

МІЖНАРОДНА МІКРОЕКОНОМІКА



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ НАУК УКРАЇНИ

МІЖНАРОДНА МІКРОЕКОНОМІКА

Видання 3-тє, перероблене та доповнене

За редакцією доктора економічних наук, професора,
академіка АЕН України Козака Ю.Г., академіка НАН України, д.е.н.,
професора, директора Інституту світової економіки і міжнародних відносин
НАН України Пахомова Ю.М.,
доцента Логвінової Н.С.

*Рекомендовано
Міністерством освіти і науки України
як навчальний посібник для студентів
вищих навчальних закладів*

Київ

«Центр учбової літератури»
2011

ББК 65.58я73
УДК 339.9 (075.8)
М58

*Гриф надано Міністерством освіти і науки України
(Лист № 1.4/18Г-.1-848 від 11.04. 2008 р.)*

Рецензенти:

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

Д.Г. Лук'яненко – доктор економічних наук, професор, декан факультету міжнародної економіки і менеджменту Київського національного економічного університету.

Ю. В. Макогон – доктор економічних наук, професор, академік АЕН України, Донецький національний університет.

Автори:

Ю.Г. Козак, Ю. М. Пахомов, Н.С. Логвінова, А.А. Наумчик, С.Н. Лебедева, М.І. Барановська, О.В.Захарченко, Є.В.Кравченко, Т.К.Метіль, М.А.Левицький, М.В.Гронська, Л.А. Пархоменко, Н.І. Антощишина, О.В. Гривківська, В.С. Ніценко, Т.І. Миронюк, Коваленко О.М.

М58 Міжнародна мікроекономіка. Навч. посібник. Видання 3-тє перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2011. – 362 с.

ISBN 906-8568-51-6

У третьому переробленому та доповненому виданні навчального посібника основні проблеми функціонування та розвитку міжнародної економіки розглядаються в системі сучасної економічної теорії (мікроекономіка, макроекономіка, міжнародна економіка). За допомогою інструментів мікроекономічного аналізу висвітлюються основні теорії міжнародної торгівлі та торговельної політики, міждержавна мобільність чинників виробництва, проблеми та наслідки економічної інтеграції. Логічним завершенням змісту курсу є розгляд проблем регулювання міжнародної мікроекономіки. У навчальному посібнику представлені ключові поняття, запитання для самоконтролю, тести й додатки, що сприятиме активізації самостійної роботи над курсом.

Посібник призначається для викладачів, студентів економічних вузів та факультетів, а також для фахівців-практиків у галузі міжнародних економічних відносин.

ББК 65.58я73

ISBN 906-8568-51-6 © Ю.Г. Козак, Ю. М. Пахомов, Н.С. Логвінова,
2011

© Центр навчальної літератури, 2011

РОЗДІЛ 3.

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА СВІТОГОСПОДАРСЬКА СИСТЕМА. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

Глава 11. Національна економіка в системі світового господарства. Класифікація країн світу

Ключові поняття:

Економічний потенціал; типи економічного розвитку; показники розвитку національної економіки; класифікація країн; визначальні відмінності розвинутих країн; перехідна (транзитивна) економіка; типологія країн, що розвиваються.

11.1 Національна економіка як об'єкт світової економічної системи

Національна економіка являє собою **народногосподарський комплекс** країни, що характеризується галузевою і територіальною структурою, системою управління та певними соціально-економічними відносинами. В узагальнюючому вигляді національна економіка може бути вираженою через **економічний потенціал**, який означає сукупну спроможність галузей народного господарства виробляти продукцію та здійснювати послуги. Економічний потенціал залежить від кількості трудових ресурсів і рівня їх кваліфікації, наявності сприятливих природних ресурсів (особливо корисних копалин і ґрунтово-кліматичних умов), обсягу виробничих потужностей, рівня розвитку виробничої інфраструктури (транспорт, зв'язок, електромережі тощо), ступеню розвитку науки й техніки.

Трудові ресурси, природні ресурси й засоби праці складають **продуктивні сили** країни.

Потужність економіки країни в значній мірі залежить від обсягу та якості **факторів (або чинників) виробництва** — ресурсів, які необхідні для виробництва товару. Основними факторами є:

- капітал — накопичені кошти у виробничій, грошовій і товарній формах.
- праця (фізична та розумова діяльність людини, спрямована на виробництво товарів чи послуг);
- технологія — наукові методи організації виробництва із застосуванням новітніх процесів виробництва;
- природні ресурси, придатні і необхідні для виробничої діяльності [19, с. 7].

На сучасному етапі розвитку світової економіки саме капітал і технологія є вирішальним стимулом розвитку країни.

Важливою ознакою економічного потенціалу країни є **галузева структура** економіки. Основними галузями народного господарства є:

- промисловість;
- сільське господарство;
- будівництво;
- транспорт і зв'язок;
- торгівля і громадське харчування;
- житлово-комунальне господарство;
- охорона здоров'я;
- освіта, наука, культура;
- фінансування, кредит, страхування;
- апарат управління.

Роль кожної галузі неоднакова з точки зору прогресивного розвитку економіки на певному етапі. Сьогодні основою економічної могутності країни є новітні галузі промисловості, такі як електроніка, авіакосмічна техніка, енергетика, нафтохімія. Останнім часом на гребені науково-технічного прогресу передові позиції завоюють біоінженерія, фармацевтика, лазерна техніка і особливо інформатика.

Гранично узагальнюючи галузеву структуру народного господарства, часто розподіляють її на три блоки: сільське, лісове господарство й рибальство; промисловість; послуги.

Останнім часом поширюється така схема галузевої структури: первинні, вторинні й третинні галузі. До первинного блоку (або сектору) належить сільське й лісове господарство, рибальство, видобувна промисловість. До вторинного — обробна промисловість й будівництво. Третинний блок охоплює сферу послуг. Іноді визначають ще й четвертинний — інформаційний — сектор, виокремлюючи інформаційні послуги з третього блоку.

З огляду на динаміку означених секторів в економічній науці поширилися уявлення про три типи економічного розвитку, що послідовно змінюють один одного: **доіндустріальний** (аграрний), **індустріальний** і **постіндустріальний** (інформаційний).

Постіндустріальний тип економіки базується на економному використанні ресурсів, на задоволенні нематеріальних потреб людей (сфера послуг). В середині 90-х років більше половини ВВП розвинутих країн приходилося на продукцію інформаційних галузей — телекомунікації, комп'ютерні центри, програмне забезпечення, на фармацевтику. В економіці США $\frac{3}{4}$ доданої вартості, створеної в промисловості, складав інформаційний фактор. Швидкими темпами розвиваються світові інформаційно-фінансові ринки, страхові, інвестиційні, валютні ринки, які в багатьох випадках по обороту перевищують традиційні товарні ринки [19,с.10]. Отже, сьогодні економічна потужність країни визначається не кількістю споживаної речовини й енергії для матеріального виробництва, а

ступенем споживання інформатики.

Кожна країна характеризується домінуючим **соціально-економічним укладом і системою управління народним господарством**. Сьогодні переважній більшості країн світу притаманна ринкова економіка, що передбачає функціонування виробництва за принципом попиту й пропозиції; функції уряду полягають в регулюванні економічного механізму з тим, щоб запобігти небажаним тенденціям в економіці країни і підсилити позитивні тенденції. Уряд не зловживає адміністративним тиском, підприємці мають досить широкий спектр свободи дії. Але у виключні, кризові для держави моменти уряд може тимчасово обмежити цю свободу.

Ступінь розвитку національної економіки вимірюється спеціальними показниками; вони дають загальну уяву про економічний потенціал країни, а також дають змогу порівняти розвиток окремих країн між собою. Найбільш важливими показниками є: валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий національний продукт (ВНП), національний дохід (НД), експорт, імпорт, товарообіг зовнішньої торгівлі, обсяги виробництва товарів та послуг та деякі інші. Ці показники розраховуються за формулами, що прийняті в міжнародній системі національних розрахунків (СНР). Звичайно показники в формулах даються в англійській аббревіатурі, як це прийнято в СНР.

Валовий внутрішній продукт (ВВП) — це продукція, що вироблена резидентами на просторі країни протягом року. Він обчислюється за такою формулою:

$$GDP = C + Ig + G,$$

де GDP (gross domestic product) — ВВП;

C — споживчі витрати;

Ig — внутрішні приватні інвестиційні (капіталовкладення);

G — державні витрати.

Валовий національний продукт (ВНП) включає як суму доданої вартості, що створена в країні і складає ВВП, так і кошти, зароблені за кордоном. Він обчислюється як сума ВВП і чистого експорту (NE); чистий експорт — це різниця між експортом (X) та імпортом (ІМ) країни. Тоді:

$$GNP = GDP + NE,$$

де GNP (gross national product) — ВНП.

Коректніше при обчисленні ВНП враховувати не тільки різницю між експортом та імпортом, але й різницю доходів від заробленими коштами за кордоном (наприклад, доходи від прибутків на інвестиції, вкладені за рубежом) та виплатами прибутків нерезидентам, що переводяться за кордон. В такому разі формула ВНП буде мати такий вигляд:

$$GNP = CDP + NE + NY,$$

де NY – чистий факторний дохід (різниця доходів і виплат).

Чистий національний продукт (ЧНП) утворюється вилученням з ВВП вартості засобів виробництва, зношених в процесі виготовлення продукції (амортизаційні відрахування – A):

$$NNP = GNP - A,$$

де NNP (Net national product) – ЧНП.

Якщо з ЧНП вилучити непрямі податки, то одержимо **національний дохід (НД)**:

$$NI = NNP - TH,$$

де NI (national income) – національний дохід;

TH – **непрямі податки**.

Узагальнюючим показником рівня розвитку економіки на глобальному рівні є **валовий світовий продукт (ВСП)**. Він виражає обсяг кінцевих товарів та послуг, що вироблені в усіх країнах світу.

11.2. Регіональний та типологічний підходи до класифікації країн світу

Кожна з двох з половиною сот країн світу має своє неповторне обличчя, відрізняється від інших за політичними, економічними, демографічними, культурними й іншими ознаками. Різноманітність світу за національним складом, соціально-культурна особливостями збагачує його як спільну систему. Проте окремі країни можна згуртувати за деякими важливими спільними характеристиками. Це навіть і необхідно для здійснення наукового аналізу як світової економіки в цілому, так і економіки окремої країни.

Є декілька способів класифікації країн залежно від обраного критерію. Можна виокремити групи країн за розмірами території (великі, малі, держави-карлики), за чисельністю населення, за соціально-політичним устроєм (монархії, республіки), за рівнем економічного розвитку, за географічними положеннями. Найчастіше користуються двома схемами: регіональною і типологічною, яка ґрунтується на критерії економічного розвитку.

Регіональний підхід полягає в групуванні країн за географічною ознакою. Виокремлюються великі регіони, які містять компактно розташовані країни, що мають спільні риси в природних умовах, особливостях історичного і культурного розвитку. Виходячи з цих критеріїв виокремлюються такі регіони:

- **Західна Європа**, що включає економічно розвинуті країни – Німеччину, Францію, Велику Британію, Бельгію, Нідерланди, Люксембург, Ірландію, Ісландію, Норвегію, Швецію, Данію, Фінляндію, Австрію, Швейцарію, Італію, Іспанію, Грецію, Португалію, Мальту. Цей регіон при більш детальній класифікації поділяється на себто Західну, Північну й Південну Європу.
- **Центральна Європа** включає колишні європейські соціалістичні країни за межами колишнього СРСР: Польщу, Чехію, Словаччину, Угорщину, Румунію, Болгарію, Сербію, Чорногорію, Хорватію, Словенію, Боснію, Македонію, Албанію. В детальній класифікації частина цього регіону виокремлюється як Південно-Східна Європа.
- **Східна Європа** складається з України, Росії, Білорусі, Молдови, Естонії, Латвії й Литви.
- **Південно – Західна Азія** включає Туреччину, Кіпр, Іран, Ірак, Сирію, Ліван, Ізраїль, Саудівську Аравію, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Ємен, Катар, Оман, Бахрейн, Афганістан, Грузію, Вірменію, Азербайджан.
- **Центральна Азія** виокремилася на просторі колишніх азіатських республік СРСР: Казахстану, Узбекистану, Киргизстану, Туркменістану, Таджикистану.
- **Південну Азію** складають Індія, Пакистан, Непал, Бутан, Бангладеш, Шрі-Ланка, а також декілька дрібних островних держав.
- **Далекий Схід** представляють Китай, Японія, КНДР, Республіка Корея, Монголія.
- **Південно-Східна Азія** складається з В'єтнаму, Лаосу, Камбоджі, Таїланду, М'янми, Малайзії, Сінгапуру, Індонезії, Філіппін, Брунею.
- **Австралія і Океанія** – це Австралія, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея й велика кількість дрібних островних держав.
- **Північна Африка** об'єднує такі арабські держави: Єгипет, Судан, Лівію, Туніс, Алжир, Марокко, Західну Сахару, Мавританію.
- **Західна Африка** має досить строкатий склад; найбільші країни цього регіону – Малі, Нігер, Чад, Центральноафриканська Республіка, Сенегал, Буркіна-Фасо, Гвінея, Гана, Кот-д'Івуар, Сьєрра-Леоне, Того, Нігерія, Камерун, Габон, Конго, Демократична Республіка Конго (Заїр), Ангола.
- **Східна Африка**: Замбія, Зімбабве, Мозамбік, Мадагаскар, Малаві, Південно-Африканська Республіка, Ботсвана, Намібія, Лесото.
- **Північна Америка**: США, Канада, Мексика. За іншою класифікацією Мексику відносять до регіону «Латинська Америка», з якою вона тісніше пов'язана за мовно-культурними й історичними ознаками.
- **Латинська Америка** поєднує країни, переважна більшість яких колись була в колоніальній залежності від Іспанії й Португалії. Склад

регіону: Аргентина, Бразилія, Уругвай, Парагвай, Чилі, Перу, Болівія, Еквадор, Колумбія, Венесуела, Гайана, Суринам, Французька Гвіана. До цього регіону окремою підгрупою входить Карибський басейн і Центральна Америка, найбільші країни яких – Куба, Гаїті, Ямайка, Домініканська Республіка, Гватемала, Сальвадор, Нікарагуа, Гондурас, Панама.

Наведена схема є найпоширенішою, але не єдиною. Часто виокремлюють **Азіатсько-Тихоокеанський регіон** – величезний простір, що включає Східну й Південно-Східну Азію, Австралію й Океанію, східні регіони Росії й райони Північної й Південної Америки, що тяжіють до Тихого океану. Цей регіон визначається прискореним динамізмом економічного розвитку.

Типологічний підхід до класифікації країн світу враховує, перш за все, дві основні характеристики: показники рівня економічного розвитку і соціально-економічну структуру країни. Крім того, береться до уваги динаміка економічного розвитку, ступінь відкритості економіки, орієнтація на демократичні перебудови.

Найбільш загальний характер має класифікація, запропонована ООН. Вона виокремлює такі групи країн:

- економічно розвинуті країни (іноді – індустріально розвинуті);
- країни, що розвиваються (з виокремленням нових індустріальних і найменш розвинутих країн);
- країни з транзитивною економікою;
- соціалістичні країни (або країни з командно-адміністративною економікою).

Традиційно до розвинутих країн відносять приблизно 25 держав (більшість західноєвропейських країн, США, Канаду, Японію, Австралію, Нову Зеландію, Ізраїль). Це так званий «золотий мільярд». Але, якщо абстрагуватися від історичного чинника, а враховувати тільки обсяги ВВП, то провести межу між цими групами буде нелегко. Так, наприклад, за цим показником (обчисленим за методикою ПКС) Індія входить у першу п'ятірку найрозвиненіших країн, а Бразилія й Мексика – у першу десятку (в 2008 р. відповідно ВВП Індії – 3,3 трлн. дол., Бразилії – 2,0 трлн. дол., Мексики – 1,6 трлн., тоді як Канади – 1,3 трлн. дол.).

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

Наприкінці XX ст. розпочалося швидке зростання темпів розвитку країн, які увійшли до стадії індустріалізації. Це так звані нові індустріальні

країни. Чіткого визначення складу цієї підгрупи немає; найчастіше до неї включають Бразилію, Мексику, Аргентину, Республіку Корею, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Індонезію, Тайвань. Інколи додають сюди також Індію; проте дуже низький душевий показник ВВП цієї країни відрізняє її від інших НІК, тому, мабуть, доцільно її виокремити як самостійний тип.

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

Поняття країн з транзитивною економікою стає вже анахронізмом. Перехід колишніх соціалістичних країн на ринкові методи господарювання завершився, в основному, наприкінці 90-х років минулого століття. Той факт, що більшість центральноєвропейських країн (Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія, Словенія), також Естонія, Латвія й Литва прийняті до Європейського Союзу, означає, що офіційна спільнота визнала їх країнами з ринковою економікою. Але й у країнах Східної Європи економіка розвивається вже на ринкових засадах. За абсолютними показниками ВВП Росія переважає кожного з нових членів ЄС, а Україна поступається тільки Польщі. Що ж до душевого показника, то Росія переважає Румунію й Болгарію, а Україна, Білорусь і Казахстан відстають від них не набагато (відповідні показники в 2008 році: Болгарія – 13,2 тис. дол., Румунія – 12,5 тис., Росія – 15,8 тис., Україна – 7,8 тис., Казахстан – 12,0 тис., Білорусь – 12,0 тис. дол.). Головне ж, що в країнах Східної Європи, Закавказзя й Центральної Азії практично завершена структурна перебудова економіки; державний сектор займає підпорядковане місце й не перевищує, як правило, 10% усього виробництва товарів та послуг. Таким чином, існування в науковій літературі та офіційних джерелах терміну «країни з перехідною економікою» є сьогодні вже необґрунтованим.

З колишньої соціалістичної системи залишилося тільки дві країни (Куба й КНДР), в яких функціонує командно-адміністративна економіка з жорстким централізованим плануванням. Чи можна формувати типологічну груп з двох країн, до того ж, з невеликим економічним потенціалом? Що ж до Китаю, то, незважаючи на офіційно проголошену мету – побудову комунізму, - в цій країні активно відбуваються процеси переходу до ринку. Тому сьогодні Китай є єдиною країною з транзитивною економікою.

Щоб уникнути розмитості, невизначеності меж між різними типами, **Всесвітній банк** запропонував **кількісний критерій**, а саме, - душевий показник ВВП. За його схемою виокремлюються чотири типи країн:

- високорозвинуті країни (ВВП на душу населення понад 20 тис. дол.);

- країни вище середнього рівня розвитку (10-20 тис. дол.);
- країни нижче середнього рівня розвитку (5-10 тис. дол.);
- бідні країни (менше 5 тис. дол.).

В останній групі іноді виокремлюють найбідніші країни з душевим показником менше 1 тис. доларів. Слід зауважити, що параметри цієї схеми час від часу змінюються, оскільки середній показник валового світового продукту поступово зростає; в 2008 році він дорівнював 10,5 тис. доларів. Підвищуються й душеві показники практично усіх країн, тому віднесення кожної країни до однієї з чотирьох груп необхідно постійно коригувати.

Ця класифікація позитивно відрізняється від класифікації ООН тим, що вона встановлює чіткі межі, які можна вимірювати, визначати тип держави. Але й вона не позбавлена певних хиб. Справ в тому, що в одну групу часто попадають країни, які дуже відрізняються одна від одної за структурою економіки, продуктивністю праці та за іншими параметрами. Так, наприклад, до вищої групи входять США (48 тис. дол. у 2008 р.), Велика Британія (37 тис. дол.), Італія (31 тис. дол.), а також Саудівська Аравія (21 тис. дол.), Катар (101 тис. дол.), а Об'єднані Арабські Емірати (40 тис. дол.). Зрозуміло, що останні три країни мають такий високий показник тільки за рахунок експорту нафти, а їхня економічна структура в цілому дуже відстає від перших трьох країн.

З іншого боку, деякі країни з потужним економічним потенціалом і диверсифікованою галузевою структурою, такі як, Індія (2,9 тис. дол.) попадають в групу бідних країн разом з Ефіопією – 0,8 тис. дол., Ганою – 1,5 тис. дол., Єменом – 2,6 тис. дол., що можна розглядати як нонсенс. Основний недолік схеми Світового банку полягає в тому, що тут не враховується галузева структура, а також немає оцінки економічного потенціалу в цілому.

11.3. Специфіка економіки розвинутих країн

Група розвинутих країн втілює досягнення світової економіки. Ці країни мають найбільші обсяги ВВП, особливо в розрахунку на душу населення, найвищий рівень продуктивності праці, найскладнішу технологію виробництва. За класичною схемою ця група нараховує 24 країни. Вони вкупі контролюють переважну частину світових капіталопотоків. Незважаючи на невелику частку у світовому населенні (14%), розвинуті країни зосереджують 50% світового ВВП, експортують 52% товарів та 78% послуг в міжнародній торгівлі.¹ Найрозвиненіші країни, в першу чергу Велика Сімка, посідають ключові позиції в таких впливових міжнародних організаціях, як МВФ, Всесвітній Банк, Світова організація торгівлі, більшість регіональних банків розвитку, різноманітні фонди

¹Розраховано за даними: www.cia.gov.2008

розвитку. Саме ця група країн є живильним середовищем для утворення ТНК і ТНБ. Розвинуті країни, спираючись на свою економічну й політичну могутність, міжнародний авторитет, формують і втілюють у міжнародні відносини механізм сучасного світового економічного порядку. Вони сьогодні є «законодавцями моди» на новітніші економічні моделі й технології.

**Визначальні
відмінності
розвинутих країн**

Головним формальним показником, що відокремлює розвинуті країни від інших, є розмір ВВП на душу населення. За даними на 2008 р. він становив у середньому (за ПКС) 40 тис. дол. при середній світовій величині 10,5 тис. дол. Якщо не брати до уваги невелику групу нафтодобувних країн і «східноазіатських тигрів», то жодна з країн, що розвивається, не досягає за цим показником рівня навіть Португалії, де він становить 22 тис. дол.²

Високий показник ВВП є наслідком тривалого розвитку економічних відносин, стадії якого у часі випереджали стадії розвитку інших країн. За способом виробництва розвинуті країни йдуть попереду вже понад півтисячоліття. Така ситуація обумовлена **історико-економічними обставинами**.

У XIII – XIV ст. починає розвиватися зовнішня торгівля. Її розквіт підготував підґрунтя для подальшого розвитку економічних відносин ще в надрах феодальної Європи. Транс'європейські торговельні зносини поступово зближували народи цього регіону, формували національні ринки, частки яких вже постійно орієнтувалися на зовнішню торгівлю. Формувалися торговельні традиції й стандарти загальноєвропейського значення. Зміцненню торговельних відносин певною мірою сприяла конфесійна близькість між народами, оскільки християнство опанувало майже всю Європу.

Розклад феодальних відносин, який посилювався в XVI ст., зміцнення абсолютизму і особливо великі географічні відкриття надали нового поштовху розвитку продуктивних сил європейських країн.

До найважливіших подій, що прискорили економічний розвиток західноєвропейських країн, належить промисловий переворот, який розпочався в Англії з середини XVIII ст., а невдовзі перекинувся до Франції, Нідерландів, Бельгії, Австро-Угорщини, інших країн Європи та Північної Америки. Перехід від мануфактури до машинного виробництва в десятки разів збільшив продуктивність праці за відносно короткий період

² Розраховано за даними: www.cia.gov.2008

часу. Це мало вирішальне значення для затвердження економічної переваги над рештою країн світу.

Промислова революція завдяки інтенсивному розвитку комунікацій (залізниці, автомобілі, зв'язок) сприяла ще більшому економічному зближенню країн Європи, а також Європи з Північною Америкою, Австралією (особливо з розвитком повітряного транспорту). Таким чином, створювалися умови для економічної інтеграції розвинутих країн і поширення єдиного способу виробництва.

На початку ХХ ст. найрозвиненішими країнами світу були США, Велика Британія, Німеччина, Франція, Австро-Угорщина, так звані «малі капіталістичні держави Європи» – Нідерланди, Бельгія, Швейцарія, скандинавські країни. Дещо відставали Іспанія, Італія, Португалія, Греція. Щодо Болгарії, Румунії, Сербії, то їх відставання було суттєвим; технічне переозброєння там розпочалося із запізненням і ринкові відносини розвивалися кволю, тому їх приналежність до «клубу розвинутих» була під великим сумнівом.

Науково-технічна революція надала нового імпульсу для економічного розвитку найрозвиненіших країн. Науково-технічний прогрес виходить і розповсюджується саме з цих країн, бо вони мають для цього і необхідні матеріальні ресурси, і розвинений науковий потенціал. Під впливом НТП відбувається ще чіткіше розмежування розвинутих країн та аутсайдерів. Якщо за показниками ВВП, промислового виробництва в цілому розбіжності подекуди згладжуються, то технологічний розрив збільшується. В епоху переходу до постіндустріальної стадії розвитку це має вирішальне значення.

З другої половини ХХ ст. значно посилюються інтеграційні процеси, в першу чергу, серед індустріально розвинутих держав. Успішна еволюція західноєвропейських країн в межах Європейського Союзу свідчить, що економічна інтеграція найефективніша саме серед розвинутих країн. Досвід ЄС показав, що в процесі інтеграції здійснюється зближення, вирівнювання основних економічних параметрів країн-членів. Особливо це видно на прикладі Греції, Португалії, Іспанії та Ірландії, які ще в 50-х роках помітно відставали від «класичних» індустріальних держав як за абсолютними, так і за душовими показниками. Тепер же їх належність до групи розвинутих країн не викликає сумніву.

Ми розглянули історико-економічні особливості формування групи індустріально розвинутих країн. Вони пояснюють, чому саме ці держави складають вказану групу, які обставини обумовили цей склад. Ми бачимо, що поряд з економічно спільними рисами, групу розвинутих держав сполучали й політичні та навіть традиційні чинники. Так, на початку ХХ ст. за рівнем економічного розвитку Грецію та Португалію не можна було зрівняти з іншими західноєвропейськими державами, проте їх об'єднувала спільність історичного, культурного розвитку.

Спільність історико-економічного розвитку – це, так би мовити, зовнішнє середовище, в якому формувалася група розвинутих держав. Внутрішнє середовище зумовлене **способом виробництва**. Для усіх країн цієї групи притаманний високий рівень розвитку товарного виробництва і ринкових відносин. Товарні відносини поширюються і на робочу силу. Важливою рисою цього способу виробництва, який багатьма дослідниками й політиками традиційно зветься капіталістичним, є відсутність неекономічного принудження. Економічні процеси регулюються товарно-грошовими відносинами. Головною метою виробництва стає одержання прибутку.

Ці риси характеризують ринкові відносини в цілому; ринкова економіка сьогодні панує в переважній більшості країн світу й функціонує за механізмом, основи якого були покладені ще в XV-XVI ст. Проте розвинуті країни відрізняються вищим ступенем зрілості ринкових відносин. Як вже вказувалося, в їх економіці відбувається процес концентрації виробництва й капіталу, панування олігополій, переростання національних монополій в транснаціональні, утворення транснаціональних банків.

Переважна більшість ТНК має свої штаб-квартири в розвинутих країнах. Сьогодні у світі нараховується понад 800 тис. зарубіжних філій ТНК, якими володіють 63 тис. материнських компаній; 79% материнських компаній розташовано в розвинутих країнах. ТНК забезпечують близько 50% світового промислового виробництва; на них припадає понад 70% світової торгівлі, причому 40% цієї торгівлі відбувається всередині ТНК по трансфертним цінам. На ТНК припадає понад 80% зареєстрованих патентів, а також близько 80% фінансування НДДКР. Зі 100 найбільших економік світу 52 - це транснаціональні корпорації, решта 48% - держави.³

Для постіндустріального етапу розвитку економіки особливо важливе значення має випереджаючий розвиток інформаційних систем.

Найвизначальнішою рисою, що найпомітніше відрізняє розвинуті країни від інших, є високий рівень розвитку **соціальної сфери**. Це має вираження у високих середніх доходах населення, значних витрат на пенсійне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, охорону довкілля. При цьому важливо, що тенденція зростання витрат на соціальні потреби і рівня доходів досить виразна останні десятиліття.

Узагальнюючим мірилом рівня соціального забезпечення населення країни може бути **індекс розвитку людини (ІРЛ)**. Він розраховується як зважена сукупність душевих показників доходу, заробітної плати, купівельної спроможності населення («споживчий кошик»), рівня освіти, медичного обслуговування та ін. Найвище значення ІРЛ дорівнює 1,0. За цим показником розвинуті країни лідирують. Перша десятка лідерів: Ісландія, Норвегія, Австралія, Канада, Ірландія, Швеція, Швейцарія Японія,

³ www.forbes.com

Нідерланди, Франція. США у 2008 р. знаходилися на 12-му місці, Велика Британія – на 16-му. Для порівняння: Росія посідає 67-ме місце, Білорусь – 64-е, Україна – 76-е, Молдова – 111-е. Останні місця займають Гвінея-Бісау (175-е), Буркіна-Фасо (176-е), Сьєрра-Леоне (177-е).⁴

Високий рівень життя в розвинених країнах є слідством як потужного розвитку економіки в цілому, так і політики держави в соціальній сфері.

Динаміка економічного розвитку

Протягом усього часу, що існують розвинуті держави, їхня економіка розвивалася нерівномірно. Лідируючі позиції посідали то одна, то інша держави. З середини XVII ст., і особливо в XVIII – першій половині XIX ст. безсумнівне лідерство належало Великій Британії, яка тривалий час вважалася «майстернею світу». З середини XIX ст. на перше місце в світовій економіці вийшли США, які посідають це місце безперервно й посьогодні. Позиції Великої Британії поступово слабнули. В останній чверті XIX ст. вона пропустила перед собою ще Німеччину, а з 60-х років XX ст. – Францію, а згодом – Японію.

В останні два десятиліття спостерігається певне вирівнювання позицій найрозвиненіших держав, зближення їх темпів розвитку. Особливо це характерно для 90-х років.

На динаміку розвитку країн певний вплив здійснюють економічні цикли, які періодично сприяють підвищенню та падінню темпів економічного зростання. Фаза падіння часто закінчується кризою. Динаміку розвитку розвинутих країн характеризують дані табл.11.1 та 11.2.

