лекція 9. Валютні відносини і платіжний баланс.....	53
Лекція 10. Валютна політика.....	62
Список літератури.....	73