Таблиця 11.1

Темп росту ВВП (в % до попереднього року)⁵

Країни	1980-1990	1991-2000	2001-2005	2008
Світ	...	...	3,8	3,2
Розвинуті країни	2,9	2,2	2,1	1,6
США	2,7	3,1	2,6	1,3
Канада	...	...	2,5	0,6
Велика Британія	...	...	2,4	0,7
Німеччина	...	...	0,7	1,3
Франція	...	...	1,6	0,7
Італія	...	...	0,7	-0,7
Японія	4,0	0,9	1,2	-0,4

⁴ www.un.org

⁵ Джерела: Мировая экономика / Под ред. И.П. Николаевой. - М., ЮНИТИ. - 2000. - С. 348; БИКИ. - №130. – 2000. -С. 4; МЭ и МО. - №8. - 2001. - С.3.; www.fief.ru, www.cia.gov

Таблиця 11.2

Темпи росту виробництва в розвинутих країнах, %⁶

	Пересічно в 1992-1999	2006	2008
Виробництво			
Світ в цілому	...	3,0	2,2
Розвинуті країни	2,7	2,7	1,4
США	3,6	4,2	0,2
Японія	1,0	3,3	0,5

Розвинуті країни утворюють три центри світової економіки: США, Західна Європа, Японія. Протягом останніх десятиліть темпи їх розвитку були неоднакові. Відзначимо основні тенденції. До середини 50-х років минулого століття панування США в світовій економіці було переважаючим; вони виробляли 37% промислової продукції усього світу, мали більшу частину золото-валютних резервів. З кінця 50х років і особливо в 60-х роках спостерігається піднесення країн Західної Європи і особливо Німеччини. На короткий строк ФРН стає другою за обсягом виробництва країною неосоціалістичного світу (після США). З кінця 60-х років розпочинається бурхливе економічне зростання Японії, яка в 70-х роках вже випереджає ФРН, а невдовзі й СРСР і стає другою країною світу за рівнем економічного розвитку. В 90-х роках темпи росту японської економіки уповільнюються, зате спостерігається прискорення економічного розвитку США. Майже 10 років, до середини 2000 р., американська економіка була на підйомі – самому тривалому за післявоєнні роки. Економіка країн Західної Європи останні два десятиліття розвивається усталеними темпами, без суттєвих зльотів і падінь. В 90-х роках уповільнилися темпи розвитку Німеччини й Італії, проте прискорився розвиток Іспанії та Нідерландів. В цілому через дуже повільні темпи розвитку розвинуті країни поступово втрачають неподільні позиції у першій десятці лідерів світової економіки. На початку XXI століття їх потіснила група БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай): в 2008 р. Китай опинився на другому місці за розміром ВВП (після США), Індія – на четвертому, Росія – на сьомому, Бразилія – на дев'ятому. Канада, яка тривалий час замикала «Велику сімку», посідає тільки тринадцяте місце.

**Особливості
економічної
структури**

Постіндустріальна фаза економічного розвитку, до якої надійшли розвинуті країни, відрізняється, як вже зазначалося, випереджаючими темпами зростання сфери послуг при суттєвому уповільненні темпів в сільському господарстві та гірничій промисловості, тобто в первинному секторі. Частка обробної промисловості

⁶<http://www.imf.org/AnnualReport2000/p12.htm>, www.cia.gov

також знизилася, проте роль цієї галузі залишається провідною, незважаючи на те, що в структурі ВВП вона за вартісним обсягом поступається послугами. Табл. 11.3 дає уявлення про структуру економіки розвинутих країн у 2008 році.

Таблиця 11.3

Структура економіки за секторами (в % від ВВП)⁷

Країна	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
США	1,2	19,6	79,2
Японія	1,4	26,4	72,1
Німеччина	0,9	30,1	69,0
В.Британія	0,9	22,8	76,2
Франція	2,2	20,3	77,4
Італія	2,0	26,7	71,3
Греція	3,5	23,4	71,3
Швеція	1,5	28,9	73,1
Португалія	3,0	25,6	69,6
Іспанія	3,6	28,9	71,4

Незважаючи на дуже невелику частку сільського господарства в економіці, розвинуті країни мають потужне індустріалізоване сільське господарство, яке в цілому забезпечує потреби цієї групи країн в продовольстві й сировині.

Розвинуті країни є основним виробником промислової продукції. Випереджаючими темпами розвиваються галузі обробної промисловості, тоді як розвиток видобувних галузей значно уповільнився.

В обробній промисловості виробничого напрямку провідною галуззю є машинобудування. Машини й устаткування є для індустріально розвинутих країн основною статтею експорту й імпорту. Так, в експорті США вони мають частку в 49%, в імпорті – 46%; Німеччини – відповідно 49 і 34, Франції – 36 і 36, Великої Британії – 41 і 38, Японії – 71 і 20. В машинобудівній промисловості особливо активно сьогодні розвивається електротехнічне й електронне виробництво – електродвигуни, електронно-обчислювана техніка, обладнання зв'язку та ін. В країнах ЄС на електротехнічне й електронне обладнання припадає 10% всієї обробної промисловості регіону.

Розвиток комунікаційної мережі сьогодні є найвиразнішим показником розвитку сфери послуг. Інтернетом сьогодні користується в світі понад 1 млрд чол.

⁷ www.cia.gov

Високий динамізм розвитку сфери послуг підтримується значним припливом інвестицій; сюди прямується понад 50% всього обсягу інвестицій.

Характерною рисою економіки розвинутих країн в останні десятиліття є швидкий розвиток такого виду послуг, як науково-дослідні розробки й інформатика.

Структурні зміни в економіці розвинутих країн обумовлюються ходом науково-технічного прогресу та поглибленням міжнародного поділу праці.

11.4. Основні риси країн з транзитивною економікою

До країн з перехідною економікою належить більшість колишніх соціалістичних країн, що здійснюють перехід від соціалістичних методів господарювання до ринкових. Це – колишні союзні республіки СРСР: Україна, Росія, Білорусь, Молдова, Латвія, Литва, Естонія, Грузія, Азербайджан, Вірменія, Казахстан, Узбекистан, Киргизстан, Туркменістан, Таджикистан; колишні соціалістичні країни Центральної Європи: Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія, Сербія, Чорногорія, Хорватія, Словенія, Боснія й Герцеговина, Македонія, Албанія; азіатські країни – Китай, Монголія і В'єтнам. Соціалістичну орієнтацію з метою побудування комунізму зберегли Корейська Народно-Демократична республіка (КНДР) і Куба.

За географічною ознакою і за особливостями соціально-економічних перетворень країни з перехідною економікою можна поділити на три групи:

- країни Центральної Європи та країни Балтії (Литва, Латвія, Естонія);
- країни Східної Європи, Закавказзя й Центральної Азії (СНД);
- Китай, Монголія і В'єтнам.

Економічні реформи, що відбувалися в даних країнах у перехідний період, супроводжувалися глибоким падінням обсягів виробництва, соціально-економічною кризою. Вихід з кризового становища в різних країнах відбувався неодноразово; першими з нього вийшли країни, що раніше розпочали реформування. Україна однією з останніх подолати спад виробництва. На економічний розвиток країн СНД, особливо Росії та України, негативний вплив мала валютно-фінансова криза в серпні 1998 р., яка розпочалася в Південно-Східній Азії. Ця криза спровокувала «втечу капіталу» з країн СНД.

Ось якою була динаміка економічного розвитку деяких країн з перехідною економікою в 90-х роках:

Таблиця 11.4

Динаміка ВВП, у відсотках до попереднього року.⁸

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Україна	-11	-17	-6	-5	-1	-1	0	6
Росія	-9	-13	-4	-3	1	-5	3	8
Китай	17	17	17	10	9	8	7	8
Польща	4	5	8	6	8	6	6	5
Болгарія	-1	0	2	-9	-6	4	...	5
Румунія	2	3	6	3	-6	-6	...	2
Угорщина	0	2	5	1	4	5	5	6
Казахстан	-5	...	-8	1	2	-2	2	10
Білорусь	-10	...	-10	3	11	8	3	6
Азербайджан	-23	...	-12	1	6	10	7	11
Вірменія	-42	...	7	6	3	7	3	6
Грузія	-45	...	3	11	11	3	3	2
Узбекистан	-21	...	-1	2	5	4	4	4
Молдова	...	...	-3	-6	2	-6	-5	2
Киргизстан	-4	...	-5	7	10	2	4	5
Таджикистан	...	...	-12	-17	2	5	4	8

З даних таблиці видно, що країни так званої «Вишеградської четвірки» (Польща та Угорщина) в 90-х роках вже мали позитивний приріст ВВП, подолавши труднощі перехідного періоду ще в 1989 – 1992 роках. Економіка інших країн регіону Південно-Східної Європи (Болгарія, Румунія) розвивалася повільніше й нерівно; в цих країнах умови перебудови економіки й пов'язані з ними проблемами подібні до країн СНД. Азіатські республіки Закавказзя й Середньої Азії після найглибшого падіння обсягів виробництва в 1991 – 1993 рр. поступово вирівнювали свою економіку, починаючи з другої половини 90-х років; проте дореформені рівні виробництва тут ще не досягнуто. Найскладніша ситуація з відбудовою господарства мала місце в Молдові й Україні; перелом на краще тут розпочався лише з 2000 року. Ось якими були темпи приросту ВВП у перші роки нового століття (%):

Таблиця 11.5

Темпи приросту ВВП на початку нового століття (у %)⁹

Країна	2001	2002	2003	2005	2006	2008
Україна	9,2	5,2	9,6	2,4	6,0	5,3
Росія	5,1	4,7	7,3	6,4	6,6	6,0
Білорусь	4,7	5,0	6,8	8,0	8,3	8,1

⁸ Складено по: Статистичний щорічник України за 2000 рік. - С. 534, 551; БИКИ. - № 130. - 2000. - С. 1; МЭ и МО. - № 11. - 2001. - С. 45.

⁹ www.cia.gov.

Молдова	6,1	7,8	6,3	7,1	4,6	5,7
Казахстан	13,2	9,9	9,2	9,2	8,5	5,0
Польща	1,0	1,4	2,4	3,2	5,3	5,3
Угорщина	3,8	3,5	2,9	4,1	3,8	2,0
Китай	7,5	8,0	9,1	9,9	10,5	9,8
Болгарія	4,1	4,8	4,8	5,5	5,5	6,0

Наслідком економічних зрушень початку перехідного періоду стало істотне падіння абсолютних розмірів ВВП в усіх країнах, окрім Китаю. Відновлення дореформеного рівня відбулося в Польщі в 1994 році, трохи пізніше – в Чехії, Словаччині, Угорщині й Словенії. Решта країн, крім Росії, не досягла рівня ВВП, що був напередодні реформ. Так, в 2000 р. сукупний ВВП країн СНД становив лише 66%, а продукція промисловості – 60% від рівня 1991 року. Відповідні значення для сільського господарства становили 72%, роздрібного товарообороту – 76%, платіжних послуг – 32%, перевезень вантажів – 24%. Інвестиції в основний капітал скоротилися до 33% від рівня 1991 року.¹⁰

Таблиця 11.6

**ВВП країн з перехідною економікою, млрд. дол.
(за купівельною спроможністю валют), 2008 р.¹¹**

Країна	ВВП, млрд. дол.	ВВП на душу населення, тис. дол.	Країна	ВВП, млрд. дол.	ВВП на душу населення, тис. дол.
Китай	7 800	6,1	Азербайджан	78	9,5
Росія	2 225	15,8	Хорватія	76	16,9
Польща	685	17,8	Узбекистан	73	2,7
Україна	360	7,8	Литва	66	18,4
Румунія	278	12,5	Словенія	62	30,8
Чехія	274	26,8	Латвія	42	18,5
В'єтнам	247	2,9	Туркменістан	30	5,8
Угорщина	204	20,5	Естонія	29	21,9
Казахстан	184	12,0	Грузія	23	5,0
Словаччина	123	22,6	Вірменія	20	6,6
Білорусь	117	12,0	Таджикистан	13	1,8
Болгарія	96	13,2	Киргизстан	12	2,2
Сербія	83	8,2	Молдова	11	2,5

Наведені цифри свідчать про досить низький рівень душевого показника ВВП в країнах з перехідною економікою; це є ознакою недорозвинутості економіки й невисокого рівня життя населення. Можна порівняти: найнижчий душевий показник ВВП серед розвинутих країн має Португалія – 22,0 тис. дол.; а серед країн з перехідною економікою тільки

¹⁰ Статистичний щорічник України за 2000 рік. - С. 534.

¹¹ www.cia.gov.

Словенія, Чехія й Словаччина її трохи випереджають – 22,9 тис. дол.; решта країн має нижчі показники. Отже, навіть відносно благополучні постсоціалістичні країни не дотягують до рівня «найбіднішої» розвинутої країни.

За економічним потенціалом, характером реформування й відносним рівнем розвитку зарубіжні країни з перехідною економікою можна розподілити на такі групи:

1. Китай, Росія – держави з величезними природними й людськими ресурсами, зі значним виробничим потенціалом і великими абсолютними розмірами ВВП;
2. Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія – країни Центральної Європи, які просунулися найдалі шляхом реформування; мають відносно високий рівень ВВП на душу населення (18 – 31 тис. дол.);
3. Естонія, Латвія, Литва – пострадянські республіки, що вже входять до ЄС; серед колишніх республік СРСР мають найбільш позитивні результати реформування і середній рівень ВВП на душу населення (18 - 22 тис. дол.);
4. Румунія, Болгарія, Хорватія, Сербія, Боснія та Герцеговина, Македонія, Албанія – країни Південно-Східної Європи з менш розвинутою економікою й низьким душевим рівнем ВВП (від 6,5 тис. дол. у Боснії та Албанії до 17 тис. дол. в Хорватії);
5. Білорусь, Азербайджан та Казахстан – країни СНД з середнім економічним потенціалом та рівнем ВВП на душу населення близьким до середньосвітового рівня (9,5 – 12,0 тис. дол.);
6. Грузія, Вірменія, Узбекистан, Туркменістан, Киргизстан, Таджикистан, Молдова – країни СНД з невисоким рівнем економічного розвитку й низьким душевим показником ВВП (1,8 – 6,6 тис. дол.);
7. В'єтнам і Монголія – азіатські країни зі значними природними ресурсами, але з дуже низьким душевим показником ВВП (2,9 – 3,3 тис. дол.).

11.5. Загальний характер економіки країн, що розвиваються

Межа між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються, досить умовна. У якості еквівалента зазвичай використовують ВВП на душу населення; проводиться також класифікація по паритетах купівельної спроможності валют. Крім того, беруться до уваги історичні й політичні умови розвитку країн.

Країни, що розвиваються, іноді розглядають у рамках окремих географічних регіонів. Так в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (АТР) виокремлюють 22 країни, що розвиваються, у Латинській Америці і

Карибському басейні -34 країни, на Середньому і Близькому Сході - 16 країн, у Південній Азії - 8 країн, в Африці - 52 країни.

З урахуванням класифікації Світового банку країни світу можна розділити на 4 групи за рівнем душевого ВВП:

- найбідніші країни (ВВП на душу населення менше 1000 дол.);
- країни з душевим ВВП нижче середнього (1000 – 10 000 дол.);
- країни з душевим ВВП вище середнього (10 000 – 20 000 дол.);
- країни з високим душевим ВВП (понад 20 000 дол.).

Таблиця 11.7

Класифікація країн, що розвиваються,
за душевим показником ВВП (2008 р.)

Найбідніші країни	Центрально-Африканська Республіка, Демократична Республіка Конго, Еритрея, Ефіопія, Гвінея-Бісау, Афганістан, Ліберія, Малаві, Мозамбік, Нігер, Руанда, Сьєрра-Леоне, Сомалі, Того, Зімбабве, Бурунді, Непал.
Країни з душевим ВВП нижче середнього	Алжир, Ангола, Бангладеш, Беліз, Бенін, Бутан, Болівія, Буркіна-Фасо, М'янма, Камбоджа, Камерун, Кабо-Верде, Чад, Колумбія, Республіка Конго, Кот Д'Івуар, Джібуті, Домініка, Домініканська Республіка, Еквадор, Єгипет, Сальвадор, Фіджі, Гамбія, Гана, Гватемала, Гвінея, Гайяна, Гаїті, Гондурас, Індія, Індонезія, Ірак, Ямайка, Йорданія, Кенія, Кірибаті, Лаос, Лесото, Мадагаскар, Мальдиви, Малі, Мавританія, Марокко, Намібія, Нікарагуа, Нігерія, Пакистан, Папуа-Нова Гвінея, Парагвай, Перу, Філіппіни, Самоа, Сенегал, Шрі Ланка, Судан, Сурінам, Сирія, Танзанія, Таїланд, Туніс, Уганда, Ємен, Замбія.
Країни з душевим ВВП вище середнього	Аргентина, Ботсвана, Бразилія, Чилі, Коста-Ріка, Габон, Гренада, Іран, Ліван, Лівія, Малайзія, Мексика, панама, Південно-Африканська Республіка, Туреччина, Уругвай, Венесуела.
Країни з високим душевим ВВП	Багами, Бахрейн, Барбадос, Бруней, Кіпр, Екваторіальна Гвінея, Республіка Корея, Кувейт, Мальта, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Сінгапур, Об'єднані Арабські Емірати.

Крім того, серед країн, що розвиваються, виокремлюють також нафтоеспортуючі країни (більшість з них знаходиться серед найбагатших) і нові індустріальні країни (НІК), які визначаються підвищеними темпами економічного зростання (але не завжди високим душевим показником ВВП). Таким чином, в економічному відношенні країни, що розвиваються, відрізняються значною різноманітністю. Об'єднує їх у велику групу довгострокова стратегічна мета – економічний розвиток, яка й надала цій групі загальну назву.

У даний час країни, що розвиваються, зосередили 79% населення світу; 30% світового ВВП; на них припадає 27% світового експорту, 34,45% світового промислового і 68,28% сільськогосподарського виробництва. Чітко просліджується тенденція постійного росту питомої ваги економіки цих країн у світовому промисловому виробництві. Якщо в 1950 р. їхня питома вага складала 15,5 %, то в 2000 році вона зросла до 34,45%. В світовому ВВП у 1950 р. країни, що розвиваються, складали 22,24%, а в 2000 р. питома вага збільшилася до 37,63%. ВВП на душу населення в 1950 р. складав пересічно по країнах, що розвиваються, 1000 доларів, а до 2000 р. -3800 дол. При цьому на шість найбільших країн (Мексика, Пакистан, Індію, Індонезію, Бразилію й Аргентину) припадає 35% населення, 6% світового торгового експорту, 42% ВВП країн, що розвиваються.

Промислове виробництво поступово переміщується з країн Півночі в держав Півдня. При цьому в перших знижується число зайнятих у промисловості і сільському господарстві за рахунок перетоку трудових ресурсів у нематеріальне виробництво; а в інших, навпаки, зростає число зайнятих у промисловості. Для країн, що розвиваються, за останні 50 років характерні більш високі темпи економічного росту в порівнянні з розвинутими країнами (у 2,5 рази).

Таблиця 11.8

Порівняльні показники динаміки ВВП і промислового виробництва (приріст у %, 2008 р.)¹²

	ВВП	Промисловість
Європейський Союз	1,0	-0,4
США	1,3	0,2
Японія	-0,4	0,5
Канада	0,6	-1,0
Аргентина	7,1	6,5
Бразилія	5,2	4,4
Єгипет	6,9	7,7
Республіка Корея	2,5	4,5
Індія	6,6	4,8
Ефіопія	8,5	6,0

Фактори економічного

Поліпшення економічної ситуації в країнах , що розвиваються , викликано рядом причин:

¹² www.cia.gov

- **Різними мотивами перенесення ряду виробництв із розвинутих країн у ті, що розвиваються.** Багато трудомістких галузей промисловості, такі як швейне, текстильне, взуттєве, приладобудування й електроніка були зорієнтовані на дешеві і численні трудові ресурси країн, що розвиваються. Матеріалоємні й енергоємні галузі, такі як виплавка кольорових металів, нафтопереробка, електроенергетика, деревообробка більше стали орієнтуватися на сировинні бази. Екологічно шкідливі – нафтопереробка, виробництво мінеральних добрив, целюлозно-паперова промисловість, хімія органічного синтезу через високі витрати на природоохоронні заходи в розвинених країнах були витиснені з них у країни, що розвиваються. Ці країни для залучення інвестицій створювали сприятливий інвестиційний клімат, пільгове оподаткування як усередині країни, так і в зонах сумісного підприємництва.
- **Стабілізацією політичної ситуації в багатьох країнах, що розвиваються.** Націоналізація економіки після одержання країнами незалежності, усунення диктаторських режимів, припинення військових конфліктів і громадянських війн підвищували привабливість країн для іноземних інвесторів; обіцяли стабільно високі прибутки, недоторканість вкладених капіталів і придбаної власності. Правда, ще є країни (Тропічна Африка, Афганістан, Ірак та деякі інші), що характеризуються нестабільністю політичної ситуації.
- **Сформованою в 90-х роках загальною сприятливою економічною ситуацією у світі, ростом суспільного виробництва як у розвинутих країнах, так і в країнах НІК і нафтоекспортних.** Це викликало підвищення попиту на сировину і паливо, що у свою чергу оживило споживчий попит всередині країн, що розвиваються. Посилення ролі ТНК у світі і на ринках країн, що розвиваються, призвело до припливу іноземних інвестицій, оживило економіку, сприяло індустріалізації раніше традиційно аграрних країн, розширило кредитування країн, що розвиваються, з боку розвинутих. Капітали нафтоекспортних країн, що накопичувалися від експорту енергоносіїв, і прибутки від експорту готових виробів НІК також стали основами інвестування.
- **Проведенням структурних реформ в економіці країн.** У країнах, що розвиваються, продовжилися розпочаті раніше реформи по індустріалізації їхніх економік: від видобувних виробництв вони більше стали переходити до переробних, трудомістких і навіть наукомістких. Високими темпами розвивалася інженерна і соціальна інфраструктура, сфера послуг, туризм, банківська справа, страхування, зв'язок. Змінювалися форми власності: державна

власність приватизувалась, приватний сектор економіки всебічно підтримувався на державному рівні інвестиціями, законодавчою і податковою базою. Проводилася жорстка фінансова політика по зниженню рівня інфляції, боротьбі з корупцією, тіньовим капіталом.

- **Переорієнтуванням виробництва зі стратегії розвитку імпортозамінної на експортоорієнтовану.** Багато країн, що розвиваються, раніше щільно залежали від кон'юнктури світового експорту, бо виробляли обмежений перелік експортних товарів, і водночас жорстко залежали від імпорту численної групи товарів. У даний час вони значно розширили номенклатуру запропонованих на експорт товарів, перейшовши з розряду монофункціональних у поліфункціональні, що дало можливість, зокрема, встояти під час азіатської фінансово-економічної кризи 1997-1998 рр.

Економічний підйом у країнах цієї групи сприяв росту загального і душевого ВВП, а це, у свою чергу, стимулювало внутрішні інвестиції і внутрішній ринок.

Основні економічні

Модель наздогоняючого розвитку має явні хиби: прагнення забезпечити свою економіку одними промисловими товарами, неминуче викликає необхідність імпорту інших товарів і засобів їх виробництва. Щоб задовольнити ці все зростаючі потреби, необхідно постійно збільшувати експорт або брати кредити. Розширення експорту, починаючи з 50-х років, виявилось проблематичним, тому що світові ціни на сировину і сільськогосподарську продукцію постійно падають за рахунок застосування в розвинутих країнах енерго- і матеріалозберігаючих технологій. Це призвело до зростання зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються, і збільшенню залежності від нових видів імпорту.

Хронічне відставання експорту країн, що розвиваються, від потреб в імпорті особливо гостро проявляється під час фінансових криз, які викликають інфляцію, спад виробництва. Уникнули економічного спаду лише ті країни, що до цього часу зуміли диверсифікувати свою економіку за рахунок промислового виробництва.

За період із 1800 по 1998 рр. абсолютний розмір розриву між розвинутими і країнами, що розвиваються, виріс у 50 разів.

З 80-х років вперше в історії світового економічного розвитку проявилася тенденція скорочення розриву між розвинутими і країнами, що розвиваються. Темпи щорічного приросту ВВП за 1991-2000 рр. по розвинутих країнах склали 2.2%, а по країнах, що розвиваються - 5,0 %. У той же час, якщо в розвинутих країнах у повоєнний період посилювалися процеси конвергенції - зближення рівнів розвитку, то в країнах, що

розвиваються, продовжилося розшарування країн за рівнем розвитку: до розвинутих наблизилося 27 країн, а слаборозвиненими стали вважати 50.

Для більшості країн Азії економічний зріст був викликаний виходом із фінансової кризи в НІК. У Латинській Америці уповільнення темпів розвитку пов'язано з наслідками валютної кризи в Бразилії і промисловим спадом в Аргентині. Найближчим часом цей спад може бути усунутий за рахунок зовнішньої торгівлі, поліпшення загальної кон'юнктури ринку і пожвавлення туризму.

Таблиця 11.9

Зростання питомої ваги країн, що розвиваються, у світовій торгівлі, (%)¹³

Країни	1950	1970	1980	1990	1998	2008
Країни, що розвиваються	34,84	18,99	30,05	23,70	27,84	27,0
Чотири «дракони» ПСА	2,83	2,13	3,81	7,65	9,72	8,8
Чотири «тигри» ПСА	3,93	1,44	2,29	2,51	3,78	3,1
Мексика	0,86	0,44	0,77	1,17	2,17	1,8
Індія	1,85	0,64	0,38	0,52	0,61	1,1
Туреччина	0,43	0,19	0,15	0,38	0,48	0,9
Аргентина	1,90	0,59	0,41	0,37	0,47	0,4

Збереження за країнами, що розвиваються, репутації «сировинних придатків» або «бананових республік» згодом ще більш гостро позначиться на зниженні темпів їхнього росту через **несприятливу кон'юнктуру** на світовому ринку: на сільськогосподарському ринку стабільно відзначається перевищення пропозиції над попитом і далі ця тенденція буде зберігатися. Подальше впровадження матеріало- і енергозберігаючих технологій знижує попит на сировину для промисловості.

Країни, що розвиваються, не мають достатніх засобів для проведення наукових досліджень і **впровадження новітніх досягнень науки і техніки**. Вони змушені або купувати не зовсім нові технології, або постійно знаходитися в положенні наздоганяючих, що також ніяк не сприяє їхньому розвитку і скороченню розриву між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються.

Рівень науково-технічного прогресу в цих країнах стримується також за рахунок людського потенціалу. Тут відзначається **низька кваліфікація кадрів**, висока неписьменність, у тому числі функціональна, що унеможливорює швидкий перехід на високі технології. Крім цього, висока народжуваність постійно випереджає темпи економічного росту. ВВП на душу населення, при відносному зростанні виробництва, все одно падає. У

¹³ МЭ и МО. - №6. - 2000. - С. 3-13; www.cia.gov

даний час в країнах, що розвиваються, мешкає 5 млрд. людей, а до 2025 року очікується 7,8 млрд.

Низький рівень інтенсифікації сільськогосподарського виробництва як однієї з головних сфер зайнятості і джерела їжі більшості країн, що розвиваються, продовжує істотно залежати від погодних умов і стримує розвиток країн.

Слабкий рівень розвитку інженерної, соціальної і ринкової інфраструктур, низький рівень освіти й охорони здоров'я, нерозвиненість або слабка розвиненість транспортної, телекомунікаційної, фінансової інфраструктури, зародковий рівень комп'ютеризації стримує приток іноземних інвестицій як одного з джерел росту.

Постійно виникаючі **внутрішні і зовнішні конфлікти**, процвітання наркобізнесу, торгівлі зброєю і людьми, підтримка світового тероризму, розквіт тіньової економіки, відмивання «брудних грошей» знижують привабливість країн для солідного довгострокового значного і середнього бізнесу, що в черговий раз призводить до залучення цих країн у бізнес дрібних ділків, що роблять швидкі гроші за рахунок сумнівних фінансових операцій.

Запитання для самоконтролю

1. Що таке “економічний потенціал” країни?
2. Назвіть основні показники розвитку національної економіки.
3. Які показники характеризують зовнішньоекономічну політику держави?
4. Які схеми класифікацій країн ви знаєте?
5. Які основні показники визначають належність країни до групи розвинутих?
6. В чому суть поняття “транзитивна економіка”?
7. В чому полягають основні економічні проблеми країн з перехідною економікою?
8. Які є критерії визначення групи країн, що розвиваються?
9. На які групи поділяються країни, що розвиваються та які фактори їх економічного розвитку?

Глава 12. Сутність та цілі інтеграційних процесів. Рівні інтеграції та регіональні інтеграційні угруповання

Ключові поняття:

Інтеграція; глобалізація; регіоналізація; рівні регіоналізації; рівні міжнародної економічної інтеграції; ЄС: основні цілі та етапи формування,

протириччя поширення; ЄАВТ; СНД; ОЧЕС; ГУАМ; ЄврАзЕС; НАФТА; ЛАВТ; КАРАФТА; Андська група; КАРІКОМ; МЕРКОСУР; ЛААІ; АСЕАН; АТЕС; ЕКОВАС; ЮДЕАК; КОМЕСА; САДК.

12.1. Сутність інтеграційних процесів

Економічна інтеграція є наслідком поглиблення міжнародного територіального поділу праці. На певному етапі розвитку цього процесу економічні стосунки між країнами світу характеризуються вже не тільки торговельними, але й тісними виробничими, фінансовими зв'язками. Економічна інтеграція — це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони. Національні економіки, спеціалізуючись на певних товарах та послугах, водночас доповнюють одна одну в системі світового господарства. Слово «інтеграція» походить від латинського «integer» — цілий; отже, інтеграція веде до утворення цілісної економічної системи.

Сучасна міжнародна економічна інтеграція відбувається під впливом низки факторів світового розвитку, серед яких найсуттєвішими є глобалізація і регіоналізація.

Глобалізація означає тісну взаємодію і сплетіння економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовому терені; поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу; формування єдиної (глобальної) для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин. Поняття глобалізації тісно пов'язане з інтернаціоналізацією господарського життя. Глобалізація супроводжується утворенням міжнародних організацій, що є регуляторами цього процесу. В економічній сфері це, перш за все, економічні підрозділи ООН (ЕКОСОР, ЮНІДО, ЮНКТАД та ін.), Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк, Світова торговельна організація, міжнародні організації в окремих галузях економіки (промисловість, сільське господарство, транспорт тощо). Глобалізація надає інтеграційним процесам загальносвітовий характер; кожна країна взаємодіє з іншими країнами не тільки безпосередньо (наприклад, через зовнішню торгівлю), але й через механізм опосередкування, — включаючись до світового ринку, світової валютної системи, до системи міжнародних організацій глобального типу.

Регіоналізація — це поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі, що зветься регіоном. Регіон характеризується не тільки близьким розташуванням країн одна до одної, але й спільністю природних, історичних, економічних, політичних, культурних умов. Такі умови, наприклад, наявні в Західній Європі, що значно полегшує там процес економічної інтеграції. На регіональному рівні утворюються

міждержавні угруповання, які мають характер інтеграційних об'єднань. Економічне згуртування є головною метою і чинником їх утворення, але часто цей процес підсилюється політичними, культурними й іншими умовами. Наприклад, Рада економічної взаємодопомоги (РЕВ) була, в першу чергу, політичною організацією. Європейський Союз, навпаки, розпочався в 50-х роках як суто економічна організація, а тепер все більше набуває рис політичного союзу. Регіональні угруповання в Латинській Америці значною мірою ґрунтуються на культурній, мовній, регіональній спільності. Спонукальним чинником африканських об'єднань є спільність історичних умов розвитку.

Хоч, на перший погляд, глобалізація і регіоналізація є процесами протилежного напрямку, вони не виключають, а доповнюють одне одного. На регіональному рівні конкретизуються, організаційно упорядковуються, моделюються інтеграційні процеси, які на глобальному рівні мають узагальнений характер. Поступово розширюючись, регіональні організації відпрацьовують механізм економічного співробітництва, який стає надбанням світової спільноти на глобальному рівні. Цей факт має відображення, до речі, в системі міжнародних організацій: Організація європейського економічного співробітництва, утворена в 1948 р. як регіональна організація, з 1961 р. перетворилася на глобальну — Організацію економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР), що сьогодні об'єднує країни усіх континентів.

Найбільш чітко міжнародна інтеграція проявляється на регіональному рівні, тому доцільно розглянути докладніше механізм інтеграції на прикладі регіональних інтеграційних угруповань.

У просторовому відношенні можна виокремити такі рівні регіоналізації:

- макрорегіональний — об'єднання держав великого регіону. Такими регіонами є: Західна Європа, Центральна Європа, Східна Європа, Центральна Азія (азіатські країни колишнього СРСР, а також Монголія), Південна Азія, Східна і Південно-Східна Азія, Азіатсько-Тихоокеанський регіон (сполучає декілька регіонів Азії, Австралію, деякі країни Північної й Південної Америки), Північна Америка, Латинська Америка, Близький Схід, Західна і Центральна Африка, Східна Африка, Південна Африка;
- мезорегіональний — співробітництво між прикордонними адміністративно-територіальними утвореннями держав, наприклад, єврорегіони;
- мікрорегіональний — спільні спеціальні економічні зони (СЕЗ) [41, с. 233-235].

12.2. Рівні міжнародної економічної інтеграції

Інтеграційні процеси відбуваються з неоднаковою глибиною й інтенсивністю в різних регіональних угрупованнях. Це залежить від загального рівня розвитку країн регіону і рівня поглиблення територіального поділу праці між ними. За ступенем інтегрованості виокремлюються такі регіональні інтеграційні об'єднання країн: зона преференційної торгівлі, вільний торговельний простір (або зона вільної торгівлі), митний союз, спільний ринок, економічний союз [41, с.235-236].

Зона преференційної торгівлі

Зона преференційної торгівлі — початкова стадія регіонального інтеграційного процесу. Країни такого угруповання лібералізують торговельні відносини між собою, усуваючи перепони в торгівлі деякими (але не всіма) товарами та послугами. На цій стадії ще не відпрацьовано єдиний механізм оподаткування при перетині товаром кордону, діють різні митні правила тощо. Квоти для імпорту товарів з країн-партнерів можуть бути розширені, але не ліквідуються цілком. Полегшуються умови для руху факторів виробництва (наприклад, для пересування робочої сили), але й тут можуть бути обмеження.

На цій стадії сьогодні перебуває переважаюча більшість регіональних Інтеграційних угруповань світу, в тому числі СНД.

Вільний торговельний простір

У вільному торговельному просторі всі бар'єри на шляху торгівлі усунені. В ньому не допускаються ніякі дискримінаційні податки, квоти, тарифи, інші торговельні бар'єри. Вільний економічний простір інколи створюється для певного класу товарів і послуг. Наприклад, створюється вільний торговельний простір сільськогосподарських товарів, котрий передбачає відсутність обмежень на торгівлю лише сільськогосподарськими товарами.

Головною рисою вільного торговельного простору є те, що кожна країна продовжує проводити свою власну політику по відношенню до країн, що не є членами даного вільного торговельного простору. Іншими словами, кожна країна — член вільного торговельного простору вільна встановлювати будь-які тарифи або інші обмеження на торгівлю з країнами, які не входять до цього об'єднання.

Найбільш відомим вільним торговельним простором є Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ). Вона була створена у 1960 р. угодою 8 європейських країн. Сьогодні ЄАВТ втратила колишню важливість у зв'язку з більш високим рівнем інтеграції Європейського Союзу. Ще одним прикладом є Північно-Американська асоціація вільної торгівлі між США, Канадою та Мексикою — НАФТА (1994 р.), котра еволюціонує в бік спільного ринку.

Митний союз

Митний союз, як і вільний торговельний простір, усуває бар'єри в торгівлі товарами серед країн-учасниць. Але, крім цього, митний союз передба-

час спільну торговельну політику по відношенню до країн, що не входять до митного союзу. Звичайно це проявляється при прийнятті зовнішнього тарифу (мита), за допомогою якого імпорт з країн, що не входять в митний союз, обкладається однаковим митом при продажу товарів будь-якій країні-учасниці митного союзу. Доходи від тарифів потім розподіляються між учасниками митного союзу згідно з певними встановленими пропорціями.

«Спільний ринок» ЄЕС — найбільш яскравий, але не єдиний приклад економічної ефективності митного союзу. На всіх континентах існують регіональні союзи у формі митних союзів: ЄАВТ, «МЕРКОСУР», Андський пакт, Митний Союз Центральної Африки, Асоціація країн Південно-Східної Азії.

Спільний ринок

Як і митний союз, спільний ринок не має торговельних бар'єрів і характеризується спільною зовнішньоторговельною політикою. Крім того, у спільному ринку мобільними є чинники виробництва між країнами-учасницями. У спільному ринку обмеження на імміграцію, еміграцію та переливання капіталу через кордони усунені. Чинник мобільності дозволяє більш ефективно використовувати працю, капітал та технологію. Таким чином, у спільному ринку починається інтеграція безпосередньо у сфері виробництва, що змушує членів спільного ринку тісно співпрацювати у грошовій, податковій (фіскальній) політиці і в політиці зайнятості.

Але, крім очевидних вигод функціонування спільного ринку, він має і негативні сторони. Мова йде про те, що підвищення продуктивності праці країн-учасниць спільного ринку в цілому не завжди передбачає однакову вигоду для всіх країн, які входять до спільного ринку. Через цю обставину виникають труднощі у створенні спільного ринку в різних частинах земної кулі. Прикладом успішної політики спільного ринку може слугувати Є ЄС.

Економічний союз

Економічний союз вимагає не лише інтеграції у сфері зовнішньоторговельної і виробничої діяльності, але й інтеграції економічної політики. Країни-учасниці економічного союзу на доповнення до вільного переміщення товарів, послуг, чинників виробництва, повинні гармонізувати грошово-кредитну політику, оподаткування та державні витрати. Крім того, учасники економічного союзу повинні використовувати спільну валюту. Фактично останнє може бути реалізоване створенням систем фіксованих валютних курсів. Формування економічного союзу вимагає від держав відмови від значної частини їх національного суверенітету. Це — серйозна перешкода на шляху формування економічного союзу. Тим більше, що світова політична система побудована на вищій владі національної держави. Процес формування економічного союзу успішно відбувається лише в Європі. Тільки тут розвивається інтеграційне утворення, що досягло ступеню економічного союзу, це — Європейський Союз.

12.3. Особливості європейських інтеграційних процесів

I. Європейський Союз

Історично найбільш рельєфно інтеграційні процеси виявились в Західній Європі. З самого початку вони були викликані необхідністю відбудови економіки країн цього регіону після другої світової війни.

Для полегшення реалізації плану Маршала, 16 європейських країн в 1948 році створили Організацію європейського економічного співробітництва, її цілями були:

- стабілізація валют;
- об'єднання економічного потенціалу;
- поліпшення торговельних відносин.

Однак ця організація виявилася слабкою і не змогла забезпечити необхідного економічного зростання.

Пошук нових форм співробітництва відбувався в двох основних напрямках:

Перший напрям передбачав:

- а) усунення перешкод на шляху просування товарів, капіталу і людей;
- б) гармонізацію політики різних країн в галузі економіки;
- в) створення єдиних зовнішніх тарифів.

Ці ідеї, врешті-решт, втілились в створенні Європейського Союзу.

Другий напрям відкидав ідею повної інтеграції на користь створення зони вільної торгівлі. Він передбачав також:

- 1) зняття обмежень на шляху переміщення промислових товарів між членами зони;
- 2) збереження структури зовнішніх тарифів кожної країни. Іншими словами, цей напрям передбачав надання кожній країні-учасниці організації вигоди від вільної торгівлі, що залишало кожній з них можливість дотримуватись власних економічних цілей у відносинах з іншими країнами.

Ці ідеї втілились у створення Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ).

Шлях до Європейського Союзу був досить тривалим і складним. Необхідно виділити такі основні етапи формування цього Союзу:

1) **Перший етап** пов'язаний зі створенням, за Паризьким договором, (8 квітня 1951 р.) Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), який набрав чинності в серпні 1952 р. Творцями ЄОВС стали: Франція, ФРН, Бельгія, Люксембург, Італія, Нідерланди.

Мета ЄОВС — сприяти економічному зближенню між країнами, які увійшли до нього, шляхом створення єдиного ринку вугілля і сталі. В 1953 р. скасовано митні обмеження в торгівлі залізом і бруктом, а дещо пізніше — і сталлю; в 1954 р. — на спеціальні сталі. В 1980 р. введено контингентування* виробництва в цих країнах. В 1985 р. скасовано державні субсидії сталеливарній промисловості.

* Контингентування — державне обмеження або попередня фіксація рівня зовнішньо-торгівельних операцій, що допускаються. Розрізняють контингентування імпорту і контингентування експорту.

2) Другий етап пов'язаний з Римським договором (25 березня 1957р.) про створення Європейського економічного співтовариства (ЄЕС) та Євратом, котрий набрав чинності 1 січня 1958 р. Творцями ЄЕС і Євратом стали ті ж самі 6 європейських країн.

Мета ЄЕС (Спільного ринка) — забезпечення постійного і збалансованого розвитку економік країн-учасниць, підвищення рівня життя населення шляхом забезпечення свободи переміщення капіталів, товарів і робочої сили.

Мета Євратому — розвивати ядерну енергетику в країнах, що підписали договір. Це співтовариство дозволило побудувати низку АЕС, проводити спільні дослідження в галузі ядерної енергетики.

3) Третій етап пов'язаний з об'єднанням в 1967 р. трьох співтовариств (ЄОВС, ЄВРАТОМ, ЄЕС) і створенням Європейських співтовариств (ЄС).

До складу ЄС спочатку увійшли 6 країн: Франція, Бельгія, ФРН, Люксембург, Італія, Нідерланди; в 1973 р. — Великобританія, Данія, Ірландія; в 1981 р. — Греція; в 1986 р. — Іспанія, Португалія.

Цілі ЄС — створення єдиної Європи шляхом поступового злиття національних економік і розвиток спільних інститутів.

Поступове злиття національних економік досяглось за допомогою:

а) формування спільного ринка на основі укладеного в 1968 р. митного союзу і спільної політики, особливо сільськогосподарської;

б) створення європейської валютної системи (березень 1979 р.) з метою формування «зони валютної стабільності» в Європі.

Механізм європейської валютної системи (ЄВС) ґрунтувався на ЕКЮ — складній валютній одиниці (корзині валют), з орієнтацією на єдину європейську валюту («Євро»);

в) створення єдиного внутрішнього ринка (січень 1993 р.) у відповідності з єдиним європейським актом, підписаним в 1986 р.

Розвиток спільних інститутів ЄС реалізувався у створенні і функціонуванні з 1967 року таких загальних наднаціональних і міждержавних органів:

а) Рада Міністрів — законодавчий орган;

б) Комісія Європейських співтовариств — виконавчий орган, що має право подавати на затвердження Раді Міністрів проекти законів;

в) Європейський парламент — контролюючий орган. Він здійснює контроль за діяльністю Комісії і затверджує загальний бюджет;

г) Суд Європейських Співтовариств — вищий судовий орган.

Останнім часом дедалі більшого значення набувають ще два органи, непередбачені у початкових договорах. Вони створювались поступово, у зв'язку з практичною необхідністю:

Контингентування імпорту пов'язується з обмеженням імпорту товарів іноземного виробництва для захисту інтересів національної економіки. Контингентування експорту вводиться на товари, що є дефіцитом на внутрішньому ринку.

Європейська Рада, до складу якої входять голови урядів країн-учасниць; Європейське політичне співробітництво — комітет, у складі якого нарахується 15 міністрів закордонних справ та один член Комісії ЄС.

У своїй роботі Європейська Рада і Комісія Європейських Співтовариств знаходять підтримку ще двох організацій, що діють в рамках «Спільного ринку»:

Економічної та соціальної ради;

Консультативної комісії ЄС з вугілля і сталі.

4) Четвертий етап пов'язаний з Маастрихтським договором (підписаний 12 країнами ЄС 7 лютого 1992 року і набрав чинності 1 листопада 1993 року після ратифікації його всіма країнами) про утворення Європейського Союзу.

Сьогодні до складу ЄС входять 27 країн: Ірландія, Греція, Данія, Нідерланди, Італія, Швеція, Португалія, Великобританія, Люксембург, Франція, Бельгія, Іспанія, Австрія, Фінляндія, ФРН, Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Кіпр, Мальта, Румунія, Болгарія.

Основними цілями Європейського Союзу є:

- закріплення результатів, досягнутих на попередніх етапах інтеграції країн **Європейського Співробітництва**, включаючи створення єдиного ринку;
- підвищення ефективності механізмів і органів Європейського Співробітництва;
- сприяння збалансованому, усталеному розвитку економіки і соціальної сфери в країнах-учасниках Європейського Співробітництва в умовах ліквідації внутрішніх кордонів між ними і поглибленню економічного та валютного союзу;
- підвищення ролі Європейського Співробітництва на міжнародній арені шляхом проведення єдиної зовнішньої політики і політики безпеки 27 країн, що виступають як єдине ціле;
- посилення захисту прав та інтересів громадян країн-учасниць шляхом введення громадянства Європейського Союзу.

У відповідності з Маастрихтським договором функціонування Європейського Союзу передбачає:

1. Проведення спільної зовнішньої політики і політики безпеки (захист спільних інтересів, в тому числі голосуванням в ООН, ОБСЄ і таке інше; підтримання миру і міжнародної безпеки; зміцнення демократії; забезпечення прав людини та основних свобод; економічні аспекти безпеки; зв'язки із Західноєвропейським союзом з питань оборони).

2. Співробітництво в галузі правосуддя і внутрішніх справ: вільне пересування і перебування на всій території Європейського Союзу; право громадян країн-учасниць обирати і бути обраними до місцевих органів і в Європарламент незалежно від місця їх перебування в Європейському Союзі; захист громадян Союзу за його межами посольством або консульством будь-якої країни-учасниці; право петицій Європейському Парламенту; контроль за зовнішніми кордонами Союзу; митне співробітництво;

візова політика; імміграційна політика, боротьба з контрабандою, тероризмом, наркобізнесом; співробітництво в галузі цивільного права; співробітництво національних служб, створення Європолу.

3. Співробітництво в економічній та соціальній сферах (крім Великобританії), а також інших сферах (умови праці, захист безпеки та здоров'я трудящих; соціальний захист; використання праці іммігрантів; охорона навколишнього середовища; НДДКР; промислова політика; транс'європейські інфраструктури: транспорт, телекомунікації, енергетика, захист споживачів; освіта, підготовка кадрів; охорона здоров'я; культура).

Поглиблення економічного і валютного союзу Європейського Союзу у відповідності з Маастрихтським договором включає такі етапи.

Перший етап: до 31 грудня 1993 року.

- Повна лібералізація руху капіталів всередині Європейського Союзу;
- Завершення формування єдиного внутрішнього ринка ЄС;
- Розробка заходів по зближенню («конвергенції») ряду економічних параметрів країн-учасниць з метою їх підготовки до участі в економічному та валютному союзі.

Другий етап: з 1 січня 1994 року.

- Установлення Європейського валютного інституту (ЄВІ) для розробки правил і процедур створення Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ) і введення єдиної валюти «Євро»;
- Тісна координація економічної політики країн-членів; санкції за недотримання рекомендацій ради ЄС;
- Створення спеціального фонду, сприяння «конвергенції» (15 млрд. ЕКЮ на 1993-1999 рр.) для фінансової підтримки найменш розвинутих країн ЄС — Греції, Ірландії, Португалії та Іспанії.

Третій етап: з 1 січня 1999 року автоматично, незалежно від числа країн, готових до участі в економічному і валютному союзі:

- Установлення незалежної Європейської системи центральних банків (ЄСЦБ) на чолі з Європейським центральним банком (ЄЦБ), котрим керують лише представники країн-учасниць економічного та соціального союзу (ЄВІ ліквідується);
- Установлення твердо фіксованого курсу валют країн-членів економічного і валютного союзу між собою і по відношенню до євро;
- Емісія банкнот «Євро» Європейським центральним банком і національними банками з дозволу Ради управляючих ЄЦБ; заміна національних валют на євро з 2003 року;
- Єдина валютна політика країн-членів економічного і валютного союзу.

Договір про Європейський Союз передбачає істотні обмеження державного суверенітету в економічній галузі (питання валюти, податків, бюджету і т. ін.), у зовнішній політиці, в питаннях оборони та соціального регулювання.

Таке рішення викликало у багатьох громадян побоювання втрати національної самобутності, своїх етнічних, моральних, культурних та державних коренів. Відтак для того, щоб сумістити подальшу інтеграцію з самостійністю і самобутністю націй з правами людини, було ухвалене рішення впровадити в законодавство ЄС принцип субсидіарності. Суть цього принципу полягає в тому, що рівень влади і управління, на котру ухвалюється рішення, залежить від характеру проблем, що вирішуються: все те, що можна вирішити «внизу», там і вирішується, а те, що неможливо, те передається для вирішення «вище».

Такий зважений підхід до вирішення найважливіших проблем ЄС дозволяє реалізувати програми, які націлені на відновлення економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності європейської промисловості і на боротьбу з безробіттям.

За оцінками спеціалістів, економічний ефект від реалізації наміченої програми подальшого розвитку економічної інтеграції в Західній Європі виявиться насамперед від економії на масштабах виробництва, зниження витрат виробництва, прискорення НТП, підвищення темпів економічного зростання, поліпшення умов торгівлі.

Становлення й розвиток західноєвропейської інтеграції відбувається у досить тривалий строк — майже півстоліття. Пояснюється така повільність тим, що, поряд із позитивними умовами інтеграції в регіоні, є й ускладнюючі моменти. До них належить досить значний перепад економічних потенціалів країн-членів, неоднаковий рівень економічного розвитку. Про це свідчать дані табл. 12.1 за 2008 р.

Таблиця 12.1

ВВП держав-членів ЄС (за ПКС)

Країна	ВВП		
	абс., млрд. дол.	% до ЄС	на душу населення, тис. дол.
Німеччина	2 863	18,7	34,8
Велика Британія	2 281	14,9	37,4
Франція	2 097	13,7	32,7
Італія	1 801	11,7	31,0
Іспанія	1 378	9,0	34,1
Нідерланди	688	4,5	41,3
Польща	685	4,5	17,8
Бельгія	399	2,6	38,3
Швеція	358	2,3	39,6
Греція	351	2,3	32,8
Австрія	325	2,1	39,6
Румунія	278	1,8	12,5

Чехія	274	1,8	26,8
Португалія	245	1,6	22,0
Данія	214	1,4	38,9
Угорщина	204	1,3	20,5
Фінляндія	201	1,3	38,4
Ірландія	199	1,3	47,8
Словаччина	123	0,8	22,6
Болгарія	96	0,6	13,2
Литва	66	0,4	18,4
Словенія	62	0,4	30,8
Латвія	42	0,3	18,5
Люксембург	41	0,3	85,1
Естонія	29	0,2	21,9
Кіпр	23	0,2	29,2
Мальта	10	0,1	24,2
ЄС	15 333	100,0	33,8

Джерело: [www.cia.gov]

Європейський Союз є осередком, що стимулює загальноєвропейський інтеграційний процес. До нього тягнуться країни Центральної та Східної Європи. Союз складається з 27 країн.

Як один з проявів поширення інтеграційних процесів у Європі слід розглядати угоду Європейського Союзу з Європейською асоціацією вільної торгівлі (ЄАВТ) про утворення європейського економічного простору.

II. Європейська асоціація вільної торгівлі

Угода про заснування ЄАВТ була підписана в 1960 р. на принципах дещо інших, ніж в ЄС. Країни, що об'єдналися у ЄАВТ (тоді їх було 7), заперечували ідею повної інтеграції й утворення наднаціональних структур, інтеграція передбачалась тільки у формі вільної торгівлі. Згодом виявилось, що штучна затримка інтеграційного процесу на одній із стадій його розвитку гальмує весь процес і знижує його ефективність. Поступово з ЄАВТ вийшли найголовніші її засновники — Велика Британія, Данія, Швеція, Португалія, Австрія), які приєдналися до Європейського Союзу.

Нині ЄАВТ являє собою організацію з не дуже потужним внутрішнім ринком; до неї входять: Швейцарія, Норвегія, Ісландія і Ліхтенштейн. Головною метою організації є розвиток торгівлі між країнами-членами на умовах добросовісної конкуренції, сприяння розширенню світової торгівлі, усунення торговельних перепон. Незважаючи на утворення спільної торговельної зони, переважна частина товару кожної з країн ЄАВТ припадає на ринки ЄС.

III. Специфіка інтеграції східноєвропейських країн

Сучасна (повоєнна) історія східноєвропейської інтеграції безпосеред-

ньо пов'язана з утворенням і відносно тривалим функціонуванням **Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ)**.

Рішення про створення РЕВ як інтеграційного угруповання соціалістичних країн було прийнято в Москві в 1949 р. Практична діяльність тривала до червня 1991 року. В різні роки РЕВ об'єднував Албанію, Болгарію, Угорщину, В'єтнам, НДР, Кубу, Монголію, Польщу, Румунію, СРСР, Чехословаччину.

РЕВ функціонував паралельно з ЄС понад 30 років. І хоча РЕВ являв собою форму інтеграції соціалістичних країн, його цілі були ідентичні цілям інтеграції ринкових економік Західної Європи. РЕВ сподівалась отримати вигоди від спеціалізації, економії від масштабу виробництва, вільного переміщення праці, промислового співробітництва та обміну технологіями.

Разом з тим домінуючою передумовою РЕВ був чинник політичний та ідеологічний.

Механізм економічного співробітництва в рамках РЕВ спирався на міждержавні угоди, які виконувалися за допомогою командних методів і були спрямовані на централізований обмін товарами.

Такий механізм зовнішньоекономічних зв'язків повністю відповідав неринковим адміністративно-командним системам управління народним господарством, котрі були притаманні країнам східної блоку. Економічне співробітництво країн-членів РЕВ, яке здійснювалось через посередництво центральних державних органів, не забезпечувало відкритості економік цих країн у взаємовідносинах між ними.

В РЕВ домінувала натуралізація товарообміну, що регулювався на урядовому рівні, коли товари не продавались, а розподілялись держпланами.

Перевідний карбованець так і не набув якостей колективної валюти (на зразок ЕКЮ) і виконував функції лише розрахункової одиниці. Якщо не було урядових домовленостей про поставки, то на перевідні карбованці, скільки б їх не було, нічого не можна було купити. Цим пояснювалась незацікавленість країн-учасниць РЕВ мати позитивне сальдо в перевідних карбованцях. Подібний механізм зовнішньоекономічного співробітництва виключав формування ринкових відносин, підміняючи їх прямим товарообміном, позбавляючи підприємства будь-яких стимулів працювати на зовнішній ринок, сприяв консервації низького технічного рівня виробництва, незадовільної якості продукції і, в цілому, був гальмом технічного прогресу.

Водночас система товарообміну, що склалась, з усіма її вадами дозволяла учасникам РЕВ задовольняти за рахунок централізованих паливно-енергетичних та сировинних поставок більшу частину своїх зростаючих потреб, розплачуючись один з одним промисловими товарами, що, як правило, не знаходили збуту на світових ринках. В кінцевому

підсумку країни-члени РЕВ отримували певні стимули для підтримки співробітництва.

Перехід у двосторонніх відносинах, починаючи з 1991 р., на світові ціни з введенням розрахунків у вільно конвертованій валюті сприяв різкому скороченню товарообігу в рамках східного блоку, оскільки його учасники не мали достатніх-резервів В КВ для ведення такого роду операцій. Внаслідок цього торговельно-економічні зв'язки, що склалися протягом багаторічного існування РЕВ, стали розриватися. Такий розрив в умовах неможливості для колишніх соціалістичних країн широкого виходу на західні ринки завдав відчутного удару по економіці всіх без винятку членів нині вже не існуючого РЕВ. Відтак закономірною стала остаточна ліквідація цієї організації в червні 1991 р.

Після, розпаду СРСР, в тому ж 1991 році, на його теренах було проголошено утворення нової спільноти — **Співдружності Незалежних Держав (СНД)**. До цієї організації входять: Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Грузія, Казахстан, Киргизстан, Молдова, Росія, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан, Україна.

Цілями Співдружності в економічній та правовій галузях є:

- формування спільного економічного простору на базі ринкових відносин і вільного переміщення товарів, послуг, капіталів та робочої сили;
- координація соціальної політики, розробка спільних соціальних програм та заходів по зниженню соціальної напруженості у зв'язку з проведенням економічних реформ;
- розвиток системи транспорту і зв'язку, а також енергетичних систем;
- координація кредитно-фінансової політики;
- сприяння розвитку торговельно-економічних зв'язків країн-учасниць;
- заохочення та взаємний захист інвестицій;
- сприяння стандартизації та сертифікації промислової продукції і товарів;
- правовий захист інтелектуальної власності;
- сприяння розвитку спільного інформаційного простору;
- здійснення спільних природоохоронних заходів, надання взаємодопомоги в ліквідації наслідків екологічних катастроф та інших надзвичайних ситуацій;
- здійснення спільних проектів і програм в галузі науки і техніки, освіти, охорони здоров'я, культури і спорту.

Координує співробітництво органів виконавчої влади держав-учасниць СНД в економічній, соціальній та інших сферах загальних інтересів — Рада голів урядів. Останній, згідно зі Статутом СНД, збирається на

засідання 4 рази на рік. Позачергові засідання Ради можуть скликатися за ініціативою уряду однієї з держав-учасниць.

Відповідно до Статуту СНД передбачається функціонування Економічного Суду, органів галузевого співробітництва, інших інститутів.

Однак передчасне інституційне об'єднання дій країн СНД в соціально-економічній галузі без формування національних ринкових систем може перетворити Співдружність у штучне утворення.

Лише заходи щодо розвитку приватнопідприємницької інтеграції або інтеграції знизу дозволять призупинити реальний процес дезінтеграції і, в кінцевому підсумку, покласти початок реінтеграції країн СНД. Зрозуміло, що інтеграційні інститути повинні створюватись в разі необхідності в міру розвитку приватнопідприємницької інтеграції.

У 1993 р. держави-члени СНД підписали угоду про створення Економічного Союзу, яке передбачало вільний рух товарів, послуг, капіталів, робочої сили; узгодження валютної і податкової політики; сприяння інвестуванню між країнами Співдружності; підтримку виробничої кооперації й таке інше. Проте реально мало чого з цих цілей було досягнуто. Як вже зазначалося, СНД сьогодні відповідає рівневі зони преференційної торгівлі. Пропозиції уряду України щодо побудови механізму зони вільної торгівлі одержали підтримку в 2003 р. урядами Росії, Білорусі й Казахстану в рамках так званого Єдиного економічного простору (ЄЕП). Але це рішення поки що не втілюється у життя. В межах СНД утворюються локальні об'єднання з більш тісними зв'язками: Співтовариство Росії і Білорусі, ЄврАзЕС, ГУАМ (Грузія, Україна, Азербайджан, Молдова). Така різновекторність напрямків інтеграції багато де в чому пояснюється розбіжностями в орієнтаціях політичних сил в країнах-членах.

У 1992 р. було засноване співтовариство - **Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС)**. Воно складається з 12 держав: Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Сербія, Туреччина, Україна. Цілями ОЧЕС є: розвиток багатостороннього й двостороннього співробітництва; поліпшення умов для підприємницької діяльності; співробітництво в провідних галузях економіки, зокрема, утворення спільної транспортної системи; співробітництво по запобіганню забруднення Чорного моря. В 1999 р. розпочав діяльність Чорноморський банк торгівлі й розвитку (ЧБТР), який має сприяти економічному розвитку країн Чорноморського регіону.

Серед інших інтеграційних угруповань Європи слід назвати такі:

- **Центральноевропейська угода про вільну торгівлю (ЦЕФТА);** утворена в 1993 р., до її складу входять: Болгарія, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Чехія, Угорщина; усі ці країни є членами ЄС;
- **Рада держав Балтійського моря (РДБМ)** утворена в 1992 р.; до неї входять 11 держав: Німеччина, Данія, Ісландія, Латвія, Литва,

Норвегія, Польща, Росія, Фінляндія, Швеція, Естонія. Рада є координуючим органом країн Балтійського регіону і покликана сприяти більш тісному регіональному співробітництву в економіці, насамперед, в галузях транспорту, зв'язку, туризму, охорони довкілля.

IV. Умови та передумови загальноєвропейської економічної інтеграції

Досягнутий у рамках ЄС етап розвитку європейської інтеграції знаменує не лише зрілість, але й незворотність цього процесу.

Європейський Союз являє собою те інтеграційне ядро, котре притягає до себе інші європейські країни. Тим самим створюється основа для формування загальноєвропейської економічної інтеграції.

У підготовленій під керівництвом голови Європейської Комісії Жака Делора так званій «Білій книзі» «На зорі ХХІ століття», вказується на те, що кордони Європейського економічного простору не обмежуються територіями країн Союзу, а простягаються аж до самого Уралу.

Реальна загальноєвропейська економічна інтеграція відбуватиметься в міру формування політико-правових, економічних та соціальних умов та передумов включення східноєвропейських країн до Європейського Союзу. В Копенгагені глави держав та урядів Європейського Союзу в червні 1993 року затвердили критерії, котрим повинні будуть задовольняти європейські країни перш ніж вони зможуть вступити до Союзу. До них, зокрема, відносяться: стабільні інститути, правова держава, гарантії прав людини і поважання меншин, функціонуюча ринкова економіка.

Що ж стосується включення в Європейський Союз Білорусії, Росії та України, то рішення прийматимуться у відповідності з реальною зацікавленістю західноєвропейського бізнесу, котра у свою чергу визначатиметься ступенем глибини і цілеспрямованістю соціально-економічних реформ в цих країнах.

Як вже зазначалося, важливим кроком до загальноєвропейської інтеграції було утворення **Європейського економічного простору (ЄЕП)** між Європейським Союзом і Європейською асоціацією вільної торгівлі. Угода про простір передбачає вільний рух товарів, послуг, капіталів і робочої сили, а також узгодження політики в галузях економіки, наукових досліджень, довкілля, в соціальній сфері.

12.4. Особливості розвитку економічних взаємозв'язків у Північній Америці

Інтенсивно інтеграційні процеси розвиваються в Північній Америці. В зовнішньоекономічному плані США також включились в інтеграційну модель міжнародної економічної взаємодії. Так, вся територія **Північної Америки охоплена Північноамериканською угодою про вільну торгівлю (НАФТА)**, укладеною в 1992 р. (набула чинності в 1994 р.).

Протягом тривалого часу (1988-1992 рр.) інтеграційні процеси відбувались тут переважно на корпоративному та галузевому рівні і не були пов'язані з міждержавним (наддержавним) регулюванням.

Про масштаби економічної взаємозалежності цих країн на основі взаємної торгівлі, руху капіталів та виробничого співробітництва можна судити на підставі таких даних: на початку 1990-х років в США реалізувалось близько 80% канадського експорту (або 20% ВВП Канади), що трохи менше частки ЄС. Для США канадський ринок також є найбільшим серед іноземних — 70% імпорту Канади становлять американські товари. Мексика — це величезний потенційний ринок споживчих товарів, тут також найнижчий рівень зарплати. При сукупному населенні цих трьох країн понад 360 млн. чоловік торговельний обіг між ними становив близько 240 млрд. доларів. Торговельний обіг лише між Канадою та США набагато перевищує обсяг будь-якої двосторонньої торгівлі в світі, а в майбутньому він зросте ще більше.

Зона вільної торгівлі за участю трьох названих країн робить їх повністю незалежними від зовнішніх поставок енергоресурсів. Виробники кожної з трьох країн отримують необмежений доступ на ринки двох інших. Сільське господарство і промисловість Канади та Мексики повинні виявитись у вигаду, використовуючи розроблені в США технологічні процеси. Поширення сучасної технології особливо сприятливе для Мексики, оскільки воно повинно сприяти зниженню рівня безробіття, котре в неї особливо велике. Винесення ж в Мексику американських виробництв дозволить північноамериканській продукції ефективніше конкурувати з товарами з Японії, Західної Європи та Південно-Східної Азії. Експерти пророкують, що найбільші виробництва переселяються в США, а найбільш спеціалізовані — в Канаду. Вільний приплив порівняно нескладних товарів в США з Мексики істотно зачепить матеріаломісткі і трудомісткі галузі промисловості, змушуючи або модернізувати їх, або переключити ресурси на більш складне виробництво. Угодою про вільну торгівлю передбачалося усунення всіх обмежень до 1998 року, полегшення взаємних капіталовкладень. Кожна країна-учасниця угоди встановлює свої зовнішні тарифи.

Процес лібералізації торгівлі в НАФТА відбувається поступово. З 1994 р. знижено митні податки в торгівлі промисловими і продовольчими товарами; в наступні 5 років зниження складало ще 5%. Остаточні митні податки були усунені в 2003 році; таким чином, процес усунення всіх обмежень затягнувся на 5 років довше, ніж передбачалося угодою (до 1998 року).

В США розраховують, що створення на континенті спільного ринку призведе до активізації американського бізнесу, значного збільшення робочих місць, підвищення темпів економічного зростання.

На переговорах про вільну торгівлю також розглядалось питання,

пов'язане з нанесенням шкоди навколишньому середовищу. Особливо велика забрудненість середовища в Мехіко та в мексиканських містах, розташованих неподалік від кордону з США.

Створення північноамериканського спільного ринку відкриває нові горизонти економічної взаємодії США і Канади з країнами Латинської Америки. Спочатку це відбуватиметься через зв'язки Мексики, котра має режим вільної торгівлі з п'ятьма державами Центральної Америки, а потім вибудується нова модель відносин інших латиноамериканських країн з могутніми північними сусідами.

Тристороння угода про вільну торгівлю передбачає також порядок врегулювання торговельних конфліктів, які виникають між його учасниками.

Економічне становище США у світі в наступному десятиріччі у дуже значній мірі визначатиметься характером інтеграційних процесів, до котрих залучаються не лише США, але й усі їх провідні партнери.

12.5. Специфіка Латиноамериканських інтеграційних процесів

Дослідження Міжамериканського банку розвитку дозволило виявити три моделі інтеграції в Латинській Америці:

- 1) спільний ринок;
- 2) зону вільної торгівлі;
- 3) модель часткових економічних преференцій (переваг, пільг, привілеїв).

Найкращими прикладами зон вільної торгівлі слугували:

- **Латиноамериканська асоціація вільної торгівлі (ЛАВТ)**, котра була створена в 1960 р. і проіснувала до 1980 р.;
- **Карибська асоціація вільної торгівлі (КАРАФТА)**, що була створена в 1965 р. і проіснувала до 1973 р.

Однак жодна з цих організацій не реалізувала представлених цілей: поступова ліквідація торговельних бар'єрів; зниження митних стягнень.

Головною причиною їх краху виявилось те, що країни-учасниці цих угруповань торгували більше з США, ніж одна з одною. А відтак всередині цих організацій відсутніми були стимули, котрі працювали в ЄС.

Прикладом спільного ринку служить **Андська група** (Андський пакт або Картахекська угода), яка створена в 1969 р. деякими колишніми членами ЛАВТ (Болівія, Перу, Еквадор, Венесуела). Вони вважали, що потрібно щось більше, ніж лише вільна торгівля. А відтак Андська група передбачає:

- єдині зовнішні тарифи;
- обмеження припливу іноземних інвестицій;
- інтеграційну політику в економічній та соціальній сферах.

Ці самі цілі ставлять перед собою такі угруповання:

- **Центральноамериканський спільний ринок (ЦАСР),**

створений в 1960 році, який включив п'ять країн (Коста-Ріка, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа);

- **Співтовариство і спільний ринок Карибського басейну (КАРІКОМ)**, створений в 1973 році; включає 14 країн (Антигуа і Барбуда, Гайана, Монтсеррат, Сент-Крістофер і Невіс, Сент-Вінсент і Гренадіни, Тринідад і Тобаго, Сент-Люсія, Суринам, Ямайка).
- **Спільний ринок країн Південного Конуса (МЕРКОСУР)**, створений в березні 1991 р.: включає чотири країни (Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай).

Ці угруповання також не ґрунтуються на стабільних загальних стимулах, притаманних ЄС.

Андська група вирішила розвивати промисловість у своєму субрегіоні і розміщувати підприємства в країнах-учасниках, що повинно було сприяти їх подальшому розвитку, але регіональні політичні і економічні проблеми завадили групі у повній мірі скористатися перевагами інтеграції, оскільки менше 5% сукупного торговельного обігу країн-учасниць припадало на їх торгівлю одна з одною. В 1987 р. група послабила обмеження на іноземні інвестиції, сподіваючись залучити додатковий капітал. Крім того, вихідна мета створення регіональної промисловості перетворилась в практику надання допомоги дрібним та середнім підприємствам регіону. До кінця 1960 р. ЦАСР вдалось усунути приблизно 80% торговельних обмежень серед країн-учасниць. Серйозною причиною труднощів є те, що вигоди від інтеграції непропорційно переливали до більш багатих і розвинутих країн-учасниць. Більш того, політичні проблеми в зоні асоціації перешкоджали подальшому прогресу.

14 членів **Карибського співробітництва (КАРІКОМ)** розширили співробітництво, поставивши за мету досягнення повної економічної інтеграції. Планом передбачалося вільне переміщення в регіоні товарів і капіталу, вироблення єдиних зовнішніх тарифів, перегляд правил визначення походження товарів, гармонізацію інвестиційних стимулів, координацію політики розвитку торгівлі і бізнесу, а також фінансову політику, створення до 1995 року кредитно-грошового союзу. Швидкість змін в Європі та високі темпи зростання економіки ряду країн в Азії спонукали членів КАРІКОМ усвідомити, що їм залишається або швидко просуватися, або виявитись далеко позаду.

Країни-учасниці **МЕРКОСУР** прагнуть підійти ближче ніж всі країни, що розвиваються, до формування субрегіонального торговельного блоку завдяки активізації та розширенню взаємної торгівлі, зняття митних тарифів між країнами-учасницями (до 1996 року), підвищення якості і конкурентоспроможності їх товарів, широкого залучення іноземних інвестицій, створення координуючого органа — Ради спільного ринку.

Однак у цієї субрегіональної організації виникли труднощі, які

пов'язані з величезними зовнішніми боргами її учасників, високим рівнем інфляції та «закритістю» економік. Аргентина і Бразилія, а також Уругвай мають більш відкриту економіку, тоді як в Парагваї ринкова економіка знаходиться^ початковій стадії розвитку. Двом останнім країнам знадобиться чимало часу, щоб збалансувати господарські структури і модернізувати промисловість, котра сьогодні поки що не у змозі конкурувати з партнерами по МЕРКОСУР. Існує також небезпека, що цей розрив в економічному розвитку країн може поставити Уругвай і Парагвай в залежність від Аргентини та Бразилії.

Модель часткових економічних преференцій найкраще ілюструє **Латиноамериканська асоціація інтеграції (ЛААІ)**, яка утворена в 1980 році і включає одинадцять країн (Аргентину, Болівію, Бразилію, Чилі, Колумбію, Еквадор, Мексику, Перу, Уругвай, Венесуелу, Парагвай).

До 1980 року стало зрозуміло, що **ЛАВТ**, яка була її попередницею, не працює: лише 14% річного торговельного обігу країн-учасниць можна було приписати перевагам, забезпеченим цією організацією, але й ці переваги, використали головним чином Мексика, Бразилія та Аргентина. Основна мета ЛАВТ полягала в знищенні всіх тарифних і нетарифних бар'єрів в торгівлі між країнами-членами і в поступовому просуванні організації до спільного ринку. Але на практиці з'ясувалось, що ця програма надто жорстка і амбіційна. На противагу їй і була створена **ЛААІ**, як набагато менш амбіційна і більш гнучка організація, котра надає своїм членам можливість встановлювати двосторонні угоди з включенням до них (за бажанням зацікавлених сторін) і інших країн. Це дозволяє країнам зі спеціальними інтересами розвиватись швидше, ніж у випадку, коли роз'єднані країни-члени змушені шукати компроміси, знижуючи тим самим ефективність угод. Проте до 1998 року лише 10,7% торговельного обігу членів ЛААІ припадало на торгівлю всередині організації. Замість скасування прикордонних тарифів ЛААІ розробила більш гнучку систему регіональних пільгових митних зборів та інші форми економічного співробітництва, але не запропонували графіка переходу до справжнього спільного ринку.

Більш амбіційна програма регіональної економічної інтеграції — проект «Підприємництво для обох Америк», в котрому планувалося створення зони вільної торгівлі для всіх держав Північної та Південної Америки. До кінця 1994 року Бразилія, Аргентина, Парагвай та Уругвай сподівались усунути всі тарифні бар'єри і створити географічне обмежену зону вільної торгівлі. Тарифи належало знизити на 20% на рік до повної відмови від них. Чотири країни сподіваються також на скасування винятків із загального правила і більш широке розповсюдження у світі ідеї зниження тарифів. Є підстави сподіватися, що ці проміжні кроки полегшать шлях до більш широкого співробітництва.

Проект «Підприємництво для обох Америк» — це проект створення

союзу на підставі розширення зони вільної торгівлі. Можливість створення такого союзу підкріплена двома чинниками: по-перше, встановленням демократичної форми правління майже у всіх американських країнах і, по-друге, просування в сторону заміни державного протекціонізму політикою лібералізації імпорту та приватизації ресурсів.

12.6. Відмітні риси економічної інтеграції в Азії

Основними інтеграційними утвореннями в Азії є **Асоціація Південно-Східної Азії (АСЕАН)**, яка створена в 1967 р. і включає десять країн (Бруней, Малайзія, М'янма, Індонезія, Таїланд, Сінгапур, В'єтнам, Камбоджа, Лаос та Філіппіни) та Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС), засноване в 1989 р.

АСЕАН — це одне із субрегіональних вогнищ інтеграції, націлене на послідовне проходження п'яти етапів інтеграції:

- 1) відкрита економічна асоціація;
- 2) зона вільної торгівлі з відміною тарифів та інших обмежень;
- 3) митний союз зі встановленням єдиних тарифів в торгівлі і в просуванні капіталу і праці;
- 4) економічний союз без будь-якої дискримінації з погодженням економічної політики країн-учасниць;
- 5) повна інтеграція з єдиною економічною політикою, спільною валютою та органами наднаціонального регулювання.

Згідно з наведеною класифікацією, зону торгівлі в системі АСЕАН відносять до першого етапу економічної інтеграції. Країни АСЕАН ще не дійшли до створення зони вільної торгівлі, проте вони співробітничать у справі її створення, у тому числі і в галузі зниження тарифів. В 1992 році її учасники поставили перед собою завдання протягом п'ятнадцяти років створити зону регіональної вільної торгівлі шляхом поетапного зниження тарифів всередині неї. Що ж стосується господарського зближення країн АСЕАН, взаємодоповнюваності їх економік, то ці процеси ще не набули широкого розвитку.

Кожна з країн АСЕАН тісно пов'язана з економікою Японії, США та з новими індустріальними державами Азії (Гонконгом, Південною Кореєю, Тайванем). Значна частина їх зовнішньої торгівлі припадає на торгівлю між місцевими філіями японських, американських, канадських, а також тайванських і південнокорейських корпорацій.

Модель інтеграції АСЕАН відрізняється від моделі північноамериканської та західноєвропейської тим, що інтегрування там йшло від створення єдиного ринку до економічного, валютного та політичного союзу, що супроводжувалось формуванням та зміцненням наднаціональних структур. В АСЕАН же інтеграційні процеси найбільш міцно охоплюють мікрорівень на основі діяльності ТНК.

Країни АСЕАН намагаються співробітничати в багатьох сферах, включаючи промисловість і торгівлю. В галузі промисловості робиться наголос на реалізацію спільних проектів і створення в різних країнах-учасниках середніх за розмірами галузей. В таких галузях 60% власності контролюється країною-господаркою, а 40% — рештою членів АСЕАН. На експорт продукції **СП** в країни АСЕАН розповсюджуються пільгові митні збори. Базовий договір про торговельні преференції всередині асоціації був схвалений ГАТТ і призвів до деякої лібералізації взаємної торгівлі.

Країни АСЕАН докладають зусиль щодо залучення іноземних інвестицій до регіону. Розроблено план Асеановської інвестиційної зони. Який передбачає усунення до 2010р. внутрішніх перешкод для інвестицій. Інші країни будуть користуватися пільговим режимом з 2020р. Головна мета – створення єдиного ринку капіталу в АСЕАН. Всі інвестори з країн-організацій одержують однаковий статус з національними компаніями.

За час свого існування АСЕАН успішно сприяла формуванню субрегіона вільної торгівлі. Однак в цілому процес оформлення економічних організацій в цьому регіоні істотно відставав від розвитку подій в Європі та Америці, хоча він і перетворюється у величезного імпортера капіталу.

Найбільшим в світі за територією й населенням інтеграційним угрупованням є **Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС)**. До нього входять 22 держави: Австралія, Бруней, Канада, Китай, Кірібаті, Малайзія, Маршалові острови, Мексика, Нова Зеландія, Папуа — Нова Гвінея, Республіка Корея, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, В'єтнам, Індонезія, Перу, Чилі, Японія, а також Росія (з 1997 р.). Частка країн АТЕС у світовому ВВП становить 60%, в світовій торгівлі — 40%, у золотовалютних резервах — 80% [10, с. 282].

АТЕС являє собою міждержавний форум, що має консультативний характер. Головною метою організації є узгодження політики в галузі торгівлі і інвестицій, співробітництво в таких галузях як енергетика, транспорт і телекомунікації, туризм, охорона довкілля. В 1993 р. в межах АТЕС утворено Комітет з торгівлі й інвестицій. Регулюванням підприємницької діяльності відає Тихоокеанський діловий форум і робочі групи. Передбачається створення зони вільної торгівлі до 2020 року.

На теренах СНД у 2001 р. утворилося об'єднання **Шанхайська організація співробітництва (ШОС)**. Крім країн СНД – Росії, Казахстану, Киргизстану, Таджикистану й Узбекистану – до неї входить також Китай. Спостерігачами при ШОС є Індія, Пакистан, Іран і Монголія.

Основними цілями ШОС проголошено:

- зміцнення взаємної довіри й добросусідських відносин між країнами-учасниками;
- організація ефективного співробітництва в політичній, торговельно-економічній, науково-технічній і культурній областях;

- спільне забезпечення й підтримка миру, безпеки й стабільності в регіоні.

В рамках реалізації «Програми багатостороннього торговельно-економічного співробітництва» в 2005 р. досягнута домовленість по проектах в галузі гідроенергетики, розвитку автотранспортних маршрутів, в науково-технічній і сільськогосподарській сферах. Того ж року була підписана угода про міжбанківське співробітництво.

Особлива увага приділяється співробітництву в енергетичній сфері. Росія, Казахстан і Узбекистан є значними постачальниками нафти й газу, а Китай – їх споживачами.

Серед інших інтеграційних об'єднань Азії й Азіатсько-Тихоокеанського регіону слід назвати:

- **«План Коломбо»** із спільного економічного й соціального розвитку в Азії й Тихому океані; утворений в 1951 р. і сполучає 24 держави Південної, Південно-Східної, Східної Азії, а також США, Австралію;
- **Асоціацію регіонального співробітництва Південної Азії (СААРК)**; утворена в 1985 р., сполучає 7 країн регіону (Бангладеш, Бутан, Індія, Мальдіви, Непал, Пакистан, Шрі-Ланка).

12.7. Основні економічні угруповання в Африці

Регіональні інтеграційні процеси розвиваються і на Африканському континенті, котрий має свої географічні, демографічні, економічні, екологічні та соціальні особливості (специфіку).

Найбільшою з африканських інтеграційних груп країн є **ЕКОВАС (Економічне співтовариство країн Західної Африки)**. До складу ЕКОВАС входять 16 країн Африки: Бенін, Гамбія, Гана, Гвінея, Ліберія, Малі, Мавританія, Нігерія, Буркіна-Фасо, Кот д'Івуар, Кабо-Верде, Гвінея-Бісау, Нігер, Сенегал, Сьєрра-Леоне, Того з населенням понад 180 млн чол. і ВВП понад 63 млрд дол. США при 345,4 дол. США на душу населення і 0,6% частки світового експорту.

У складі ЕКОВАС 4 комісії:

1. З торгівлі, мита, імміграції, кредитно-грошової системи та платежів.
2. З транспорту, телекомунікацій та енергетики.
3. З промисловості, сільського господарства та природних ресурсів.
4. З соціальних та культурних проблем.

Основні зусилля співтовариства спрямовані на ліквідацію внутрішніх тарифів та встановлення єдиного зовнішнього тарифу, що повинно перетворити ЕКОВАС в митний союз на зразок ЄС. Проте надто проблематичним є вихід ЕКОВАС на подібні до ЄС форми інтеграції, оскільки в регіоні існують й інші види міждержавного співробітництва, а також у

зв'язку з тим, що у країн-учасниць цієї організації відсутня зацікавленість в успішній діяльності її.

В Африці існують також й інші інтеграційні угруповання:

- Митний і економічний союз центральної Африки (ЮДЕАК); сполучає 6 країн: Габон, Камерун, Конго, Центральнаафриканську республіку, Чад, Екваторіальну Гвінею;
- Спільний ринок Східної і Південної Африки (КОМЕСА); сполучає 20 країн регіону;
- Південноафриканське співтовариство розвитку (САДК); сполучає 11 країн регіону.

Інтереси багатьох груп постійно стикаються один з одним. Майже всі групи прагнуть до співробітництва, створюючи ті чи інші форми інтеграції, котра найчастіше, здебільшого відбувається на низькому рівні. Африканські країни настільки бідні, а їх економічна активність настільки низька, що бази для їх співробітництва поки що практично нема. Майже всі африканські країни сподіваються в першу чергу на сільське господарство та природні ресурси як основні джерела доходу і прибутку від експорту. А відтак відсутні серйозні підстави для зниження бар'єрів на шляху просування первинних ресурсів. Промисловість в переважній більшості країн знаходиться на дуже низькому рівні розвитку, а тому скоріше потребує захисту, аніж відкриття ринків для вільної конкуренції, що суттєво утруднює створення зон вільної торгівлі. Здебільшого існуючі групи намагаються співробітничати в інших сферах, наприклад, в наданні транспортних послуг і розвитку інфраструктури, реалізації дрібних промислових проектів таке інше.

Запитання для самоконтролю

1. Визначте сутність економічної інтеграції.
2. В чому полягає сутність поняття «глобалізація»?
3. Що таке регіоналізація?
4. Які існують рівні міжнародної економічної інтеграції?
5. Визначте основні етапи формування Європейського Союзу.
6. Якими є основні цілі та напрями функціонування ЄС?
7. Що являє собою Європейська асоціація вільної торгівлі?
8. В чому полягають особливості інтеграції східноєвропейських країн?
9. Визначте цілі та функції НАФТА.
10. Які основні моделі інтеграції існують у Латинській Америці?
11. Визначте цілі та функції АСЕАН.
12. В чому полягають особливості АТЕС?

РОЗДІЛ 4. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МІКРОЕКОНОМІКИ

Глава 13. Регулювання міжнародної торгівлі

Ключові поняття:

Світова організація торгівлі (СОТ), Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС), принцип найбільшого сприяння; принцип національного режиму в міжнародній торгівлі; принцип захисту національної промисловості; принцип сприяння справедливій конкуренції; Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД); Міжнародний торговельний центр (МТЦ); Комісія ООН з питань права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ).

13.1. СОТ та її роль в регулюванні міжнародної торгівлі товарами

Світова організація торгівлі - головний міжнародний регулятор світової торгівлі. Вона перетворена з Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) в 1995 р. Оскільки основні положення й принципи ГАТТ увійшли до СОТ, іноді організацію означають спільною аббревіатурою: ГАТТ/СОТ.

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

Прийняття статуту планувалося на конференції ООН в Гавані, яка відбувалася в 1947-1948 роках. Але статут так і не був ратифікований через суперечливість в його тексті й через неоднаковість підходів до вирішення проблеми серед країн, що зібрались у Гавані (їх тоді було 23). Отож, утворення МТО не відбулося; проте залишився в силі один документ — протокол про тимчасову угоду, що регулює міжнародні торговельні

відносини до ратифікації статуту. Цей документ мав назву **Генеральної угоди з тарифів і торгівлі – ГАТТ (General Agreement on Tariffs and Trade – GATT)**. Таким чином, тимчасова угода стала основою організації, що діяла майже півстоліття.

Головною метою ГАТТ було забезпечення умов для розвитку міжнародної торгівлі, послаблення торговельних бар'єрів й регулювання торговельних спорів. Текст Генеральної угоди містив такі основні положення:

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

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

СОТ налічує більш півтори сотні членів (152 – на середину 2008 р.). Україна є членом СОТ з 2008 р. Штаб-квартира СОТ знаходиться в Женеві.

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

Функції СОТ:

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

Основні принципи діяльності СОТ:

Принцип найбільшого сприяння (принцип недискримінації). Він полягає в тому, що країна мусить надати своєму партнерові по СОТ такі є самі привілеї, які вона надає будь-якій іншій державі. Якщо уряд країни

застосовує якусь нову пільгу в торгівлі з іншою державою, то ця пільга обов'язково повинна поширитись на торгівлю з рештою країн-членів СОТ. Тобто не може бути односторонніх пільг, бо це означатиме дискримінацію інших партнерів.

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

Принцип захисту національної промисловості. Якщо все ж таки країна мусить ввести імпорتنі тарифи для захисту своєї промисловості, то це мають бути саме митні тарифи, а не торговельно-політичні заходи (квоти, дискримінаційні стандарти тощо).

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

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

Принцип дій в надзвичайних ситуаціях. Якщо країна потерпає від якогось непередбаченого лиха (стихія, соціальні заворушення), то вона може тимчасово вийти за межі взятих на себе торговельних обов'язків (може підвищити тариф, увести квоти тощо), але за узгодженням зі СОТ.

Принцип регіональних торговельних домовленостей означає, що для регіональних інтеграційних угруповань може встановлюватись особливий режим, виключення з узгоджених правил.

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

Найактуальнішою проблемою залишається удосконалення торговельних правил, які б задовольнили всіх учасників СОТ. В першу чергу, це стосується ліквідації тарифних і нетарифних обмежень, а також встановлення єдиних технічних стандартів на товари. Щодо торговельних аспектів інвестицій, то передбачається поширити на зарубіжні інвестиції такий же режим найбільшого сприяння, що існує в міжнародній торгівлі. Зберігається політика надання пільг країнам, що розвиваються: їх товари мають доступ на ринки розвинутих країн без тарифних обмежень і квотування. На першій Конференції СОТ (Сінгапур, 1996) одним з найважливіших завдань проголошено сприяння інтеграції країн, що

розвиваються, найменш розвинених країн і країн з перехідною економікою в “багатосторонню систему регулювання світової торгівлі”.

Світова організація торгівлі – це, з одного боку, організація, а, з другого – сукупність міжнародних правових документів, багатосторонніх торговельних договорів, що визначають права та обов’язки країн – членів у сфері міжнародної торгівлі та формування національних торгових політик.

У практиці регулювання міжнародної торгівлі існують чотири основних правила, установлених Генеральною угодою з тарифів та торгівлі.

Перше правило: захист національної промисловості здійснюється тільки за допомогою тарифів.

Незважаючи на те, що ГАТТ спрямована на поступову лібералізацію торгівлі, в ній визначається, що країни можуть бути змушені захищати національне виробництво від іноземної конкуренції. Однак ГАТТ вимагає, щоб захист здійснювався за допомогою тарифів. Застосування кількісних обмежень (імпортних квот, ліцензій) забороняється. Але за певних обставин країни можуть застосовувати обмеження як необхідний інструмент регулювання експорту та імпорту. Так, скасування кількісних обмежень не повинно поширюватися на:

- 1) заборони чи обмеження експорту, які тимчасово застосовуються з метою попередження чи послаблення критичного дефіциту харчових продуктів або інших товарів, що мають вагоме значення для експортуючої сторони;
 - 2) заборони чи обмеження імпорту або експорту, необхідні в зв’язку із застосуванням стандартів або правил класифікації, визначення сорту чи реалізації товарів у міжнародній торгівлі;
 - 3) обмеження імпорту будь-якого сільськогосподарського товару чи продукту рибальства, імпортованих у будь-якій формі, необхідні для здійснення заходів уряду, метою яких є тимчасове обмеження виробництва та продажу аналогічних вітчизняних продуктів;
 - 4) обмеження імпорту в зв’язку з проблемами з платіжним балансом.
- Умовами введення таких обмежень є такі:

- а) обмеження імпорту не повинні перевищувати рівень, необхідний для того, щоб відвернути загрозу серйозного скорочення грошових резервів чи зупинити таке скорочення, або у випадку, якщо сторона має вкрай малі грошові резерви, досягти розумного темпу збільшення її резервів;
- б) країни, що застосовують обмеження, повинні поступово їх послаблювати в міру покращення ситуації;
- в) при застосуванні обмежень країни зобов’язуються уникати завдання непотрібної шкоди комерційним чи економічним інтересам будь-якої іншої сторони;
- 5) країни, що розвиваються, з метою захисту нових галузей промисловості та для забезпечення економічного розвитку;

б) країни, що застосовують їх із міркувань безпеки тощо.

Застосування кількісних обмежень повинно мати недискримінаційний характер, тобто:

- обмеження не можуть застосовуватися відносно однієї країни, якщо їхня дія не поширюється на решту країн, які експортують чи імпортують аналогічний товар;
- не повинно вимагатися, щоб квоти, ліцензії на імпорт використовувалися для імпорту відповідного товару з певної країни;
- країна, яка вводить таке обмеження, має прагнути зберегти ті пропорції в торгівлі з іншими країнами, які б могли існувати при відсутності таких обмежень.

Коли країна має підстави для запровадження квот, то необхідно виконувати такі вимоги:

- квоти, які виражають загальний обсяг дозволеного імпорту, повинні бути фіксованими;
- розподіл квот здійснюється: а) на основі відповідних угод щодо розподілу часток квоти з усіма зацікавленими сторонами; б) в односторонньому порядку, на основі пропорцій, що склалися при імпорті відповідного товару з країн, що зацікавлені в його постачанні протягом попереднього репрезентативного періоду із урахуванням особливих чинників, які можуть вплинути на торгівлю цим товаром;
- країна забезпечує інформування зацікавлених сторін про загальну вартість чи кількість товару, яку дозволяються імпортувати протягом певного періоду; про будь-яку зміну такої кількості чи вартості; про частки квоти, яка розподіляється між країнами-постачальниками, у кількісному чи вартісному виразі [25, с.115].

Лібералізації торгівлі, як вважає ГАТТ сприяє підвищення питомої ваги адвалерних тарифів порівняно з комбінованими та специфічними. Члени СОТ нині застосовують 90% адвалерних тарифних ставок.

Друге правило: тарифні ставки повинні бути знижені та зв'язані, щоб уникнути подальшого підвищення.

Від країн потрібно, щоб тарифи й інші заходи, що використовуються з метою захисту внутрішнього ринку, були знижені, а там де можна – скасовані шляхом проведення багатосторонніх торгових переговорів. У результаті торговельних переговорів країни-члени СОТ домовляються відкрити свої внутрішні ринки для іноземних товарів і «зв'язують» себе відповідними зобов'язаннями.

Знижені та зв'язані в такий спосіб тарифи не підлягають підвищенню, про що вказується в національному Розкладі поступок країни. Розклад поступок є невід'ємною частиною правової системи ГАТТ.

Таким чином, суть концепції зв'язування тарифних ставок полягає в такому. Тарифні ставки, погоджені в ході переговорів, та інші зобов'язання, що беруть на себе країни, приводяться в Розкладах поступок. Кожна

країна-член СОТ має окремий Розклад поступок, і зобов'язана не накладати тарифи по ставках, що перевищують ставки, зазначені в їхніх Розкладах, а також повинна протягом певного терміну (для більшості країн він становить 5 років) поступово знизити ставку мита до мінімального узгодженого рівня. Держава також не повинна застосовувати заходи (як введення кількісних обмежень), які б призвели до зменшення Розміру тарифної знижки. Тарифні ставки, зазначені в Розкладі поступок, називаються зв'язаними тарифними ставками.

Отже, країна не може підняти тарифні ставки вище зв'язаних ставок, зазначених у графіках поступок. Графік також містить попередньо погоджені тарифні ставки по кожному товару і ставку тарифу, який країна погодила в ході переговорів «зв'язати». В ході торгових переговорів країна може погодитися зв'язати наявні ставки (наприклад, 10 %), чи нульові ставки; або зменшити ставки, наприклад з 10 % до 5 % і зв'язати знижені ставки. Також країна може зв'язати тарифні ставки граничним рівнем, що є більш високим, ніж рівень ставки, погодженої в ході переговорів про тарифне зниження. Тому країна, яка погодила зменшити тарифні ставки з 10% до 5 % може вказати, що при застосуванні зниженої імпоротної ставки зв'язана тарифна ставка буде складати 8 %. У цьому випадку країна може збільшити тарифи до 8 % у будь-який час, не порушуючи при цьому жодного з зобов'язань ГАТТ.

Країни-члени СОТ повинні надавати одна одній режим не менш сприятливий, ніж це передбачено в їхніх Розкладах. При цьому вони звільняють одна одну від мит, які перевищують ті, що визначені Розкладом, з урахуванням термінів, умов та застережень, які були передбачені в ньому.

Усі країни (розвинуті, ті що розвиваються, з перехідною економікою) зв'язали свої тарифні ставки в галузі сільського господарства, а в промисловості – понад 98 % імпорту промислових товарів у розвинуті країни і країни з перехідною економікою здійснюється по зв'язаних тарифних ставках. Обсяг імпорту в країни, що розвиваються, який надходить по зв'язаних тарифних ставках, становить 73%.

Прогресивне зниження ставок тарифів внаслідок прийнятих зобов'язань торговельних партнерів є одним з основних шляхів досягнення вільного доступу до ринку. Це сприяє піднесенню рівня стабільності системи міжнародної торгівлі та забезпечує передбачуваність, прогнозованість можливостей та умов доступу до ринку зацікавлених сторін.

Третє правило: торгівля на підставі положень режиму найбільшого сприяння (РНС).

Суть положень цього режиму зводиться до того, що торгівля не повинна бути дискримінаційною. РНС – умова, закріплена в міжнародних торгових угодах, що передбачають надання договірними сторонами один одному всіх прав, переваг і пільг, якими користується і/чи буде

користуватися будь-яка третя держава. Іншими словами, якщо країна-член СОТ надає іншій країні який-небудь тариф чи інші переваги щодо будь-якого товару, то вона повинна відразу і безумовно надати такий же режим аналогічним товарам інших країн. Наприклад, якщо країна І погоджується в ході торгових переговорів із країною ІІ зменшити імпордне мито з 10 % до 5 %, то знижена ставка мита стосується всіх країн-членів СОТ. Зобов'язання про надання РНС стосуються як імпортованих так і експортованих товарів незалежно від країни їхнього походження.

Зобов'язання про надання РНС не обмежуються тільки тарифами. Вони стосуються також:

- будь-яких зборів, зв'язаних з імпортом чи експортом;
- методики застосування тарифів, зборів;
- правил проведення експортних чи імпортних операцій;
- внутрішніх податків і зборів на імпорتنі товари, а також законів, постанов і вимог, що впливають на їхній продаж;
- застосування кількісних обмежень (наприклад, розподіл квот між країнами-постачальниками на недискримінаційній основі), де такі обмеження дозволяються.

Таким чином, зобов'язання, які беруть на себе країни щодо забезпечення РНС, поширюються на всіх членів СОТ і застосовуються відносно інструментів тарифного та нетарифного регулювання міжнародної торгівлі.

Однак існують деякі виключення з правил РНС. Так, одним з виключень є торгівля між учасниками регіональних торгових угод, у відношенні яких застосовується преференційний чи безмитний режим, а іншим виключенням – Генеральна система преференцій.

Країни в рамках регіональних угод можуть зменшувати тарифи й інші торгові бар'єри на преференційній основі. Більш низькі чи нульові тарифні ставки, які застосовуються в торгівлі між сторонами регіональних угод, не повинні поширюватися на інші країни.

Щоб захистити торгові інтереси країн, що не є учасниками регіональних угод, ГАТТ накладає строгі обмеження на укладення таких домовленостей, зокрема:

- країни-сторони регіональних угод повинні скасувати тарифи й інші торгові бар'єри, що впливають на значну частину всієї торгівлі між ними;
- домовленість не повинна привести до введення нових торгових бар'єрів у торгівлі з іншими країнами.

Домовленості можуть мати форму митних союзів, зон вільної торгівлі. В обох випадках торгівля між країнами-членами відбувається на основі звільнення від сплати мита, у той час як торгівля з іншими країнами ґрунтується на правилах РНС.

На сьогоднішній день існує більше 100 регіональних преференційних домовленостей. Регіональна торгівля стабільно зростає, складаючи усе більшу частину світової торгівлі.

Четверте правило: торгівля на основі положень національного режиму.

Принцип національного режиму доповнює принцип РНС і припускає, що імпортований товар, що перетинає кордон після оплати мита й інших зборів, повинен одержувати режим не менш сприятливий, ніж режим, який одержують аналогічні товари, виготовлені вітчизняними товаровиробниками. Тому країна не може накладати на імпортовані товари, після того як товар надійшов на територію країни після оплати мита на кордоні, внутрішні податки (наприклад податок із продажу) по вищих ставках, ніж ті, що застосовуються до подібних вітчизняних товарів. Аналогічно правила, які регулюють продаж і закупівлю товарів на вітчизняному ринку, не повинні бути більш жорсткими щодо імпортованих товарів.

Міжнародне регулювання сфери торгівлі послугами здійснюється на основі **Генеральної угоди про торгівлю послугами (ГАТС)**. Вона спрямована на сприяння економічному зростанню всіх торговельних партнерів та розвитку країн, що розвиваються, через поширення торгівлі послугами, і намагається досягти цього шляхом застосування до торгівлі послугами правил ГАТТ.

ГАТС охоплює міжнародну торгівлю послугами, за винятком послуг, що надаються органами державної влади, та багатьох авіатранспортних послуг.

ГАТС, по-перше, є комплексною угодою, оскільки містить головні правила, що стосуються всіх видів послуг, додатки щодо специфічних послуг та секторів, схеми специфічних зобов'язань для кожного члена, а, по-друге, рамковою угодою, що забезпечує стартові умови та правила, які сторони надалі будуть уточнювати та корегувати.

ГАТС містить загальні концепції, принципи і правила з торгівлі послугами, а також конкретні зобов'язання щодо лібералізації торгівлі в секторах і підсекторах послуг.

До найбільш важливих **загальних зобов'язань** відносяться такі:

1) забезпечення режиму найбільшого сприяння (РНС), який передбачає, що відносно «будь-якого заходу, який охоплюється цією Угодою, кожний Член повинен надати негайно і безумовно для послуг і постачальників послуг будь-якого іншого Члена режим, не менш сприятливий, аніж той, який він надає для таких же послуг або постачальників послуг будь-якої іншої країни». Однак країна може вживати заходи, несумісні з РНС, за умови, що такий захід відноситься до вилучень з

РНС. До причини, за якою деякі країни можуть робити винятки з РНС, відносять збереження преференційного режиму в торгівлі послугами в рамках регіональних або інших домовленостей; деякі країни з ліберальними режимами імпорту зробили винятки з РНС в секторах фінансових послуг та морських перевезень. Їх метою було збереження важеля для переговорів про лібералізацію торгівлі з країнами, які мають жорсткіші режими. Однак ці винятки не повинні призводити до підвищення бар'єрів у торгівлі послугами для інших (третіх) країн;

2) прозорість правил з торгівлі послугами. Це зобов'язання передбачає створення інформаційних і контактних пунктів. Кожна країна-член повинна створити не менше одного інформаційного пункту, в якому інші країни зможуть одержати інформацію про чинне законодавство і норми щодо торгівлі послугами в тих секторах, що їх цікавлять. Крім того, розвинуті країни для допомоги постачальникам послуг із країн, що розвиваються, повинні створювати контактні пункти, які зобов'язані надавати інформацію про технологію послуг, про комерційні і технічні аспекти надання послуг, про реєстрації, визнання й отримання професійних кваліфікацій. Кожна країна-член СОТ повинна також публікувати інформацію про всі заходи, що стосуються торгівлі послугами, та інформувати Раду торгівлі послугами про прийняття нових або внесення будь-яких змін до чинних законів, нормативних актів, які суттєво впливають на ринок послуг.

Уряди зобов'язуються давати відповіді на всі запити щодо конфіденційної інформації, яка стосується будь-яких заходів загального застосування або міжнародних угод;

3) взаємне визнання кваліфікації, необхідної для надання послуг. Фізичні та юридичні особи, що надають послуги, повинні одержати сертифікати або ліцензії та інші документи, що надають право займатися цією діяльністю. Тому країни-члени повинні укладати двосторонні і багатосторонні угоди для взаємного визнання кваліфікації, щоб одержати дозвіл на те, щоб займатись цією діяльністю;

4) правила щодо монополій, ексклюзивних постачальників послуг і іншої ділової практики, що обмежує конкуренцію. Постачальники послуг часто є монополістами на місцевих ринках. Крім того уряди іноді надають ексклюзивні права на торгівлю послугами обмежених кількості постачальників. Це забороняється правилами ГАТС. Якщо ж виникає така проблема, то постачальники послуг мають право обмежити торгівлю;

5) заходи, спрямовані на лібералізацію торгівлі, зокрема, на забезпечення більшої участі країн, що розвиваються. Розвинуті країни повинні виявляти певну гнучкість до країн, які розвиваються, що дозволило б останнім, беручи на себе зобов'язання:

- відкривати меншу кількість секторів послуг;

- лібералізувати меншу кількість типів операцій щодо надання послуг;
- поступово розширювати доступ на ринок згідно зі ступенем їх розвитку і створювати умови, спрямовані на посилення можливостей своїх вітчизняних постачальників послуг, їх потенціалу завдяки доступу до сучасних технологій, до інформаційних каналів і мереж.

Конкретні зобов'язання – це зобов'язання, що беруть на себе окремі країни щодо тих чи інших секторів послуг. У кожному з обраних секторів послуг країна зобов'язана брати зобов'язання щодо доступу на ринок, національного режиму та інші зобов'язання.

Національний режим передбачає, що «у секторах, які входять до національного Розкладу, і за виконання умов та кваліфікаційних вимог, обумовлених у ньому, кожний Член повинен надати послугам і постачальникам послуг будь-якого іншого Члена щодо всіх заходів які торкаються поставки послуг, режим не менш сприятливий, ніж той який він надає таким же своїм послугам або постачальникам послуг».

Національний режим має більше значення для послуг, ніж для товарів, оскільки послуги підлягають більше внутрішньому національному контролю, що визначає як методи, так і обсяги поставок у межах ринку.

Зобов'язання щодо доступу до ринку означають, що країна надає послугам та постачальникам послуг будь-якого Члена режим, не менш сприятливий, ніж той, який надається згідно з правилами і умовами, зазначеними в його Розкладі.

Умови доступу до ринку визначаються країнами залежно від сектора і способу поставки послуги.

Види умов, що можуть ставити країни, беручи на себе зобов'язання щодо доступу на ринок:

- обмеження кількості постачальників послуг (наприклад, іноземні банки і страхові компанії можуть створити тільки обговорену кількість філій або дочірніх підприємств);
- обмеження загальної вартості операцій з послугами або активів (наприклад, тільки 10% перестраховувальної вартості може належати іноземним компаніям);
- обмеження загальної кількості операцій з надання послуг або загальної кількості наданих послуг, тобто введення кількісних квот на імпорт іноземних послуг (наприклад, квота на кількість закупаваних за рубежем фільмів, публікацій і поліграфічних робіт, що здійснюються за винагороду);
- обмеження загальної кількості фізичних осіб, які можуть працювати в певному секторі послуг, або кількість фізичних осіб, яких постачальник послуг може найняти і які необхідні та мають безпосереднє відношення до поставки певної послуги (наприклад,

більшість членів Ради директорів повинна мати громадянство цієї країни);

- вимоги до конкретного типу юридичної особи або спільних підприємств, через які постачальник послуги може надавати послугу (наприклад, в сфері надання банківських, страхових послуг, дочірні підприємства мають бути інкорпоровані тобто мати статус юридичної особи);
- обмеження на участь іноземного акціонерного капіталу у формі обмеження максимального відсотка іноземного володіння акціями (наприклад, максимальна участь обмеження 49% акцій) чи загальної вартості індивідуальних або сукупних іноземних інвестицій.

Ці заходи не є дискримінаційними (можуть застосовуватися і для національних постачальників), однак використовуються для контролю над діяльністю іноземних постачальників на внутрішньому ринку шляхом кількісних та інших обмежень.

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

13.2. Міжнародне регулювання торгівлі економічними органами ООН

У регулювання міжнародної торгівлі важливе місце займають Конференція ООН з торгівлі й розвитку – ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development - UNCTAD) та Комісія ООН з питань права міжнародної торгівлі – ЮНСІТРАЛ (United Nations Commission on International Trade Law - UNCITRAL).

ЮНКТАД ЮНКТАД - орган Генеральної Асамблеї ООН, заснована в 1964 р. Її утворення ґрунтувалося на тій підставі, що ГАТТ була напівзакритою організацією, своєрідним „клубом обраних”, вхід до якого був закритим для багатьох країн. Тому за ініціативою соціалістичних і низки країн, що розвиваються, було вирішено створити орган в системі ООН, який би регулював міжнародну торгівлю за принципами, як передбачалося, більш справедливими. Головна ідея полягає в переносі наголосу в механізмі регулювання на користь країн, що розвиваються, особливо найменш розвинутих. Ці принципи знайшли особливе відбиття в «Хартії економічних прав і обов’язків держав», яку було розроблено ЮНКТАД і прийнято Генеральною Асамблеєю в 1976 р.

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

Головна мета ЮНКТАД – сприяння розвитку міжнародної торгівлі для прискорення міжнародного розвитку, особливо країн, що розвиваються,

допомога їм у вирішенні проблем, які виникають у зв'язку з процесами глобалізації та інтеграції в світову економіку на рівноправній основі.

ЮНКТАД досягає цих цілей шляхом досліджень та аналізу політики, міжурядових нарад, технічного співробітництва та взаємодії з підприємницьким сектором.

До основних завдань ЮНКТАД відносяться такі:

- аналіз тенденцій у глобальній економіці та оцінка їх впливу на розвиток;
- сприяння країнам, що розвиваються, зокрема найменш розвинутим країнам у максимальному посиленні позитивного впливу глобалізації та лібералізації торгівлі, а також їх інтеграції у міжнародну торговельну систему та активної участі в міжнародних торгових переговорах;
- вивчення глобальних тенденцій у потоках прямих іноземних інвестицій та їх вплив на торгівлю, технології, економічний розвиток;
- допомога країнам, що розвиваються в залученні інвестицій;
- допомога країнам, що розвиваються, в розвитку підприємств та підприємництва, зокрема, малих та середніх підприємств;
- допомога країнам, що розвиваються, та країнам з перехідною економікою в підвищенні ефективності установ сприяння торгівлі.

Діяльність ЮНКТАД проводиться за трьома напрямками:

1. Міжурядові наради із залученням експертів. Міжурядові переговори під егідою ЮНКТАД сприяють запровадженню справедливих умов торгівлі. Результати переговорів знайшли відображення у низці важливих документів.

ЮНКТАД приймала активну участь у розробці принципів «Нового міжнародного економічного порядку», який був ініційований політиками країн, що розвиваються. В цьому напрямку, зокрема, Конференція наполягає на обмеженні практики антидемпінгових заходів, які широко застосовуються розвинутими країнами проти менш розвинутих, на відмові від торговельних блокад та ембарго.

В розробці міжнародного механізму торговельної політики важливе місце займають заходи по визначенню преференцій для країн, що розвиваються. Так, у 1971 р. прийнята Угода про Загальну систему преференцій, яка передбачає пільговий режим для експорту країн, що розвиваються в промислово розвинені країни, а в 1985 р. – Угода про Глобальну систему преференцій між країнами, що розвиваються. Вони сприяють усуненню тарифних перепонів, поліпшенню структури експорту. Особлива увага приділяється найменш розвинутим країнам, що не мають виходи до моря (таких багато в Африці), й острівним країнам.

Оскільки сировина залишається поки що основним експортним товаром для найменш розвинутих країн, ЮНКТАД приділяє торгівлі сировиною особливої уваги. Утворено спеціальні дослідні групи з

сировинних товарів, укладено відповідні міжнародні угоди, підписано конвенції щодо умов торгівлі сировиною. За ініціативою ЮНКТАД була розроблена й прийнята Інтегрована програма для сировинних товарів (ШСТ) в 1976 році; метою програми є стабілізація цін на сировину й сприяння найменш розвинутих країнам щодо їх промислової обробки. У 1980 р. створено Загальний фонд для сировинних товарів, який надає фінансову підтримку щодо управління міжнародними запасами сировини та проведення досліджень й розробки проектів розвитку в галузі сировинних товарів. Прийнято міжнародні товарні угоди по какао, сахару, каучуку, джуту та джутовим виробам, тропічній деревині, олову, маслиновій олії, пшениці.

Крім суто торговельних, ЮНКТАД відає й іншими питаннями міжнародного економічного співробітництва. Це валюта і фінанси; морські перевезення; страхування передачі технологій; міжнародні інвестиції. Так, з метою скорочення заборгованості країн з низьким рівнем доходів більш, ніж 50 країнам було списано боргів на суму 6,5 млрд дол.; розроблені у 1980 р. Керівні принципи міжнародних заходів щодо реструктуризації заборгованості; у 1995 р. прийнято рекомендації щодо співробітництва в галузі транзитних перевезень між країнами, що розвиваються, які не мають виходу до моря, а також між транзитними країнами, що розвиваються, та товариством докерів; у галузі морського транспорту прийнято Конвенції ООН: про проведення лінійних конференцій (1974 р.), про міжнародне морське перевезення вантажів (1978 р.), про умови реєстрації суден (1986 р.), про морські застави та іпотеку (1993 р.).

ЮНКТАД випустила в 1980 р. Добровільний кодекс конкуренції, який містить комплекс погоджених на багатосторонній основі принципів та правил контролю за діловою практикою. Він переглядається кожні п'ять років за участю Всесвітнього банку та СОТ з метою підвищення ефективності та рівноправності в питаннях конкуренції.

2. Проведення досліджень, аналіз стратегій та збір даних, які використовуються при нарадах представників урядів та експертів. Аналітична діяльність охоплює такі сфери: тенденції світової економіки та їх вплив на процес розвитку; макроекономічна політика; конкретні проблеми розвитку, використання успішного досвіду розвитку країнами, що розвиваються, й країнами з перехідною економікою; питання, пов'язані з фінансовими потоками й заборгованостями. За результатами досліджень складається банк інформації, яка надається країнам-членам.

3. Надання технічної допомоги країнам, що розвиваються. Діяльність ЮНКТАД у галузі технічного співробітництва охоплює понад 300 проектів у більш ніж 100 країнах, на які вона щорічно надає близько 24 млрд дол. Серед них:

- автоматизована система митних даних, яка допомагає урядам модернізувати митні процедури та управління митними службами. Вона

використовується у більш ніж 60 країнах і вже стає міжнародним стандартом у галузі автоматизації митних процедур;

- система попереднього повідомлення про переміщення вантажів, яка допомагає африканським країнам у розвитку їхнього транспортного сектору з використанням комп'ютерних технологій для спостереження за переміщенням вантажів морськими та наземними шляхами;

- програма ЕМПРЕТЕК сприяння розвитку малих та середніх підприємств. Інформаційна мережа дає можливість підприємцям користуватися базами даних, які стосуються питань комерційної діяльності.

ЮНКТАД співробітничав з різними організаціями та країнами-донорами щодо надання технічної допомоги.

Головним завданням ЮНКТАД з початку ХХІ ст. стало проведення заходів щодо ефективної інтеграції всіх країн у світову торговельну систему.

Нині посилюється роль ЮНКТАД у вирішенні таких питань:

- діагностика причин відсутності прогресу в найменш розвинутих країнах у сфері розвитку та розробка рекомендацій щодо їх ліквідації;

- посилення підтримки співробітництва Південь – Південь;

- поширення міжнародного співробітництва щодо підтримки розвитку сировинного сектору;

- розроблення заходів щодо подолання негативних наслідків зміни клімату для торгівлі та розвитку країн, що розвиваються;

- розвиток енергетичного сектору з позицій залучення нових інвестицій в енергетичну інфраструктуру та розробку альтернативних джерел енергії, а також ефективного енергокористування;

- надання допомоги країнам у постконфліктному та посткризисному відновлюванні економічного механізму, пов'язаному з торгівлею та розвитком;

- розробка механізмів передавання технологій та їх глобального розповсюдження;

- взаємодія з організаціями системи ООН щодо сприяння країнам, що розвиваються, доступу на ринки розвинутих країн, які застосовують різноманітні тарифні бар'єри;

- сприяння лібералізації та поширенню торгівлі країн, що розвиваються в рамках програми «Сприяння торгівлі».

Таким чином, ЮНКТАД виступає в ролі координаційного центру ООН по комплексному розгляду проблем міжнародної торгівлі та розвитку, а також відповідних питань у галузі фінансів, технологій, інвестицій, інновацій.

МТЦ

МТЦ – спільний допоміжний орган технічного співробітництва між СОТ та ООН. Був утворений у 1964 р. в

рамках ГАТТ, а з 1968 р. увійшов також до структури ЮНКТАД. Членами МТЦ є члени СОТ та ЮНКТАД. Штаб-квартира знаходиться у Женеві.

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

Основні завдання МТЦ:

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

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

- розвиток ринку продуктів, що передбачається здійснити за рахунок підвищення якості товарів, підтримки експорту (особливо приватного сектору), його диверсифікації;
- розвиток ринку послуг. Надання послуг щодо техніки торгівлі також спрямовано, насамперед, на приватний сектор;
- торговельна інформація. Значна увага приділяється утворенню національної системи інформації по товарах, послугах, ринках і торговельній діяльності підприємств та організацій; кожна країна повинна мати таку систему;
- підготовка кадрів. Для успішного прориву на міжнародні ринки країна, що розвивається, має потребу в кадрах фахівців. Для цього МТЦ сприяє їх підготовці в національних навчальних закладах (надання стипендій тощо), організує практичне навчання на торговельних підприємствах, розповсюджує практику експортної діяльності, розвиває культуру підприємництва;
- організація міжнародних закупівель та поставок;
- оцінка потреб та розробка програм сприяння торгівлі. МТЦ розробляє і втілює національні й регіональні програми розвитку торгівлі, надає консультації з розробки національної зовнішньоторговельної політики.

Однією з головних програм МТЦ по регулюванню міжнародної торгівлі є «Сприяння торгівлі». Це – комплексна модель технічної допомоги в розвитку експорту, яка є основою його стратегічного розвитку та

функціонування. Модель розвиває торговий потенціал країн на трьох рівнях:

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

II рівень: установи сприяння торгівлі (УСТ);

III рівень: малі та середні підприємства (МСП).

Мета моделі – допомогти суб'єктам цих трьох рівнів у вивченні цільових ринків, знайти можливості для здійснення ефективних експортних операцій.

Модель технічної допомоги в розвитку експорту включає п'ять ключових завдань (напрямів діяльності):

- експортна стратегія. Відповідальні особи повинні правильно визначити пріоритети, розробити та реалізувати план розвитку експорту з врахуванням вимог ринку;

- підприємницький сектор у торговельній політиці. Керівні органи повинні інтегрувати підприємницький сектор у торговельну політику, в процес регіональних та багатосторонніх переговорів. Результатом таких заходів повинна стати розробка та реалізація торговельної політики, яка відображає потреби бізнесу;

- посилення позицій установ сприяння торгівлі. УСТ повинні надавати малим та середнім підприємствам, а також урядовим органам більш ефективні послуги, що приведе до збільшення експортних ресурсів МСП і дозволить УСТ організувати зростання торгового потенціалу;

- аналітична діяльність у сфері торгівлі. Необхідно розширити можливості клієнтів щодо одержання аналітичної інформації, яка стосується торговельної сфери, за допомогою МТЦ. Внаслідок цього керівні органи, УСТ та МСП зможуть приймати більш обґрунтовані рішення, а УСТ – більш ефективно надавати та розповсюджувати аналітичні послуги в торговельній сфері;

- конкурентоспроможність експортерів. Діючі та потенційні МСП-експортери повинні підвищити показники експортної діяльності та поширити присутність на ринку. Внаслідок цього підприємства зможуть добре вивчити можливості ринку та відповідним чином налагодити виробництво і впровадити ефективні методи міжнародного маркетингу.

Ці напрями діяльності ґрунтуються на трьох принципах, дотримуючись яких можна досягти більш значних результатів:

- концентрація, тобто розвиток не вшир, а вглиб і орієнтація на конкретні потреби клієнтів;
- охоплення, тобто розширення охоплення шляхом розвитку відносин стратегічного партнерства та мобілізації ресурсів;
- інтеграція, тобто відмова від розрізнених заходів на користь ініціативних, орієнтованих на клієнта дій.

Такий підхід дозволить МТЦ стати провідним партнером-постачальником технічної допомоги у сфері торгівлі та посилити конкурентоспроможність МСП на міжнародному ринку.

МТЦ розроблюються національні, регіональні та міжнародні програми, використання яких допоможе Центру реалізувати стратегічні цілі та завдання в сфері розвитку торгівлі.

ЮНСІТРАЛ

ЮНСІТРАЛ заснована в 1966 році. Вона є головним правовим органом ООН в галузі питань з права міжнародної торгівлі. Головна мета ЮНСІТРАЛ – зменшення та усунення розбіжностей, що виникають внаслідок застосування законів різних держав з питань міжнародної торгівлі, які перешкоджають міжнародним торговельним потокам, розвитку міжнародної торгівлі.

Основні завдання ЮНСІТРАЛ:

- сприяння узгодженню та уніфікації права міжнародної торгівлі;
- координація роботи міжнародних організацій в сфері права міжнародної торгівлі;
- сприяння широкій участі держав в існуючих міжнародних конвенціях і розробці нових міжнародних конвенцій з права міжнародної торгівлі;
- підготовка кадрів в галузі права міжнародної торгівлі, особливо для країн, що розвиваються.

Діяльність ЮНСІТРАЛ знаходить головне вираження в розробці й прийнятті конвенцій - документів, в яких містяться узгоджені норми, принципи й стандарти в галузі міжнародного торговельного права.

Законодавство, що розробляється Комісією, поширюється на такі галузі:

1. Міжнародна купівля-продаж товарів та пов'язані з нею угоди.
В цій галузі розроблені такі документи:
 - Конвенція про позову давність в міжнародній купівлі-продажу товарів (1974 р.);
 - Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська конвенція, 1980 р.). застосовуються положення Конвенції;
 - Правовий poradник по міжнародним зустрічним торговельним угодам (1992р.).
 - Керівництво ЮНСІТРАЛ для законодавчих органів щодо забезпечених угод (2009 р.).
2. Міжнародні перевезення. Основні документи цієї галузі:
 - Конвенція ООН про морське перевезення вантажів («Гамбурзьке право», 1978 р.);
 - Конвенція ООН про відповідальність операторів транспортних терміналів у міжнародній торгівлі (1992р.).

- Конвенція ООН про договори повністю або часткового морського міжнародного перевезення вантажів (2008 р.).

3. Міжнародний торговельний арбітраж та погоджувальні процедури. Комісією розроблені:

- Арбітражний регламент ЮНСІТРАЛ (1976р.);
- Погоджувальний регламент ЮНСІТРАЛ (1980р.);
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародний торговельний арбітраж (1985р.);
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародну комерційну погоджувальну процедуру (2002р.).

4. Державні закупівлі та розвиток інфраструктури. До основних документів відносяться такі:

- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про закупівлю товарів (робот) та послуг (1994р.);
- Порадник ЮНСІТРАЛ для законодавчих органів по проектам в галузі інфраструктури, які фінансуються з приватних джерел (2001р.).

5. Контракти на капітальне будівництво. В 1988р. був опублікований Правовий поради́ник ЮНСІТРАЛ зі складання міжнародних контрактів на будівництво промислових об'єктів.

6. Міжнародні розрахунки. До документів цієї галузі відносяться:

- Конвенція ООН про міжнародні перевідні векселі й міжнародні прості векселі (1988р.);
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародні кредитні перекази (1992р.);
- Конвенція ООН про незалежні гарантії та резервні акредитиви (1995р.);
- Конвенція ООН про поступку дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі (2001р.).

7. Електронна торгівля. В цій галузі розроблені закони:

- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про електронну торгівлю (1996р.);
- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про електронні підписи (2001р.).

8. Транскордонна неплатоспроможність. До цієї галузі відносяться:

- Типовий закон ЮНСІТРАЛ про транскордонну неплатоспроможність (1997р.);
- Практичне керівництво з питань співробітництва у справах транскордонної неплатоспроможності (2009 р.).

Важливим напрямом діяльності ЮНСІТРАЛ є технічне співробітництво та допомога в застосування законодавчих актів. Про успішне застосування законів свідчить використання їх різними державами. Вони беруться за основу при удосконаленні торговельного законодавства. ЮНСІТРАЛ розповсюджує інформацію про зміст правових документів із

зазначенням їх переваг. Технічне співробітництво та допомога країнам реалізуються шляхом виконання різних заходів: сприяння процесам регіональної гармонізації торговельного законодавства на основі відповідних документів Комісії, контроль за розробкою конкретних законів, які вводять у дію типові закони ЮНСІТРАЛ, тощо.

Склад ЮНСІТРАЛ обмежується 60-ма країнами-членами, які обираються за принципом ротації від регіонів: Африка, Азія, Східна Європа, Західна Європа, Північна Америка, Латинська Америка. Члени ЮНСІТРАЛ обираються строком на 6 років.

Секретаріат ЮНСІТРАЛ розташований у Відні; він нараховує 19 службовців, 11 з яких належать до професійного персоналу, а 8 є допоміжними адміністративними працівниками.

До Комісії належать шість робочих груп, які виконують підготовчу роботу, передбачену програмою ЮНСІТРАЛ. Тематика їхньої діяльності така:

- робоча група I - закупівлі;
- робоча група II – міжнародний арбітраж та погоджувальна процедура;
- робоча група III – транспортне право;
- робоча група IV – електронна торгівля;
- робоча група V – законодавство про неплатоспроможність;
- робоча група VI – забезпечувальні інтереси.

До складу кожної з робочих груп входять країни-члени Комісії. За допомогою Секретаріату вони складають проекти законів, які потім виносяться на розгляд Комісії.

Запитання для самоконтролю

1. Яка головна мета та функції СОТ?
2. У чому суть основних принципів діяльності СОТ?
3. Як здійснюється регулювання міжнародної торгівлі послугами?
4. Яке місце займає ЮНКТАД в регулюванні міжнародної торгівлі?
5. Які цілі та функції ЮНСІТРАЛ?
6. Як МТЦ сприяє розвитку торгівлі в країнах, що розвиваються?

Глава 14. Регулювання міжнародного руху чинників виробництва

Ключові поняття:

Міжнародне інвестування, міжнародний технологічний обмін, міжнародна міграція робочої сили, Багатостороння агенція з гарантії інвестицій, Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів,

Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, Міжнародна організація праці.

14.1. Регулювання міжнародного інвестування

Важливе місце в регулюванні міжнародного інвестування займають Багатостороння агенція з гарантії інвестицій – БАГІ (Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA) та Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів – МЦУІС (International Center for Settlement of Investment Disputes – ICSID).

БАГІ Агенція заснована в 1988 році. Місцезнаходження її – м. Вашингтон. До її складу входить 145 членів. Україна стала членом БАГІ з 1995 року.

Основні цілі:

- сприяння збільшенню притока інвестицій в країни, що розвиваються, через надання гарантій, включно страхування, по некомерційним ризикам;
- здійснення досліджень, збір і поширення інформації для сприяння інвестуванню;
- надання технічної допомоги країнам, проведення консультацій з інвестиційних питань.

Організаційна структура:

- Рада керуючих;
- Директорат;
- Комітет з розвитку;
- Президент.

Рада керуючих складається з тих самих осіб, що й Рада керуючих МБРР й виконує такі ж функції стосовно до цілей БАГІ.

Директорат складається з 24 виконавчих директорів та їх заступників. Президент МБРР за посадою є головою Директорату БАГІ. Директорат займається поточними справами.

Комітет з розвитку являє собою групу міністрів великих країн; вони здійснюють моніторинг з проблем розвитку в сфері економіки й фінансів.

Президент БАГІ призначається Директоратом за пропозицією президента МБРР. Займається організаційною роботою.

Основні напрями діяльності БАГІ. Вона була утворена з тим, щоб залучити потенційних інвесторів до країн, що розвиваються, убезпечити їх від некомерційних ризиків і таким чином стимулювати туди потоки інвестицій. До некомерційних ризиків належать: війни, соціальні вибухи,

експропріація вкладеного капіталу, неможливість переводу прибутку за кордон і таке інше.

Гарантії надаються тільки інвесторам із країн-членів БАГІ. Строк гарантій - 15-20 років по прямих інвестиціях, по позиках – понад три роки. Основна вимога надання гарантій: інвестор повинен бути резидентом країни-члена БАГІ; інвестиція ж може призначатися для будь-якої країни, навіть такої, що не входить до БАГІ.

Гарантії БАГІ, по суті, є страховкою, за одержання якої треба сплатити від 0,25% до 1,25% за кожні 100 доларів вартості гарантії.

БАГІ надає консультативні й рекламні послуги через спеціальний
МЦУІС Департамент політичних і консультативних послуг.
Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів заснований в 1966 р. Місцезнаходження його – м. Вашингтон. До складу Центру входить 139 членів.

Головна мета – сприяти притоку іноземних капіталів шляхом створення умов для примирення й урегулювання спорів між урядами й іноземними інвесторами. МЦУІС не є кредитною організацією в прямому розумінні слова; через це його незавжди включають до Групи Світового банку, хоча за цілями й організаційно він з нею пов'язаний.

Організаційна структура:

- Адміністративна рада;
- Технічний секретаріат;
- Президент.

Адміністративна рада складається з керуючих від кожної країни-члена й займається обговоренням найважливіших проблем Центру.

Технічний секретаріат виконує поточну роботу. Його очолює Генеральний секретар, який є віце-президентом Всесвітнього банку.

Президентом Центру є президент Всесвітнього банку.

Діяльність МЦУІС. Центр виступає в ролі арбітра між інвестором й урядом країни в разі виникнення конфлікту. Процес урегулювання інвестиційних спорів має дві форми: примирення й арбітраж. **Примирення** досягається в тому випадку, якщо вдається переконати обидві сторони у можливості вирішення конфлікт узгоджено, через взаємні поступки. Якщо ж примирення неможливе, то МЦУІС виносить аргументоване рішення на користь однієї з сторін; така процедура має назву **арбітражу**.

14.2. Регулювання міжнародного технологічного обміну

Предметом міжнародного регулювання на ринку технологій є насамперед охорона прав на винахід, промислові зразки, товарні знаки, що являють собою об'єкти інтелектуальної власності.

Будь-яке несанкціоноване використання інтелектуальної власності є порушенням прав власника. Стандарти, які приймаються різними країнами для захисту своїх винаходів, промислових зразків, товарних знаків, а також ефективність, з якою вони застосовуються, впливають на розвиток міжнародного технологічного обміну. Це пов'язано, по-перше, з тим, що економічна діяльність у більшості промислово розвинутих країн здебільшого стає насиченою науково-дослідними і технологічними розробками. У результаті їхня експортна продукція містить у собі дедалі більше технологічних і творчих складових, котрі підпадають під права інтелектуальної власності (ПІВ). Як наслідок — виробники зацікавлені в забезпеченні того, щоб вони не продавали свою продукцію, їхні права на патенти були адекватно захищені і це давало б їм можливість компенсувати свої витрати на науково-дослідні розробки. По-друге, в багатьох країнах, що розвиваються, після того, як були зняті відповідні обмеження на іноземні інвестиції, з'явилися нові можливості для виробництва запатентованої продукції на основі ліцензій або в рамках спільних підприємств. Однак готовність промисловців з розвинутих країн передавати свої технології залежить від того, наскільки система захисту ПІВ у країні-одержувачі може забезпечити їм те, що їх права власності на технології будуть адекватно захищені і не будуть узурповані місцевими партнерами, які можуть використовувати чужі розробки. По-третє, технологічні поліпшення продукції, яка попадає в міжнародну торгівлю, відповідають технологічним досягненням, які зробили репродукцію і виготовлення сурогатів простими і дешевими. У тих країнах, де законодавство з ПІВ не чітко впроваджується в життя, це призводить до виробництва підроблених товарів чи піратської продукції не тільки для продажу на вітчизняному ринку, й для продажу на експорт.

Проблемами захисту прав інтелектуальної власності займаються такі міжнародні організації як **Європейська патентна організація (ЄПО)**, **Світова організація інтелектуальної власності (СОІВ)**, **Світова організація торгівлі (СОТ)**.

Основними цілями **Європейської патентної організації**, створеної на основі Конвенції про видачу європейських патентів, підписаної в 1973 р. і ратифікованої в 1977 р., є: видача європейських патентів; розширення співробітництва між європейськими державами у сфері охорони винаходів, посилення патентного захисту; сприяння створенню і модернізації патентних систем у країнах, що розвиваються (підготовка кадрів і консультування, надання експертів і документації); здійснення наукової, інформаційної і видавничої діяльності (надання текстів Конвенції про видачу європейських патентів, наукових монографій, інформаційних матеріалів різними мовами, видання щомісячного «Службового вісника» і щорічного «Європейського патентного листка», щорічного звіту тощо). ЄПО також надає патентну інформацію більше, ніж з 50 країн і забезпечує патентний пошук [82, с. 372-374; 90, с. 229-234].

Сферою діяльності **Світової організації інтелектуальної власності**, створеної в 1970 р., є промислова власність, що стосується захисту прав на винахід, товарні знаки, промислові зразки, а також авторські права, в основному на літературні, музичні, художні, фотографічні й аудіовізуальні здобутки. Головні цілі СОІВ — охорона інтелектуальної власності в усьому світі на основі співробітництва між країнами і міжнародними організаціями (укладання нових міжнародних договорів, робота з удосконалювання національного законодавства в частині охорони прав інтелектуальної власності, технічна допомога країнам, що розвиваються); розширення адміністративного співробітництва між об'єднаннями (союзами) держав у галузі інтелектуальної власності; поширення інформації; підтримка при одночасному одержанні прав на винаходи, товарні знаки, промислові зразки чи моделі в декількох країнах [82, с. 374–378; 90, с. 129–136].

В адміністративному підпорядкуванні СОІВ знаходяться такі угоди:

- Паризька конвенція про захист промислової власності, перша редакція якої була підписана в 1883 р. Потім Конвенція багато разів переглядалася і доповнювалася. До неї сьогодні приєдналися 96 країн світу. Її мета — надання більш пільгових умов для патентування винаходів, промислових зразків, реєстрації товарних знаків іноземними громадянами;
- Мадридська конвенція про міжнародну реєстрацію товарних знаків (1891 р.);
- Мадридська угода про боротьбу з фальшивими даними про джерела походження товару (1883 р.);
- Гаазька угода про міжнародне депонування промислових зразків або моделей (1925р.);
- Ніццька угода про міжнародну класифікацію товарів і послуг для реєстрації товарних знаків (1957 р.);
- Ліссабонська угода про охорону даних про походження товару і їх міжнародну реєстрацію (1958 р.);
- Локарнська угода про міжнародну класифікацію промислових зразків або моделей (1968 р.);
- Договір про реєстрацію товарних знаків, підписаний у Відні в 1973 р.;
- Будапештська угода про міжнародне визнання депонування мікроорганізмів для цілей патентної процедури (1977 р.);
- Договір про патентну кооперацію, підписаний у 1970 р. у Вашингтоні, який передбачає можливість складання і подачі в національне відомство міжнародної заявки у випадках, коли заявник бажає забезпечити охорону винаходу в декількох країнах;
- Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів (1886 р.);

- Римська конвенція про захист прав артистів-виконавців, виробників фонограм і радіомовних організацій (1961 р.);
- Женевська конвенція про охорону інтересів виробників фонограм від незаконного відтворення їх продукції (1971 р.);
- Брюссельська конвенція про поширення несучих програм сигналів, які передаються через супутники (1974 р.).

У правовій системі **СОТ** однією із трьох її складових крім ГАТТ і ГАТС, є Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода ТРІПС).

Передумовами прийняття Угоди ТРІПС є наявність значних розходжень у стандартах, що регулюють охорону і реалізацію прав інтелектуальної власності, а також відсутність багатосторонніх правил, які стосуються міжнародної торгівлі підробленими товарами, що стало джерелом зростаючої напруженості в міжнародних економічних відносинах.

Угода ТРІПС ґрунтується на положеннях основних міжнародних конвенцій з прав інтелектуальної власності (ПІВ). Її важливою рисою є те, що закладений міжнародними конвенціями стандартний захист одержав правовий захист.

Від країн вимагається не вдаватися до дискримінації іноземців, а також між іноземцями та вітчизняними громадянами щодо набуття, обсягу та збереження прав інтелектуальної власності, тобто від країн вимагається поширення РНС та національного режиму.

До об'єктів інтелектуальної власності в Угоді ТРІПС відносяться:

- авторське право та суміжні права;
- товарні знаки;
- географічні позначення;
- промислові зразки;
- патенти;
- компонування (топографії) інтегральних мікросхем;
- нерозголошена інформація.

Авторське право та суміжні права. Головним предметом захисту авторського права є оригінальні літературні, наукові, художні товари та подібні роботи виконавців, продюсерів звукозаписів та організацій, що ведуть транслювання в ефірі.

Права власників авторських прав – це виключні права дозволяти іншими використовувати захищений товар. Дозвіл власників прав вимагається в таких випадках: право на репродукцію, виконання (публічне виконання твору в театральних закладах), запис (здійснення звукового запису твору), на художні фільми, телерадіомовлення, переклад та адаптацію.

Стандарти захисту ПІВ такі:

- захист авторського права поширюється на вислови, а не на ідеї, процедури, способи дії або математичні концепції як такі;

- країни-члени повинні виконувати Статті 1-21 Бернської конвенції;
- комп'ютерні програми охороняються подібно до охорони, що надається літературним творам;
- компіляція даних, яка завдяки відбору чи впорядкуванню її змісту є результатом інтелектуальної творчої діяльності, охороняється як така;
- автори комп'ютерних програм і звукових записів повинні мати право дозволяти або забороняти комерційний прокат широкому загалу.

Суміжні права – це права артистів-виконавців, виробників записів (фонограм), організацій телерадіомовлення. Виконавцям надається можливість запобігти наступним діям, якщо записи здійснюються без їхнього дозволу; захист, що надається виконавцям та виробникам фонограм, триває принаймні до закінчення 50-річного періоду; телерадіомовні організації повинні мати право заборони запису свої програм, їх відтворення та ретрансляцію через телерадіомовні засоби щонайменше 20 років.

Патенти. Будь-який винахід, на який має бути зареєстрований патент, повинен бути новим, включати винахідницьку стадію та бути придатним для промислового застосування.

Країни повинні видавати патенти на винаходи у всіх сферах технологій як для товарів, так і для процесів, включаючи ті, котрі застосовуються для виробництва товарів. Крім того, патенти повинні видаватися без дискримінації щодо місця винаходу, і незалежно від того, чи товари імпортовані, чи вироблені на внутрішньому ринку.

Патенти дають їх власникам ексклюзивні права власності. Це дозволяє власникам запобігати використанню захищених винаходів іншими. Виробники, що бажають використовувати запатентовані винаходи, повинні одержати відповідні ліцензії чи дозволи від власників таких патентів, які, як правило, вимагатимуть сплати належних роялті.

Якщо предметом патенту є **товар**, то треті особи можуть виробляти, продавати або імпортувати такий товар лише за згодою власника патенту. У тому випадку, коли запатентовано процес, треті сторони не можуть застосовувати **такий патент** без згоди власника відповідного патенту. Вони також не можуть без такої згоди продавати або імпортувати товари, які безпосередньо отримані з використанням запатентованого процесу.

В Угоді передбачається примусове ліцензування, якщо власник патенту відмовляється ліцензувати використання запатентованого винаходу, висуваючи необґрунтовані умови. Законодавством багатьох країн передбачається, що у випадку, коли запатентованого товару немає в наявності, або коли є в наявності за непомірними цінами, то уряд, виходячи з державних інтересів, може дозволити зацікавленому виробнику використовувати патент за умови виплати власнику патенту адекватних

роялті. Однак Угода закладає жорсткі умови для такого виду ліцензування з метою забезпечення того, щоб примусові ліцензії видавалися лише у виняткових ситуаціях і на об'єктивній основі.

Примусові ліцензії можуть видаватися лише, якщо зацікавленому виробнику не вдалося одержати дозвіл на розумних умовах:

- примусова ліцензія надаватиметься для використання переважно на внутрішньому ринку;
- її дія повинна бути закінченою, якщо та коли умови, що призвели до її видачі, перестали існувати;
- у випадку технології напівпровідників ліцензія повинна призначатися тільки для некомерційного використання державою або виправлення практики, яка в результаті судових процедур визнана антиконкурентною;
- видача такої ліцензії повинна бути для неексклюзивного використання;
- власник патенту повинен отримати адекватну винагороду, беручи до уваги економічну цінність такої ліцензії;
- власник патенту повинен мати право подавати апеляцію проти прийняття рішення щодо надання примусової ліцензії або проти будь-якого рішення стосовно наданої винагороди.

Незважаючи на те, що власники патенту мають ексклюзивні права власності на свої винаходи, вони не можуть приховувати технічну інформацію на них. Законодавство більшості країн вимагає від заявників на патенти розголошувати таку інформацію на товари чи процеси, які підлягають патентуванню, оскільки це дає можливість технічно кваліфікованим фахівцям зрозуміти і використовувати її для подальшої дослідницької роботи або для промислового використання після закінчення дії патенту. Така інформація може бути отримана будь-якою зацікавленою особою від патентного офісу після сплати необхідних платежів.

Ці вимоги щодо розголошення інформації дозволяють урядам при видачі патентних прав досягти дві мети. По-перше, надаючи виняткові (ексклюзивні) права, уряди дають винахідникам стимул та винагороду за їх винахідницьку діяльність. По-друге, вимагаючи від винахідників розголошення інформації про свої винаходи в державних інтересах, уряди намагаються забезпечити, щоб такі винаходи використовувалися на користь суспільства, а також для подальших технологічних науково-дослідних розробок. Незважаючи на те, що така інформація не може бути використана для комерційних цілей іншими особами до закінчення терміну дії патенту, вона відкрита для будь-якого університету, наукової установи чи бізнесового підприємства для проведення подальших досліджень. Вони можуть навіть подавати заявки на другий патент на основі раніше запатентованого винаходу.

Товарні знаки. Власники зареєстрованих товарних знаків мають виняткові (ексклюзивні) права не дозволяти третім сторонам використовувати ідентичні чи подібні знаки на товари, що схожі на ті, стосовно яких зареєстрований товарний знак, якщо таке використання призвело б до ймовірної плутанини.

Угода ТРІПС вимагає від країн-членів не запроваджувати щодо використання товарних знаків спеціальних вимог, які б, наприклад, могли нанести шкоду їх здатності відрізнити товари чи послуги одного підприємства від товарів чи послуг інших підприємств. Угода також зобов'язує країни скасовувати практику надання дозволів на використання іноземних товарних знаків тільки тоді, коли вони поєднуються з іншим товарним знаком вітчизняного походження.

Країни-члени мають можливість вільно визначати умови ліцензування і передачі прав на товарні знаки. Однак власники зареєстрованих товарних знаків не повинні бути зобов'язані давати ліцензію на використання товарних знаків. Крім того, вони мають право передавати права на товарний знак з передачею підприємства, якому належить товарний знак або без такої передачі.

Захист, що надається власникові зареєстрованого товарного знаку, ґрунтується на припущенні, що він буде використовувати його в торгівлі. Закони більшості країн передбачають скасування товарного знаку, якщо він не використовується упродовж визначеного часу.

Угода ТРІПС закладає деякі положення, які варто дотримуватись при скасуванні товарних знаків через їх невикористання. Вона передбачає, що будь-який зареєстрований товарний знак може бути анульованим лише в результаті безперервного терміну невикористання знака, щонайменше упродовж трьох років. При цьому необхідно враховувати обставини, що виникають незалежно від волі власника іноземного товарного знаку, наприклад, торговельні обмеження на імпорту товарів і послуг, що охороняються товарним знаком. Більше того, використання, наприклад, ліцензіатом повинно визнаватися як використання власником товарного знаку.

Угода ТРІПС зобов'язує країни-члени забезпечувати охорону промислових зразків, які повинні бути новими чи оригінальними. Власник захищеного зразка має виняткове (ексклюзивне) право на його використання і може перешкоджати третім сторонам, які не одержали його згоди створювати, продавати чи імпортувати вироби, скопійовані чи значною мірою скопійовані із захищеного зразка.

Географічні зазначення. Угода передбачає, що країни-члени повинні забезпечити законні засоби, щоб запобігти використанню будь-яких географічних зазначень, які вводять в оману широкий загал стосовно географічного походження товару, та будь-якого використання, яке є актом

недобросовісної конкуренції. Більш високі рівні захисту забезпечуються для географічних **зазначень**, які ідентифікують вина та спиртні напої. Географічні зазначення, які супроводжуються такими словами, як «сорт», «тип», «стиль», «імітація» тощо, також охороняються.

Компонування (топографія) інтегральних мікросхем. Захист повинен включати право щодо охорони імпорту, продажу чи розповсюдження з комерційною метою. Країни-члени повинні вважати незаконними такі дії, як імпортування, продаж або розповсюдження з комерційною метою інтегральних мікросхем і топографій, якщо вони здійснюються без дозволу власника прав. «Невинні порушники» можуть розпоряджатися наявною продукцією, передбаною до того, як їм стало відомо, що використання топографії є незаконним. Однак вони повинні сплатити власнику прав розумну суму роялті. Забороняється примусове ліцензування захищеного права за винятком окремих випадків.

Нерозголошувана інформація. В Угоді ТРІПС містяться положення, які вимагають, щоб закрита інформація – комерційна таємниця чи ноу-хау – користувались захистом. Такий захист вживається до інформації секретної, що має комерційну цінність через свою таємність, і яка підпадає під розумні заходи, щоб тримати її в секреті. Угода не вимагає, щоб закрита інформація трактувалася як форма власності, проте вона застерігає, що особа, яка на законних підставах має контроль над такою інформацією, повинна мати можливість перешкоджати її розголошенню, одержанню чи використанню іншими особами без її згоди таким чином, що не суперечить комерційній практиці.

Права інтелектуальної власності обмежені за термінами. Мінімальний період охорони відрізняється залежно від країни.

Мінімальний період охорони:

- патентів – 20 років з моменту подачі заяви на патент;
- товарних знаків – 7 років з моменту початкової реєстрації і кожного поновлення реєстрації. **Реєстрація відновлюється** на невизначений термін;
- промислових зразків – щонайменше 10 років.
- авторське право – впродовж життя автора плюс 50 років. Кінематографічні роботи: 50 років з моменту, коли робота була представлена на розсуд публіки. Фотографічні роботи або роботи прикладного мистецтва: 25 років після створення даної роботи. Виконавці та продюсери (виробники) фонограм: 50 років після закінчення календарного року, в якому був зроблений звукозапис. Мовлення: 20 років після закінчення календарного року, в якому відбулася передача в ефірі;
- топології інтегральних схем – 10 років з дати реєстрації або, коли реєстрація не потрібна, 10 років з дати першого використання.

З метою забезпечення того, щоб поліпшений і посилений захист ППВ не позначався негативно на передачі технологій на розумних комерційних умовах, передбачається, що країни можуть вживати відповідні заходи, включаючи заходи законодавчого характеру, для запобігання власниками інтелектуальної власності зловживанню своїми правами, а також прийняття практики, яка стримує торгівлю чи несприятливо впливає на передачу технологій.

В Угоді сформульовані зобов'язання урядів країн-членів передбачати у своєму національному законодавстві процедури і гарантії, спрямовані на те, щоб забезпечити ефективну реалізацію ППВ. Вимоги до процедур:

- повинні бути справедливими і ґрунтуватися на принципах рівноправності;
- не повинні бути складними, дорогими, встановлювати нереальні терміни, вести до необґрунтованих затримок;
- повинні передбачати можливість звертання в судові інстанції для перегляду остаточних адміністративних рішень і право виносити спірні питання на судові розгляди.

Виконання Угоди і дотримання урядами положень, що містяться в ньому, контролює Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності.

Уряди різних країн часто прагнуть обмежити з тих чи інших причин передачу технологій. Так, обмеження експорту новітньої технології пояснюється бажанням утримати технологічне лідерство на світовому ринку чи міркуванням національної безпеки. Обмеження імпорту технологій часто пов'язано з необхідністю зниження іноземної конкуренції, збереження робочих місць, чи невідповідністю національних стандартів іноземним технологіям.

З метою виконання умов міжнародних угод країни-учасниці вводять державний контроль за продажем технічних досягнень, що можуть бути використані для створення хімічної, бактеріологічної, ракетної зброї. Особливому контролю піддається вивезення технологій, призначених для створення продукції, що має мирне призначення, але які можуть бути використані і для виробництва зброї масового знищення.

Державні механізми міжнародного технологічного обміну бувають прямі, що здійснюються органами експортного контролю, методами митного і прикордонного контролю, і непрямі, здійснювані через державну систему реєстрації патентів і торговельних знаків.

14.3. Регулювання міжнародної міграції робочої сили

Регулювання міжнародної міграції робочої сили здійснює Міжнародна організація праці – МОП (International Labor Organization - ILO). Вона була утворена в 1919 р. як автономна організація в складі Ліги Націй; з 1946 року стала спеціалізованим закладом ООН. До неї входять 170

країн-членів, в тому числі Україна. Штаб-квартира знаходиться у Женеві. Особливістю МОП, яка відрізняє її від інших міжнародних організацій, є те, що представництво кожної країни-члена складається з трьох соціальних верств: від урядовців, від підприємців, від трудівників.

Головна мета МОП - сприяння встановленню соціальної справедливості в сфері праці, захист інтересів трудящих на основі соціального партнерства, поліпшення умов праці.

Після Другої світової війни основні цілі й принципи МОП знайшли підтвердження й розширення у Філадельфійській декларації, в якій наголос робився на широку співпрацю з країнами, що розвиваються.

МОП має чотири головні стратегічні цілі:

- розвиток і реалізація норм і принципів у сфері праці;
- створення більш широких можливостей для жінок і чоловіків щодо забезпечення достойної зайнятості;
- розширення охоплення й підвищення ефективності соціального захисту для всіх;
- зміцнення трьохсторонньої структури й підтримка соціального діалогу.

Функції: нормативна діяльність; технічне співробітництво; підготування досліджень і публікацій.

Нормативна діяльність полягає в розробці міжнародних Конвенцій і рекомендацій по регулюванню умов праці, зайнятості, прибутків, соціального забезпечення й основних прав людини й управління працею. Розробка нормативів є головним напрямком діяльності МОП. Держава-член зобов'язана регулярно надсилати до Організації звіти про виконання її Конвенцій, а також інформацію про відповідність національного законодавства нормативам МОП. Серед конвенцій важливе місце посідають питання заробітної плати, тривалості робочого дня, соціального страхування, відпусток, що оплачуються, служби найму робочої сили, робітничої інспекції. Конвенції й рекомендації МОП складають «**Міжнародний трудовий кодекс**», що є основою регулювання трудових відносин в країнах-членах.

Конвенції й рекомендації МОП – акти міжнародно-правового регулювання праці. Вони не є міжнародними договорами й не потребують ратифікації. Конвенції й рекомендації являють собою звернення до держав з побажанням включити відповідні норми в національне законодавство.

Конвенції й рекомендації МОП охоплюють практично усі питання у сфері праці. До них належать деякі основні права людини, зокрема, свобода об'єднання, право на створення організації, трудові відносини, політика в галузі зайнятості, умови праці, соціальне забезпечення, техніка безпеки й охорони праці, зайнятість і права мігрантів.

Положення мігрантів взагалі є однією з центральних проблем, що знаходиться в сфері уваги МОП. Ще на першій сесії Генеральної

конференції МОП у 1919 р. була прийнята рекомендація „Про взаємність в області відносин до трудящих-іноземців”. Права мігрантів забезпечуються Конвенцією №97 „Про трудящих-мігрантів”. Згідно з цим документом країни-члени МОП зобов’язуються діяти без дискримінації по ознаці національності, раси, релігії або статі і надавати не менш сприятливі, ніж для власних громадян, умови в заробітній платі, тривалості робочого часу, соціальній забезпеченості. Мігранти мають бути забезпечені житлом, мають право брати участь у колективних договорах. Послуги, що робляться мігрантам державними службами працевлаштування, надаються безкоштовно.

У Конвенції №43 (прийнята у 1975 р.) наголошується, що країни-члени МОП зобов’язані розробляти й здійснювати національну політику, спрямовану на сприяння й гарантію рівності можливостей у відношенні праці і зайнятості, соціального забезпечення для осіб, що перебувають на законних підставах, як мігрантам, так і членам їхніх родин.

Технічне співробітництво полягає в розробці й втіленню в життя проектів з різних аспектів трудових відносин в країнах-членах. Найактуальнішими темами проектів є: підготовка кадрів; зайнятість і розвиток; планування робочої сили; ринок праці; умови праці й виробниче середовище; соціальне забезпечення; трудові відносини; робітнича освіта; права трудящих-мігрантів; МОП і міжнародний профспілковий рух. Для реалізації технічних проектів МОП відряджує експертів та місії у відповідні країни.

Дослідницька діяльність МОП виявляється в підготовці оглядів ситуації в сфері праці в окремих країнах і регіонах, в аналізі галузевих і регіональних проблем праці; в оцінці тенденцій соціально-економічного розвитку. МОП публікує огляди, видає бюлетені з питань трудових відносин.

Організаційна структура:

- Міжнародна конференція праці;
- Адміністративна рада;
- Міжнародне бюро праці (секретаріат).

Міжнародна конференція праці - вищий орган. Кожна країна на її сесіях представлена чотирма делегатами: два - від уряду, один - від підприємців, один - від трудівників. Конференція розробляє конвенції й рекомендації з питань праці; в порядку контролю розглядає доповіді держав про застосування ратифікованих конвенцій; затверджує програму й бюджет організації.

В межах тристоронньої структури представників роботодавці й трудящі є соціальними партнерами; МОП сприяє соціальному діалогу між профспілками й роботодавцями при розробці національної політики із соціальних та економічних питань.

Кожні два роки Конференція приймає дворічну програму діяльності й бюджет МОП, який фінансується державами-членами. Конференція є також міжнародним форумом, на якому обговорюються трудові й соціальні проблеми, що мають світове значення.

Адміністративна рада - виконавчий орган. Вона складається з 56 членів (28 - представники урядів, по 14 - від підприємців і трудівників). Із загальної кількості 10 місць в урядовій групі резервується для десяти найрозвиненіших країн (серед них і Росія).

Міжнародне бюро праці готує документацію, збирає й поширює інформацію, здійснює дослідження, організує наради.

Секретаріат МОП, дослідницький центр і видавництво знаходяться у Женеві. Адміністрація й управління здійснюються через регіональні, обласні й галузеві бюро, які існують в понад 40 країнах. Адміністративній раді і Бюро допомагають тристоронні комітети, які охоплюють основні галузі промисловості. Рада і Бюро користуються також послугами **комітетів експертів** з таких питань:

- професійна підготовка;
- розвиток управління;
- техніка безпеки й охорона праці;
- трудові відносини;
- навчання трудящих.

Держави-члени МОП періодично проводять регіональні наради для вивчення питань з регулювання трудових відносин у тих чи інших регіонах.

Запитання для самоконтролю

1. Що являють собою БАГІ-МЦУІС, яке місце вони займають в регулюванні міжнародного інвестування?
2. Як здійснюється міжнародне регулювання технологічного обміну?
3. Які основні напрями угоди ТРІПС?
4. Які цілі та функції МОП?

Бібліографія

1. Амоша А., Вишневский В. К вопросу об оценке уровня налогов в Украине // Экономика Украины, - 2002 - №8.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 1995.
3. Береславська О.І. та ін.. Міжнародні розрахунки та валютні операції. – К.: КНЕУ, 2002.
4. Боринець С. Я. Міжнародні фінанси. – К.: Знання-Прес, 2002.
5. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. – Київ: Основи, 2000.
6. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1999.
7. Влияние многосторонних торговых инициатив на благосостояние развивающихся стран// БИКИ № 41, 2005.
8. Гаман М. В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід. — К.: Вікторія, 2004.
9. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2001.
10. Герчикова И.Н. Международные экономические организации. – М.: Консалтбанк, 2000.
11. Герчикова И.Н. Международные экономические отношения. – М.: АО “Консалт – банк”, 2001.
12. Гіл Ч. Міжнародний бізнес. – Київ: Основи, 2001
13. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ. /Кер. авт. кол. і наук. ред. Циганкова Т.М. – К.: КНЕУ, 2003.
14. Гольцберг М., Хасан-бек А. Основы финансового инвестирования. – К.: Знання, 1998.
15. Грейсон Дж. К., О`Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. – М.: Экономика, 1995.
16. Денберг Р.Л. Международное налогообложение. – М.: ЮНИТИ, 1997.
17. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі. – Київ: Україна, 1994.
18. Дэниелс Дж. Д., Радеба Ли. Х. – Международный бизнес: Учебник. – М.: Дело, 1994.
19. Економіка зарубіжних країн: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В., Ржепишевського К.І. – Київ: ЦУЛ, 2003.
20. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С., Сіваченка І.Ю., К.: – ЦУЛ, 2006.
21. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Сіваченка І.Ю., Логвінової Н.С. – К.: ЦНЛ, 2006.
22. Киреев А.П. Международная экономика : В 2-х ч. – Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1999.
23. Киреев А.П. Международная экономика: В 2-х ч. – Ч. I. Международная

- микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1997.
24. Кириченко О., Ковас І., Ятченко А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – Київ: Фінансист, 2000.
25. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент – СПб: Питер, 1998.
26. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. – М.: Финансы и статистика, 2000.
27. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Учебник. – СПб: Питер, 2004.
28. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей: Учебник. – М.: Прогресс, 1992.
29. Лук'яненко Д.Г., Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005.
30. Луцишин З. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – К.: Видавничий центр “ДрУк”, 2002.
31. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. – М.: Дело, 1999.
32. Лях Т.Б., О миграционной ситуации в странах ЕС // БИКИ № 24, 2004.
33. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. – В 2т; Т.І, М.: Республика, 1992.
34. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. – В 2т; Т.ІІ, М.: Республика, 1992.
35. Макогон Ю.В., Ляшенко В.І., Кравченко В.О., Регіональні економічні зв'язки і вільні економічні зони. – Донецьк: ДонНУ, 2005.
36. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. II / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1984.
37. МВФ о состоянии и перспективах развития мировой экономики// БИКИ № 52, 2005.
38. Международный менеджмент. Учебник для вузов / Под ред. С.Э. Привоварова. – СПб.: Изд-во “Питер”, 2000.
39. Международные стратегии экономического развития: Учебное пособие/Под общей редакцией академика Пахомова Ю.Н. – Киев-Донецк, 2001.
40. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Учебник – М.: Дело, 1995
41. Міжнародна економіка: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В. – Київ: ЦУЛ, 2004.
42. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник/За ред. Лук'яненка Д.Г. – Київ: КНЕУ, 2003.
43. Міжнародне оподаткування. Навч. посібник. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С., Слепця В.М. – К.: ЦНЛ, 2005.
44. Міжнародні організації: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В. – Київ: ЦУЛ, 2007.
45. Міжнародні стратегії економічного розвитку. Навч. посібник. / За ред.

- Козака Ю.Г., Єханурова Ю.І., Ковалевського В.В. – К.: ЦНЛ, 2005.
46. Міжнародні фінанси: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С., Ковалевського В.В., – Київ: ЦУЛ, 2007.
47. Міжнародні фінанси: Підручник /За ред. О.І. Рогача. – К.: Либідь, 2003.
48. Миронов А. Концепции развития транснациональных корпораций. – М., 1981.
49. Мозговий О.М. Фондовий ринок, - К.: КНЕУ, 1999.
50. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. Підручник. К., КНЕУ, 2003.
51. Об увеличении внешней помощи ведущими странами-донорами // БИКИ № 3, 2007.
52. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб: Изд.-во Михайлова В.А., 1999.
53. ООН: основные факты. Справочник. – М.: Весь мир, 2000.
54. О развитии мирового сектора финансовых услуг// БИКИ № 62, 2005.
55. Основи міжнародної торгівлі: Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: ЦУЛ, 2005
56. Оценка стабилизирующей роли прямых иностранных инвестиций// БИКИ № 27, 2007.
57. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г. Губський, Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – Київ: Україна, 1997.
58. Пейбро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М.: Прогресс, 1994.
59. Перспективы преодоления разногласий между развитыми и развивающимися странами ВТО// БИКИ № 23-24, 205.
60. Перспективы экономического развития в оценке экспертов ОЭСР // БИКИ № 4, 2007.
61. Портер М. Международная конкуренция: Учебник. – М.: Международные отношения, 1998
62. Портер М. Стратегії конкуренції – Київ: Основи, 1998.
63. Прогноз мирового рынка золота// БИКИ № 1-2, 2007
64. Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. Підручник. – К.: Либідь, 2005.
65. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник / Університет ім. Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин. – К., 1997.
66. Рогач О. ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються. – К., 1994.
67. Рокоча В.В. Міжнародна економіка. – Київ: Таксон, 2003.
68. Рокоча В. В., Плотніков О. В., Новицький В. Є., Кудирко Л. П. Транснаціональні корпорації: Навч. посібн. з нормативної навч. дисципліни «Транснаціональні корпорації». – К.: Таксон, 2001.
69. Роль сектора услуг в экономике стран ОЭСР// БИКИ № 53, 2005
70. Рут Ф.Р., Філіпенко А.С. Міжнародна торгівля та інвестиції: Підручник.

- Київ: Основи, 1998.
71. Сальваторе Д. Международная экономика / Пер. с англ. – М.: Ин-т внеш. экон. связей и управления, 1998.
72. Світова економіка: Підручник/За ред. Філіпенка А.С. – Київ: Либідь, 2000.
73. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора / Пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський. – К.: Основи, 1998.
74. Татеиси К. Вечный дух предпринимательства. – Киев: Укрзакордонвизасервис, 1992.
75. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент.: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 1998.
76. Томпсон А.А., Формби Дж. Экономика фирмы – М.: Бином, 1998.
77. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: Навч. посібник /За ред. С.О. Якубовського, Ю.Г. Козака, - К.: ЦНЛ, 2006.
78. Управління зовнішньоекономічною діяльністю/За ред. Кредісова А.І. – Київ: Віра – Р, 1998.
79. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: У 2 т. – Т1 / Д.Г. Лук'яненко, Л.Л. Антонюк та ін; За заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006.
80. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств. Навч. посібник. / За ред. Сіваченка І.Ю., Козака Ю.Г., Єханурова Ю.І. – К.: ЦНЛ, 2006.
81. Філіпенко А.С., Будкін В.С., Гальчинський А. С., Геєць В. М., Дудченко М. А. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть: Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів. – К.: Либідь, 2002.
82. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2001.
83. Фридмен М. Если бы деньки заговорили... - М.: Дело, 2002.
84. Хорошковський В.І. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями: еволюція, теорія, практика. К., „Інтелект”, 2002.
85. Хэррис Дж.М. Международные финансы. – М.: Международные отношения, 1996.
86. Циганкова Т.М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ. К., КНЕУ, 2003.
87. Циганкова Т.М., Гордєєва Т.Ф. Міжнародні організації. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. К., КНЕУ, 2003.
88. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В., Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – Київ: КНЕУ, 2001.
89. Шемет Т.С. Теорія і практика валютного курсу: Навч. посібник/ За ред. О.І. Рогача. – К.: Либідь, 2006.

90. Шрепpler X.A. Международные экономические организации. – М.: Международные отношения, 1999.
91. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
92. Энг М.В., Лис Ф.А., Мауер Л. Дж. Мировые финансы. – М.: ДеКА, 1998.
93. Argentina, Balance of Payments Statistics. Central Bank of Argentina. 2005. /www.bcra.gov.ar/.
94. Abbott Laboratories. Financial Tearsheet. Abbott Laboratories Official Site. 2005. /www.abbott.com/.
95. American Home Products. Financial Tearsheet. American Home Products Official Site. 2005. /www.ahp.com/.
96. Astra Zeneca. Financial Tearsheet. Astra Zeneca Official Site. 2005. /www.astrazeneca.se/.
97. Australia. Balance of Payments Statistics. Reserve Bank of Australia. 2005. /www.rba.gov.au/.
98. Azerbaijan. Balance of Payments Statistics. National Bank of Azerbaijan. 2005. /www.nba.az/.
99. Azerbaijan, Country Commercial Guide, U.S. Department of State, Washington, 2005.
100. Asian Development Bank. Country Data. 2005. /www.adb.org/.
101. BEA. US Investment within NAFTA. /www.bea.doc.gov/.
102. Bureau of Economic Analysis. Foreign Direct Investment in the United States: Operations of US Affiliates of Foreign Companies in 1998, Survey of Current Business, August 2000.
103. Bureau of Economic Analysis. Foreign Direct Investment in the United States: Detail for Historical-Cost Position and Balance of Payments Flows, 1987-99, August 2000.
104. Berggren C. The Volvo Experience: Alternatives to Lean Production in the Sweden Autoindustry. – London: The Macmillan Press, 1994.
105. BMW. Financial Tearsheet. BMW Official Site. 2005. /www.BMV.com/.
106. Brazil. Balance of Payments Statistics. Central Bank of Brazil. 2005. /www.bcb.gov.br/.
107. Bristol-Myers Squibb. Financial Tearsheet. Bristol-Myers Squibb Official Site. 2005. /www.bmw.com/.
108. Bulgaria. Balance of Payments Statistics. National Bank of Bulgaria. 2005. /www.bnb.bg/.
109. Canada. Balance of Payments Statistics. Bank of Canada. 2005. /www.bank-banque-canada.ca/.
110. Chile. Balance of Payments Statistics. Central Bank of Chile. 2005. /www.bcentral.cl/.
111. China. Balance of Payments Statistics. The People's Bank of China. 2005. /www.pbc.gov.cn/.
112. Colombia. Balance of Payments Statistics. Central Bank of Colombia. 2005. /www.banhue.banrep.gov.co/.

113. Czech Republic. Balance of Payments Statistics. National Bank of Czech Republic. 2005. /www.cnb.cz/.
114. Daimler-Chrysler. Financial Tearsheet. Daimler-Chrysler Official Site. 2005. /www.daimlerchrysler.com/.
115. Dunning, J. H. Multinational Enterprises and the Global Economy. MASS, 1993.
116. Dunning J.H. The Competitive advantage of Countries and Activities of Transnational Corp. 1992.
117. Dunning J. The Theory of Transnational Corporations. London. 1993.
118. Dunning, J. H. The Role of Foreign Direct Investment in a Globalizing Economy. BNL Quarterly Review. June 1995.
119. Dunning J. Alliance Capitalism and Global Business. London. 1997.
120. Economist Intelligence Unit. Country Data. 2005. /www.eiu.com/.
121. Electrolux. Financial Tearsheet. Electrolux Official Site. 2005. /www.electrolux.com/.
122. Eli Lilly. Financial Tearsheet. Eli Lilly Official Site. 2005. /www.lilly.com/.
123. Fiat. Financial Tearsheet. Fiat Official Site. 2005. /www.fiat.com/.
124. Financial Tearsheet. Worldscope / Disclosure, L.L.C., 2003. /www.oclc.org/firstsearch/databases/details/dbinformatin_worldscope.html/.
125. Financial Tearsheet. Disclosure Incorporated, 2003. /www.disclosure.com/.
126. Ford Motor. Financial Tearsheet. Ford Motor Official Site. 2005. /www.ford.com/.
127. Fortune Global 500. /www.fortune.com/lists/G500.html/.
128. France. Balance of Payments Statistics. Bank of France. 2005. /www.banque_france.fr/.
129. General Motors. Financial Tearsheet. General Motors Official Site. 2005. /www.gm.com/.
130. General Electric. Financial Tearsheet. General Electric Official Site. 2005. /www.ge.com/.
131. Germany. Balance of Payments Statistics. Bank of Germany. 2005. /www.bundesbank.de/.
132. Glaxo Wellcome. Financial Tearsheet. Glaxo Wellcome Official Site. 2005. /www.glaxowellcome.com/.
133. Hitachi. Financial Tearsheet. Hitachi Official Site. 2005. /www.hitachi.com/.
134. Honda Motor. Financial Tearsheet. Honda Motor Official Site. 2005. /www.honda.com/.
135. Howensite N. Foreign Direct Investment in the United States: New Investment in 1999, Survey of Current Business, June 2000.
136. Hungary. Balance of Payments Statistics. National Bank of Hungary. 2005. /www.mti.hu/mnb/mnbeng.htm/.

137. India. Balance of Payments Statistics. Reserve Bank of India. 2005. /www.reservebank.com/.
138. Indonesia. Balance of Payments Statistics. Bank of Indonesia. 2005. /www.bi.go.id/.
139. Intel. Financial Tearsheet. Intel Official Site. 2005. /www.intel.com/.
140. International Business. NY.: The Dryden Press, 2005.
141. International Monetary Fund. Balance of Payments Statistics. Yearbook. Washington, 2003.
142. International Monetary Fund. Balance of Payments Statistics. Yearbook. Washington, 2004.
143. International Monetary Fund. Balance of Payments Statistics. Yearbook. Washington, 2005.
144. International Monetary Fund. International Financial Statistics. Yearbook. Washington, 2002.
145. International Monetary Fund. International Financial Statistics. Yearbook. Washington, 2003.
146. International Monetary Fund. International Financial Statistics. Yearbook. Washington, 2004.
147. International Monetary Fund. International Financial Statistics. Yearbook. Washington, 2005.
148. Italy. Balance of Payments Statistics. Bank of Italy. 2005. /www.bancaditalia.it/.
149. Japan. Balance of Payments Statistics. Bank of Japan. 2005. /www.boj.or.jp/index.htm/.
150. Johnson & Johnson. Financial Tearsheet. Johnson & Johnson Official Site. 2005. /www.jnj.com/.
151. Kazakhstan. Balance of Payments Statistics. National Bank of Kazakhstan. 2005. /www.nationalbank.kz/.
152. Kazakhstan, Country Commercial Guide, U.S. Department of State, Washington, 2004.
153. L'économie contemporaine en 10 leçons [Texte imprimé] / Jacques Bichot,... Frédéric Carluier,... Fanny Coulomb,... [et al.] ; sous la dir. d'Ivan Samson,... - Paris : Sirey, 2003 (61-Lonrai : Normandie roto impr.) - XI-691 p.
154. Lucent Technologies. Financial Tearsheet. Lucent Technologies Official Site. 2005. /www.lucent.com/.
155. Malaysia. Balance of Payments Statistics. National Bank of Malaysia. 2005. /www.bnm.gov.my/.
156. Matsushita. Financial Tearsheet. Matsushita Official Site. 2005. /www.matsushita.com/.
157. Mazda Motor. Financial Tearsheet. Mazda Motor Official Site. 2005. /www.mazda.com/.
158. Merck. Financial Tearsheet. Merck Official Site. 2005. /www.merck.com/.

159. Mexico. Balance of Payments Statistics. Bank of Mexico. 2005. /www.banxico.org.mx/.
160. MIGA Member Countries. World Bank. News Release, October 2005 /www.miga.org/.
161. Mitsubishi Motors. Financial Tearsheet. Mitsubishi Motors Official Site. 2005. /www.mitsubishi-motors.co.jp/.
162. Mitsubishi. Financial Tearsheet. Mitsubishi Official Site. 2005. /www.mitsubih.com/.
163. Moldova. Balance of Payments Statistics. National Bank of Moldova. 2005. /www.bnm.org/.
164. Moldova, Country Commercial Guide, U.S. Department of State, Washington, 2004.
165. Motorola. Financial Tearsheet. Motorola Official Site. 2005. /www.motorola.com/.
166. NEC. Financial Tearsheet. NEC Official Site. 2005. /www.nec.com/.
167. Netherlands. Balance of Payments Statistics. National Bank of Netherlands. 2005. /www.dnb.nl/index.htm/.
168. New OECD Guidelines for Multinational Enterprises reinforce framework for the global economy. Organization for Economic Cooperation and Development. News Release, June, 2004. /www.oecd.org/.
169. Nissan Motor. Financial Tearsheet. Nissan Motor Official Site. 2005. /www.nissanmotors.com/.
170. Northern Telecom. Financial Tearsheet. Northern Telecom Official Site. 2005. /www.northerntelecom.com/.
171. Novartis. Financial Tearsheet. Novartis Official Site. 2005. /www.novartis.com/.
172. Peugeot. Financial Tearsheet. Peugeot Official Site. 2005. /www.peugeot.com/.
173. Peru. Balance of Payments Statistics. Central Bank of Peru. 2005. /www.bcrp.gob.pe/.
174. Pfizer. Financial Tearsheet. Pfizer Official Site. 2005. /www.pfizer.com/.
175. Poland. Balance of Payments Statistics. National Bank of Poland. 2005. /www.nbp.pl/.
176. Renault. Financial Tearsheet. Renault Official Site. 2005. /www.renault.com/.
177. Review of Foreign Direct Investment in France, OECD Report, April 2000.
178. Romania. Balance of Payments Statistics. National Bank of Romania. 2005. /www.bnro.ro/def_en.hm/.
179. Roche Holding. Financial Tearsheet. Roche Holding Official Site. 2005. /www.roche.com/.
180. Royal Philips Electronics. Financial Tearsheet. Royal Philips Electronics Official Site. 2005. /www.philips.com/.

181. Russia. Balance of Payments Statistics. Central Bank of Russia. 2005. /www.cbr.ru/.
182. Russia, Country Commercial Guide, U.S. Department of State, Washington, 2004.
183. Samsung. Financial Tearsheet. Samsung Official Site. 2005. /www.samsung.com/.
184. Siemens Financial Tearsheet. Siemens Official Site. 2005. /www.siemens.com/.
185. Singapore. Balance of Payments Statistics. Monetary Authority of Singapore. 2005. /www.mas.gov.sg/.
186. Smithkline Beecham. Financial Tearsheet. Smithkline Beecham Official Site. 2005. /www.sb.com/.
187. Sony. Financial Tearsheet. Sony Official Site. 2005. /www.sony.com/.
188. South Korea. Balance of Payments Statistics. Bank of Korea. 2005. /www.bok.or.kr/kbindex_e.html/.
189. Taiwan. Balance of Payments Statistics. Central Bank of Taiwan. 2005. /www.cbc.gov.tw/ehome.htm/.
190. Un Taylorisme Arythmique dans les Economies planifiees du Centre // Critiques de l'“Economie Politique. – Paris, 1982. – N 19.
191. Thailand. Balance of Payments Statistics. Bank of Thailand. 2005. /www.bot.or.th/.
192. Toshiba. Financial Tearsheet. Toshiba Official Site. 2005. /www.toshiba.com/.
193. Toyota Motor. Financial Tearsheet. Toyota Motor Official Site. 2005. /www.toyota.co.jp/.
194. Volkswagen. Financial Tearsheet. Volkswagen Official Site. 2005. /www.volkswagen.de/.
195. Volvo. Financial Tearsheet. Volvo Official Site. 2005. /www.volvo.com/.
196. Ukraine. Balance of Payments Statistics. National Bank of Ukraine. 2005. /www.bank.gov.ua/.
197. Ukraine, Country Commercial Guide, U.S. Department of State, Washington, 2004.
198. United Kingdom. Balance of Payments Statistics. Bank of England. 2005. /www.bankofengland.co.uk/.
199. United States. Balance of Payments Statistics. Federal Reserve System 2005. /www.federalreserve.gov/.
200. US Department of Commerce. NAFTA: Investment Chapter.
201. UNCTAD. World Investment Report 1998: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Washington, 1998.
202. UNCTAD. World Investment Report 1999: Trends and Determinants. Washington, 1999.
203. UNCTAD. World Investment Report 2000: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Washington, 2000.

204. UNCTAD. World Investment Report 2001: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Washington, 2001.
205. UNCTAD. World Investment Report 2002: Promoting Linkages. Washington, 2002.
206. UNCTAD. World Investment Report 2003: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Washington, 2003.
207. UNCTAD. World Investment Report 2004: The Shift Towards Services. Washington, 2004.
208. UNCTAD. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internalization of R&D, 2005.
209. Warner-Lambert. Financial Tearsheet. Warner-Lambert Official Site. 2005. /www.warner-lambert.es/.
210. The Wall Street Journal & Financial Times. List of Global 500. 2005. /www.ft.com/.
211. Yakubovskiy S. When investments come to the Ukraine: The survey of financial indicators // Workshop in Trade and Development, Yale University, USA. 1999.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	7
РОЗДІЛ 1. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ.....	10
<i>Глава 1. Сутність міжнародної торгівлі та базові поняття.....</i>	<i>10</i>
1.1. Загальна характеристика міжнародної торгівлі.....	10
1.2. Структура міжнародної торгівлі.....	21
1.3. Основні види ринків та товарів.....	24
<i>Глава 2. Класичні теорії міжнародної торгівлі.....</i>	<i>29</i>
2.1. Теорія меркантилізму.....	29
2.2. Теорія абсолютних переваг.....	30
2.3. Теорія порівняльних переваг.....	33
2.4. Теорія відносної забезпеченості країни факторами виробництва та її тестування В. Леонтьєвим.....	39
<i>Глава 3. Стандартна модель міжнародної торгівлі.....</i>	<i>50</i>
3.1. Порівняльні переваги та постійні витрати заміщення.....	50
3.2. Порівняльні переваги та зростаючі витрати заміщення в стандартній моделі.....	59
3.3. Розвиток стандартної моделі: модель загальної рівноваги.....	61
3.4. Інструменти аналізу міжнародної торгівлі, які впливають із стандартної моделі.....	64
<i>Глава 4. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі.....</i>	<i>68</i>
4.1. Теорія технологічного розриву.....	69
4.2. Теорія життєвого циклу продукції.....	69
4.3. Теорія представницького попиту.....	71
4.4. Теорія економії на масштабах виробництва.....	72
4.5. Теорія внутрішньогалузевої торгівлі.....	78
<i>Глава 5. Міжнародна торговельна політика.....</i>	<i>81</i>
5.1. Основні типи торговельної політики.....	81
5.2. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.....	96
5.3. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі.....	106
5.4. Особливості розвитку митно-тарифного регулювання в Україні...	115

Глава 6. Світові ринки товарів та послуг.....	121
6.1. Міжнародні торгові класифікації товарів.....	121
6.2. Світові товарні ринки.....	126
6.3. Послуги та їх класифікація в міжнародній торгівлі.....	146
6.4. Стан та структура світового ринку послуг.....	149
6.5. Зовнішня торгівля України товарами та послугами.....	157
 РОЗДІЛ 2. МІЖНАРОДНИЙ РУХ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА..	165
Глава 7. Міжнародний рух капіталу.....	165
7.1. Сутність та форми міжнародного руху капіталу.....	165
7.2. Прямі іноземні інвестиції.....	168
7.3. Міжнародні портфельні інвестиції.....	183
7.4. Міжнародний рух позичкового капіталу.....	186
 Глава 8. Роль ТНК у міжнародному русі капіталу.....	200
8.1. ТНК, як головний суб'єкт світогосподарських відносин.....	200
8.2. Загальні тенденції руху прямих іноземних інвестицій ТНК.....	207
8.3. Регіональні та галузеві особливості інвестиційної діяльності ТНК..	223
 Глава 9. Міжнародна міграція робочої сили.....	243
9.1. Причини міжнародної міграції робочої сили.....	243
9.2. Основні етапи міжнародної міграції робочої сили.....	245
9.3. Сучасні центри притягання робочої сили.....	247
9.4. Наслідки переміщення трудових ресурсів.....	249
9.5. Україна в міжнародних міграційних процесах.....	254
 Глава 10. Міжнародна передача технологій.....	259
10.1. Сутність та форми міжнародного технологічного обміну.....	259
10.2. Міжнародна ліцензійна торгівля.....	264
10.3. Міжнародна торгівля інжиніринговими послугами.....	270
10.4. Особливості міжнародного технологічного обміну в Україні.....	273
 РОЗДІЛ 3. НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА СВІТОГОС- ПОДАРСЬКА СИСТЕМА. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ.....	277
Глава 11. Національна економіка в системі світового господарства. Класифікації країн світу.....	277
11.1. Національна економіка як об'єкт світової економічної системи ..	277
11.2. Регіональний та типологічний підходи до класифікації країн світу.....	280
11.3. Специфіка економіки розвинутих країн.....	284
11.4. Основні риси країн з транзитивною економікою.....	290

11.5. Загальний характер економіки країн, що розвиваються.....	294
<i>Глава 12. Сутність та цілі інтеграційних процесів. Рівні інтеграції та регіональні інтеграційні угруповання.....</i>	300
12.1. Сутність інтеграційних процесів.....	300
12.2. Рівні міжнародної економічної інтеграції.....	302
12.3. Особливості європейських інтеграційних процесів.....	304
12.4. Особливості розвитку економічних взаємозв'язків у Північній Америці.....	314
12.5. Специфіка Латиноамериканських інтеграційних процесів.....	315
12.6. Відмітні риси економічної інтеграції в Азії.....	318
12.7. Основні економічні угруповання в Африці.....	320
РОЗДІЛ 4. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МІКРОЕКОНОМІКИ.....	322
<i>Глава 13. Регулювання міжнародної торгівлі</i>	322
13.1. СОТ та її роль в регулюванні міжнародної торгівлі товарами.....	322
13.2. Міжнародне регулювання торгівлі економічними органами ООН.....	332
<i>Глава 14. Регулювання міжнародного руху чинників виробництва...</i>	340
14.1. Регулювання міжнародного інвестування.....	340
14.2. Регулювання міжнародного технологічного обміну.....	342
14.3. Регулювання міжнародної міграції робочої сили.....	350
БІБЛІОГРАФІЯ.....	353

П Е Р Е Д М О В А

Підключення України до Болонського процесу, реформування вищої освіти вимагає суттєвого перегляду всієї системи викладання економічних наук, передусім економічної теорії. Остання протягом 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 суттю марксистсько-ленінська), яка являє собою глухий кут у розвитку економічної думки.

Сучасна економічна теорія, як відомо, містить у собі такі складові частини: мікроекономіка (microeconomics), макроекономіка (macroeconomics), міжнародна економіка (international economics); “Міжнародна економіка” наймолодша та найдинамічніша складова сучасної економічної теорії. Її існування як самостійної дисципліни (а не як окремих розділів мікро- та макроекономіки) пов’язано із розвитком та функціонуванням світогосподарських зв’язків як особливої, цілісної, органічної системи. Становлення цієї системи досить ґрунтовно проаналізовано й представлено в зарубіжних підручниках з міжнародної економіки, які мають чітку структуру (міжнародна мікроекономіка та міжнародна макроекономіка). Проте динамічність світогосподарських зв’язків обумовлює плинність змісту міжнародної економіки як науки та навчального курсу. Міжнародна економіка не є якоюсь раз і назавжди даною частиною теорії, що пристосована для усіх часів та держав. Багато складових її змісту є предметом наукових суперечок посьогодні. Крім того, якими б привабливими не були зарубіжні посібники з міжнародної економіки, вони у переважаючій масі не враховують й не можуть врахувати реалій України. Тому метою даного навчального посібника виступає не тільки наближення змісту до вимог світових стандартів у відповідях на основні питання функціонування та розвитку світогосподарських зв’язків, не тільки урахування накопиченого протягом десятиліть досвіду викладання курсу “International Economics” в університетах США та Західної Європи, але також і урахування специфіки країн з транзитивною економікою, насамперед України.

Виходячи з визначеної мети завдання даного навчального посібника полягає у розгляді, за допомогою інструментів мікроекономічного аналізу, таких основних проблем міжнародної економіки як самостійної частини сучасної економічної теорії:

- чистої теорії міжнародної торгівлі та торговельної політики,
- міждержавного переміщення капіталу, робочої сили та технології,
- міжнародної економічної інтеграції, оскільки інтеграція забезпечує свободу міжнародного переміщення як товарів, так і чинників виробництва;
- розгляд сучасних проблем регулювання міжнародної мікроекономіки.

Вивченням закономірностей міжнародного руху товарів та чинників їх виробництва як раз і займається **міжнародна мікроекономіка**. Окремі країни в міжнародній мікроекономіці розглядаються як первинні одиниці, подібно домогосподарству чи фірмам в традиційній мікроекономіці, а міжнародна валютно-фінансова система — як засіб обслуговування руху товарів та чинників виробництва.

Поставлені цілі й завдання підпорядковані головній меті - сприяти формуванню способу мислення та економічної поведінки адекватного реаліям сучасного світу і тим самим забезпечити підготовку в Україні фахівців-економістів, котрі знали б, що потрібно робити, щоб досягти успіху на світовому економічному просторі; знали б нові принципи конкуренції, перспективні сфери і форми взаємодії економіки України зі світовою економікою; могли б адаптувати західний досвід до умов України та реалізувати намір інтегруватись до світової спільноти.

Навчальний посібник підготовлено спільно із провідними фахівцями Білоруського торгово-економічного університету, передусім із ректором цього університету А.А. Наумчик та завідувачем кафедрою світової та національної економіки С.Н. Лебедевою.

При формуванні змісту навчального посібника були використані праці провідних зарубіжних та вітчизняних вчених, які містяться у наведеному наприкінці посібника списку літератури. У підготовці посібника брали участь аспіранти та здобувачі: І.О. Уханова, О.С. Кіро, М.Є. Бикова, О.А. Єрмакова.

Автори і редактори висловлюють щирі вдячність академіку НАН України, д.е.н., професору Амоші О.І., д.е.н., професору Лук'яненко Д.Г., д.е.н., професору Макогону Ю.В., д.е.н., професору Мозговому О.М., д.е.н., професору Циганковій Т.М. за співробітництво, корисні й неупереджені зауваження та допомогу, надані під час роботи над цією книгою. Наша величезна подяка професорам С.С. Дзарасову (Росія), А.Прадетто (ФРН),

П. Грегорі (США), С. Фортеск`ю (Австралія), дослідження та поради яких сприяли підготовці цього навчального посібника.

РОЗДІЛ 1.

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ

Глава 1. Сутність міжнародної торгівлі та базові поняття

Ключові поняття

Міжнародна торгівля; країни-експортери, країни-імпортери, експорт, імпорт, торговельне сальдо, торговельний обіг, виграш від торгівлі, модель часткової рівноваги, географічна та товарна структура міжнародної торгівлі, світовий товарний ринок, внутрішній та зовнішній ринок, “ринкові” та “неринкові” товари, баланс попиту та пропозиції.

1.1. Загальна характеристика міжнародної торгівлі

У сучасному світі однією з основних рушійних сил економічного розвитку виступає міжнародна торгівля, яка є сферою міжнародних економічних відносин і являє собою сукупність зовнішньої торгівлі товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці усіх країн світу.

Міжнародна торгівля товарами була історично першою і до певного часу головною сферою міжнародних економічних відносин. Лише наприкінці ХХ ст. провідну роль у системі міжнародної економіки почали відігравати різноманітні форми фінансових операцій. Але значення міжнародної торгівлі і тепер дуже суттєве. Про це свідчить зростання обсягів міжнародної торгівлі. Об этом свидетельствует рост объемов международной торговли. За даними експертів СОТ, обсяг міжнародної торгівлі в 2006р. зріс на 7,6%, у 2007р. - на 15,2%, у 2008р. - на 15,4%. Такий прискорений розвиток міжнародної торгівлі пов'язаний насамперед з посиленням процесу лібералізації міжнародних відносин, підвищенням попиту на промислові товари, частка яких у сукупному обсязі світового експорту 70%. Проте в 2009 р внаслідок світової фінансової кризи відбувається падіння обсягів світової торгівлі на 13,1%

Швидкі темпи зростання міжнародної торгівлі сприятливо впливають на економіку країн, що розвиваються, стимулюючи їх експорт. Середньорічне зростання експорту цих країн становило в середньому за 2003-2008рр. близько 18% (табл. 1.1; рис. 1.1) [37, с. <http://www.un.org>].

Таблиця 1.1

Динаміка розвитку світової торгівлі товарами та послугами

Показники	Темпи приросту, %			
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Світова торгівля товарами та послугами	7,4	7,6	15,2	15,4

Імпорт				
Промислово розвинуті країни	6,5	6,3	12,9	11,7
Країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою	12,0	11,0	13,2	27,7
Експорт				
Промислово розвинуті країни	5,9	6,8	14,6	11,7
Країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою	9,9	9,7	24,6	38,2

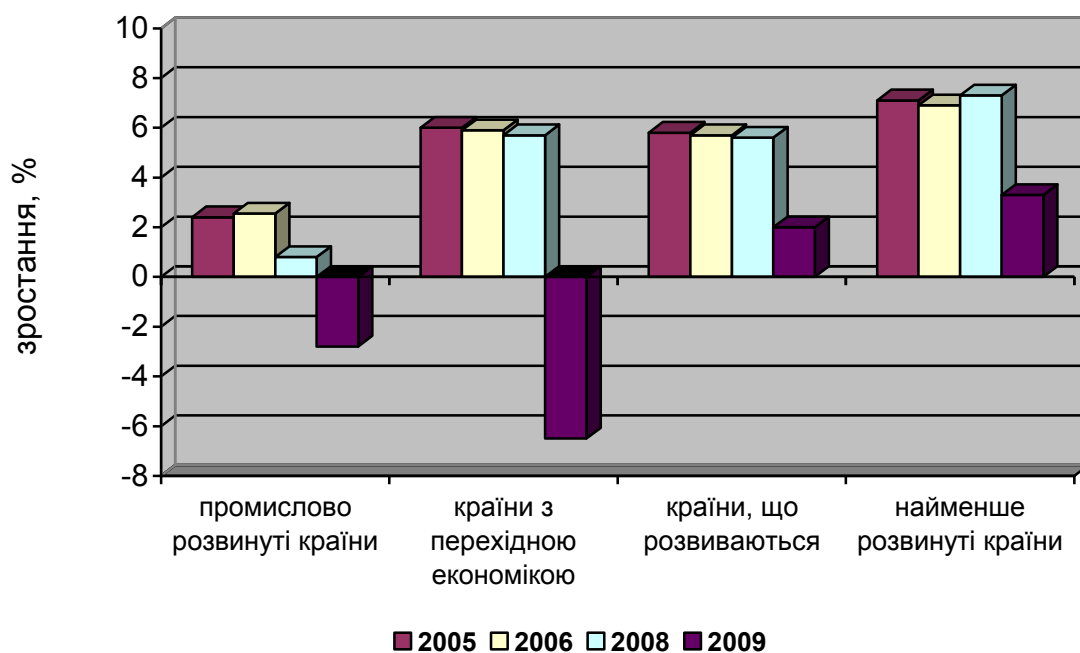


Рис. 1.1. Економічне зростання в країнах, що розвиваються, порівняно з промислово розвинутими країнами

Міжнародна торгівля сьогодні, як і раніше, залишається важливим стимулом зростання міжнародної економіки. Міжнародні торговельні потоки помітно випереджають зростання світового обсягу виробництва (рис. 1.2)

Це відбувається внаслідок поглиблення міжнародного поділу праці, становлення та розвитку нових видів поділу праці, які лежать в основі міжнародної економічної інтеграції та внутрішньофірмового обміну. У зв'язку з цим досить відзначити, що в ЄС – найбільш інтегрованому міжнародному економічному угрупованні – торгівля випереджає виробництво в 3 рази.

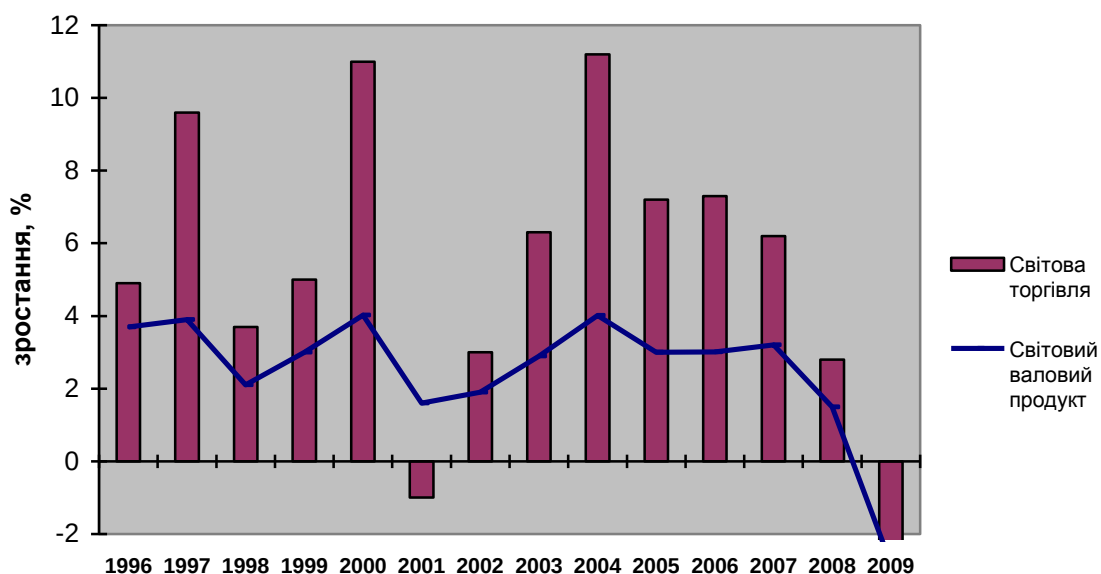


Рис. 1.2. Темпи зростання обсягів світової торгівлі та світового валового продукту

Зростає роль зовнішньої торгівлі в економіці більшості країн на підставі довгострокових зв'язків між експортерами та імпортерами, що підтверджується збільшенням експортної квоти по окремим країнам (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Динаміка експортної квоти, %

Країни	1960 р.	1980 р.	2006 р.	2009 р.
США	4,0	7,2	7,7	9,0
Велика Британія	13,9	14,3	20,0	20,6
Німеччина	15,8	21,2	39,6	50,2
Франція	11,4	15,5	22,7	28,4
Італія	9,8	20,3	25,3	29,6
Нідерланди	35,9	43,1	67,5	93,7
Бельгія та Люксембург	29,8	44,6	88,2	122,1
Швеція	21,0	25,1	46,8	53,6
Швейцарія	22,4	23,9	43,0	64,0
Данія	24,9	24,6	36,6	57,2

Джерело : [www.wto.org]

Суттєве значення міжнародної торгівлі підтверджується тим, що нині жодна країна світу не може обійтися без зовнішньої торгівлі. Всі країни так чи інакше залежать від міжнародної торгівлі. Але міра залежності у них

різна. Вона визначається як відношення половини вартісного обсягу зовнішньоторговельного обігу (експорт + імпорт) до валового внутрішнього продукту:

$$D_{\text{зал.}} = \frac{\frac{1}{2}(E + I)}{ВВП} \times 100\% \quad (1.1)$$

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

Країни з високою залежністю — це, як правило, країни, що розвиваються, або мають невеликі території, що й зумовлює їх дуже високий рівень відкритості економіки: Бруней — 45,3%, Об'єднані Арабські Емірати — 49,5%, Македонія — 69,8%; Бельгія і Люксембург — 49 6% Панама - 30,3%, Сингапур - 93%.

До країн із середнім ступенем залежності належать, в основному, великі розвинуті країни (Німеччина, Велика Британія, Франція).

До країн з низьким ступенем залежності належать країни, які орієнтуються на власний економічний потенціал, і країни, слабо розвинуті, в економічному відношенні котрі через це не можуть перейти до відкритої економіки. До цієї групи відносяться: Заір - 2,7%, Ліберія - 3,8%, Бразилія і Японія - 7,2%, США - 8,7%, Сомалі - 11,2%, Білорусь — 13%.

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

До чинників, що зумовлюють необхідність міжнародної торгівлі, належать:

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

Міжнародна торгівля доцільна тоді, коли вона приносить який-небудь вигаш. Він може бути отриманий на рівні країни, споживачів, міжнародної фірми, вітчизняної імпортоконкуруючої фірми.

Беручи участь в міжнародній торгівлі, країни отримують:

- можливість експортувати ті товари, у виробництві яких ширше споживаються ресурси, котрі є в них у порівняно великій кількості;
- можливість імпортувати такі товари, для виробництва яких потрібно було б витратити багато порівняно обмежених у неї ресурсів;
- ефект економії на більших масштабах виробництва, спеціалізуючись при цьому на більш вузькому наборі товарів.

Споживачі зацікавлені в міжнародній торгівлі, щоб:

- імпортувати споживчі товари за дешевшою ціною порівняно з вітчизняними або які за певними параметрами відрізняються від них у кращу сторону;
- імпортувати сировину та експортувати промислові товари, що знижує внутрішні витрати виробництва, дає можливість відмовитись від випуску виробів, виготовлення яких виключно залежить від іноземних постачальників;
- експортувати вітчизняні товари, а отримані кошти використати для імпорту.

Отже, споживачі виграють від збільшення кількості й різноманітності товарів, нижчих цін, а завдяки цьому зростає рівень їхнього добробуту.

Виграш від міжнародної торгівлі для вітчизняних міжнародних фірм виявляється ось у чому:

- експорт товарів і послуг забезпечує вітчизняним виробникам отримання прибутку і, як правило, збільшення масштабів виробництва з меншими витратами. Крім того, експорт і імпорт можуть зменшити коливання попиту, пропозиції і цін окремих товарів;
- несподівані зміни в доступі до вітчизняних джерел сировини можуть компенсуватися протилежними змінами в імпорті сировини;
- виробники із значними обсягами зарубіжного продажу менше залежать від внутрішніх економічних умов;
- ставши учасником світового ринку, фірма може відшукувати більше способів підвищення своєї конкурентоспроможності;
- знання і досвід, отримані фірмами в процесі міжнародної торгівлі, сприяють підвищенню ефективності їхньої діяльності при проведенні маркетингових операцій на внутрішньому ринку [41, с. 25-26].

Таким чином, міжнародна торгівля при експорті товарів і послуг може збільшувати обсяги продажу і прибутки, 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 звільнення частини робочої сили або до зменшення їх заробітної плати. Несприятливий ефект конкуренції з боку імпорту особливо помітний, якщо імпортоконкуруюча галузь функціонує в специфічній сфері. Однак згадані втрати, що викликані конкуренцією імпорту, тимчасові. В економіці, що розвивається, невикористані ресурси будуть переміщуватись у більш продуктивні галузі, наприклад, у галузі, що виробляють продукцію на експорт, а імпортоконкуруючі фірми будуть пристосовуватись до сприйняття нових технологій, до попиту на нові товари і послуги та до їх виробництва.

Міжнародна торгівля, як особлива сфера міжнародної економіки має ряд специфічних рис, котрі відрізняють її від внутрішньонаціональної торгівлі: урядове регулювання міжнародної торгівлі; самостійна національна економічна політика; соціально-культурні відмінності країн; фінансові та комерційні ризики [55, с. 8; 64, с. 23-25].

Урядове регулювання міжнародної торгівлі. У кожній країні є не лише своя власна валюта, а й свій власний уряд, який активно втручається і піддає жорсткому контролю відносини міжнародної торгівлі і пов'язані з торговельними операціями валютно-фінансові відносини. Це втручання і контроль помітно відрізняються від ступеня та характеру тих, що застосовуються по відношенню до внутрішньої торгівлі. Уряд кожної суверенної країни своєю торговельною та фінансово-бюджетною політикою породжує свою власну систему ліцензування експорту та імпорту, імпортних та експортних квот, мита, ембарго, експортних субсидій, своє власне податкове законодавство тощо. Серйозною перешкодою в міжнародній торгівлі можуть виявитись урядові постанови щодо валютного регулювання (система валютного контролю за припливом і відпливом іноземної валюти в країну і з країни регулює міжнародний рух товарів, послуг і капіталу), а також постанови, що стосуються стандартів якості, безпеки, охорони здоров'я, гігієни, патентів, торговельних марок, упаковки товарів та обсягу інформації, яка наводиться на упаковках.

Самостійна національна економічна політика. Національна економічна політика може дозволити вільний потік товарів і послуг між країнами, регулювати чи заборонити його і тим самим істотно впливати на міжнародну торгівлю.

Для підтримання збалансованості міжнародних платежів країна повинна пов'язувати свою економіку із світовою економікою, тобто проводити політику, яка забезпечувала б конкурентоспроможність цін і витрат порівняно з іншими країнами і не допускала б розбіжностей між внутрішнім законодавством і міжнародним регулюванням, котрі могли б призвести до конфліктної ситуації у сфері зовнішньої торгівлі.

Якщо внутрішня економічна політика держави шкодить її зовнішній стабільності, то негативні наслідки цього відчують усі торгуючі країни. Для функціонування міжнародної торгівлі в атмосфері свободи уряди країн повинні проводити узгоджену з торговельними партнерами внутрішню і міжнародну політику, яка не ущемляє інтересів кожної зі сторін. Якщо національна економічна політика у сфері міжнародної торгівлі ґрунтується лише на внутрішніх інтересах держави без погодження або без консультацій з її торговельними партнерами, то це призводить до виникнення політичної напруженості між партнерами (обкладання окремих товарів митами, введення квот на імпорту тощо). Отже, міжнародна торгівля часто виступає об'єктом впливу самостійної національної економічної політики окремих держав.

Соціально-культурні відмінності країн. Країни, які беруть участь у міжнародній торгівлі, відрізняються одна від одної звичаями, мовою, пріоритетами, культурою. І хоча такі відмінності не впливають істотно на міжнародну торгівлю, вони ускладнюють відносини між урядами і вводять багато нових елементів у діяльність міжнародних підприємств. Недостатнє знання звичаїв, законів країни експортера чи імпортера призводить до невизначеності і недовіри між продавцем і покупцем.

Фінансові та комерційні ризики. До головних фінансових ризиків відносяться валютний та кредитний ризики.

Міжнародна торгівля відбувається між країнами, що мають різні валютні системи, які зумовлюють обмін однієї валюти на іншу. Через неусталеність валютних курсів виникає валютний ризик. Валютний ризик — це небезпека валютних втрат унаслідок зміни курсу валюти ціни по відношенню до валюти платежу в період між підписанням зовнішньоторговельної угоди і здійсненням платежу за цією угодою.

Однією з проблем імпортера є необхідність отримання іноземної валюти для виконання платежу. Валютний ризик для нього виникає, якщо підвищується курс валюти ціни по відношенню до валюти платежу.

У експортера може виникнути проблема обміну отриманої іноземної валюти своєї країни, він зазнає збитків при зниженні курсу валюти ціни по відношенню до валюти платежу, оскільки отримає меншу реальну вартість порівняно з контрактною.

Валютний ризик може бути зменшений завдяки підписанню форвардних валютних контрактів, валютних опціонів, позики в іноземній валюті за фіксованим курсом обміну, а потім погашення позики за рахунок майбутніх надходжень у цій валюті.

При здійсненні міжнародної торгівлі необхідно мати час для перевезення товару, тому експортер піддається кредитному ризику і потерпає від незручностей, пов'язаних з часом, котрий потрібен для перевезення товару за кордон і отримання платежу. Розрив у часі між заявкою іноземному постачальникові і отриманням товару пов'язаний, як

правило, з тривалістю періоду перевезення і необхідністю підготовки відповідної документації для перевезення.

Час і відстань створюють кредитний ризик для експортера. Експортерів для фінансування підготовки і доставки товару за кордон можуть знадобитись додаткові кошти, за якими він звертається в банк. При цьому кредит потрібен на більш тривалий час, ніж йому необхідно було б, якби він продавав товари на внутрішньому ринку своєї країни. Експортер повинен виконати свої зобов'язання відповідно до строків і умов кредитної угоди. Однак може виникнути ризик неповернення боргу. Це може бути викликано за таких умов:

- а) якщо товар знаходиться в іншій країні, покупець став власником товару, а потім відмовився заплатити за нього;
- б) якщо покупець відмовився прийняти товар після того, як він був доставлений у його країну.

У експортера є декілька варіантів вирішення проблеми, що робити з товаром, який знаходиться в іншій країні: знайти іншого покупця; відмовитись від товару, пройти кліринг (очистити товар від мита на експорт), сплатити мито і здати на товарний склад або відправити товар назад до вітчизняного порту. Однак усі ці варіанти непривабливі і пов'язані зі збитками.

Кредитний ризик також може виникнути, коли уряд країни отримує позику від іноземного кредитора, чи коли видає гарантію на позику від імені третьої сторони у своїй країні, але потім або уряд, або третя сторона відмовляється погасити позику і заявляє про імунітет від судового переслідування. Експортер буде безсилим стягнути борг, оскільки йому буде заборонено проводити свої вимоги через суд.

Комерційні ризики, які пов'язані з можливістю недоодержання прибутку або виникнення збитків у процесі проведення торговельних операцій, можуть виявитися у таких випадках:

- неплатоспроможність покупця на момент оплати товару;
- відмова замовника від оплати продукції;
- зміна цін на продукцію після укладання контракту;
- зниження попиту на продукцію;
- неможливість переказу коштів в країну експортера у зв'язку з валютними обмеженнями в країні покупця (імпортера) або з відсутністю валюти, або з відмовою уряду країни-імпортера в наданні цієї валюти з будь-яких інших причин.

Міжнародну торгівлю утворюють два зустрічних потоки товарів і послуг: експорт та імпорт [9, с. 62; 52, с. 39-40; 88, с. 32-37].

Відповідно до визначень статистичної комісії ООН під експортом розуміють:

- вивезення із країни товарів, виготовлених, вирощених чи добутих у країні, а також товарів, раніше завезених через кордон і перероблених на митній території;
- вивезення товарів, раніше завезених, переробка яких відбувалася під митним контролем;
- вивезення за кордон раніше завезеного товару, що не піддавався в країні експорту якій-небудь переробці. Такий експорт називається реекспортом. Предметом реекспорту найчастіше виступають товари, реалізовані на міжнародних аукціонах і товарних біржах. До реекспорту відносять також вивезення (експорт) товарів з території вільних зон і з приписних складів¹.

Під імпортом розуміють:

- ввезення у країну товарів іноземного походження безпосередньо з країни-виробника чи з країни-посередника для особистого споживання, для промислових, будівельних, сільськогосподарських та інших підприємств або для перероблення з метою споживання усередині країни, чи з метою вивезення з неї;
- ввезення товарів з вільних зон чи приписних складів;
- ввезення через кордон раніше вивезених вітчизняних товарів, що не піддавались там переробленню. Такий імпорт називається реімпортом. До реімпорту відносяться товари, не продані на аукціоні, повернуті з консигнаційного складу, забраковані покупцем та ін.;
- ввезення товарів для перероблення під митним контролем. Це товари, які ввозять у країну для перероблення з метою вивезення готової продукції, що містить у собі даний товар у переробленому чи зміненому вигляді (наприклад, ввезення маслинової олії для виробництва на експорт сардинових консервів). Імпортер звичайно звільняється від сплати мита.

У вартість експорту й імпорту включаються також усі товари, що поставляються материнськими компаніями ТНК своїм дочірнім фірмам, які знаходяться на території інших країн. Так враховується внутрішньофірмовий обмін, здійснюваний у рамках ТНК, що включається в міжнародний товарообмін.

Міжнародна торгівля характеризується торговельним сальдо і торговельним обігом. Торговельне сальдо – це різниця вартісних обсягів експорту й імпорту. Торговельний обіг – сума вартісних обсягів експорту та імпорту.

¹ Під приписним складом розуміють усі площі та приміщення, які приписані до певної митниці, де може знаходитись товар під митним контролем.

Активне торговельне сальдо – це перевищення експорту товарів і послуг над імпортом. Пасивне торговельне сальдо – перевищення обсягу імпорту над експортом.

Світовий ринок є сферою міжнародного балансу попиту та пропозиції на товари, що експортуються й імпортуються різними країнами.

Основні функціональні взаємозв'язки між внутрішнім попитом та пропозицією і попитом та пропозицією на товари на світовому ринку, кількісні обсяги експорту й імпорту, рівень ціни, за якою здійснюється торгівля, можна проілюструвати за допомогою так званої найпростішої моделі міжнародної торгівлі або моделі часткової рівноваги, в якій використовуються криві попиту та пропозиції (рис. 1.3).

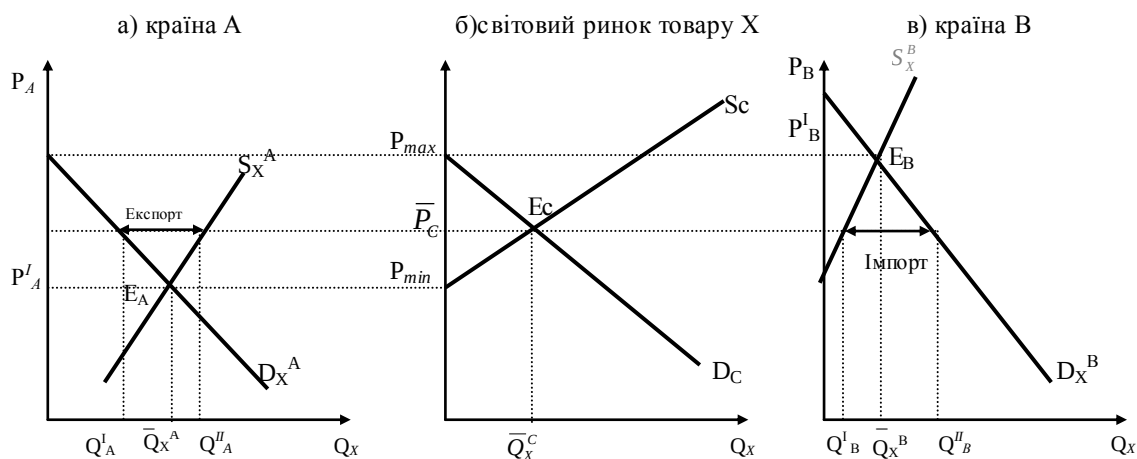


Рис. 1.3. Баланс попиту та пропозиції на світових ринках

Припустимо, що в двох країнах А та В виробляється і споживається один і той самий товар Х. Витрати на виробництво цього товару в цих країнах різні.

В умовах відсутності зовнішньої торгівлі товар Х продається в країнах А і В за різними цінами, а перетин національних кривих попиту (D_X^A та D_X^B) і пропозиції (S_X^A та S_X^B) у кожній з країн дає рівноважне значення цін і обсягів продаж.

У країні А рівноважний обсяг $\bar{Q}_X^A$ продається за ціною рівноваги P_A^I , а в країні В рівноважний обсяг $\bar{Q}_X^B$ – за ціною P_B^I . При цьому $P_A^I < P_B^I$. Це співвідношення цін створює стимули в кожній з країн для взаємовигідного обміну:

- країна А зацікавлена в продажу товару Х за рубежом, оскільки отримає прибуток (у країні В ціна вища);
- країна В зацікавлена в купівлі товару Х, оскільки він дешевший, і їй немає необхідності неефективно використовувати ресурси у власному виробництві.

В умовах вільної торгівлі країна А продає товар у країну В. Рівноважна ціна P_A^I означає мінімальне значення ціни товару Х на світовому ринку, і його експорт за нижчою ціною неможливий.

Рівноважна ціна P_B^I означає максимальне значення світової ціни товару Х і його імпорт за ціною, що перевищує P_B^I в країну В буде не вигідним.

У цій “спрощеній” моделі надлишкова пропозиція товару Х у країні А повинна відповідати надлишковому попиту на нього в країні В. Іншими словами, експорт країни А повинен дорівнювати імпорту країни В. Ця рівність означає: $Q_A^I - Q_A^H = Q_B^I - Q_B^H$.

Знаючи $\min$ і $\max$ значення світової ціни на товар Х і рівновеликі значення експорту та імпорту цього товару, можна побудувати криві попиту D_c і пропозиції S_c на світовому ринку.

Обсяги експорту та імпорту дорівнюють один одному і збігаються на відрізку $\bar{P}_C$ E_c . Світова ціна товару Х становитиме $\bar{P}_C = \frac{P_A^I + P_B^I}{2}$.

Досягнута на світовому ринку товару Х рівновага в точці E_c має сталий характер. Будь-яке відхилення світової ціни від її рівноважного значення P_c створює передумови для автоматичного повернення до її вихідного рівня.

Якщо світова ціна P_c підвищиться, то це збільшить обсяг експорту. Однак збільшеному обсягу експорту буде протистояти скорочена можливість імпорту, а зменшення попиту поверне ціну до її рівноважного рівня $\bar{P}_C$.

Якщо світова ціна знижується, то це збільшує можливості імпорту. Проте вони не зможуть реалізуватись на практиці через обмежену пропозицію товару Х.

Отже, найпростіша модель міжнародної торгівлі свідчить про те, що:

- на світовому ринку зіштовхуються попит і пропозиція на товари, котрі імпортуються одними країнами і експортуються іншими;
- обсяг експорту визначається надлишком на національному ринку даного товару, а обсяг імпорту залежить від обсягу дефіциту;
- порівняння рівноважних внутрішніх цін на світовому ринку дозволяє встановити наявність надлишку пропозиції даного

товару з одних країн і надлишок попиту на нього в інших країнах;

- мінімальні та максимальні рівноважні ціни внутрішнього ринку різних країн на один і той самий товар задають нижню і верхню межі світової ціни, за якою цей товар реалізуватиметься на світовому ринку;
- міжнародні потоки товарів складаються під впливом прагнення держав експортувати порівняно дешеві товари, в умовах автаркії (відособленості країни), і імпортувати порівняно дорогі;
- між обсягами експорту й імпорту певного товару, з одного боку, і рівнем світової ціни на нього, з іншого боку, існує взаємозв'язок і взаємозалежність. Зміна світової ціни призводить до зміни кількості експортованих та імпортованих товарів на світовому ринку, а зміна кількості експортованих та імпортованих товарів — до зміни світової ціни;
- на конкурентному ринку виникають доцентрові тенденції, які гасять відхилення фактичної ціни світового ринку на даний товар від його рівноважного значення [23, с. 32; 52, с. 99-108; 71, с. 74-75].

1.2. Структура міжнародної торгівлі

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

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

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

Організаційна географічна структура узагальнює дані про міжнародну торгівлю або між країнами, що належать до інтернаціональних торговельно-політичних об'єднань, або торгівлю між країнами, що виділені в певну групу за вибраним критерієм (країни-експортери нафти, країни — цілковиті боржники тощо).

Географічна структура міжнародної торгівлі сформувалася під впливом світогосподарського поділу праці, тобто поглибленого міжнародного поділу праці й розвитку науково-технічної революції (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Географічна структура світової торгівлі товарами за окремими регіонами в 2009 р.

Експорт		Регіон	Імпорт	
Обсяг			Обсяг	
Млрд дол.	%		млрд дол.	%
12490,0	100,0	Світ	12682,0	100,0
1602,4	12,8	Північна Америка	2178,0	17,2
458,9	3,7	Латинська Америка	442,9	3,5
5016,0	40,2	Європа	5161,5	40,7
4587,6	36,7	Європейський Союз	4732,7	37,3
451,6	3,6	СНД	333,1	2,6
303,4	2,4	Російська Федерація	191,8	1,5
383,9	3,1	Африка	405,2	3,2
689,7	5,5	Ближній Схід	493,9	3,9
3887,7	31,1	Азія	3667,8	28,9
580,7	4,6	Японія	552,0	4,4
1201,5	9,6	Китай	1005,7	7,9
162,6	1,3	Індія	250,0	2,0

Джерело: [www.un.org]

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

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

Товарна структура міжнародної торгівлі формується під впливом конкурентних переваг, котрі має народне господарство країни. Конкурентні переваги є у випадках, коли в країні ціни на експортні товари (або внутрішні ціни) нижчі від світових. Відмінності в цінах зумовлені різними витратами виробництва, котрі залежать від двох груп чинників.

Першу групу чинників формують природні конкурентні переваги. До них відносяться природно-географічні чинники, які дані ззовні: клімат, наявність мінеральних копалин, родючість ґрунтів тощо.

Другу групу чинників (соціально-економічних) формують набуті конкурентні переваги. Ці чинники характеризують науково-технічний і економічний рівень розвитку країни, її виробничий апарат, масштаби і серійність виробництва, виробничу та соціальну інфраструктуру, масштаби науково-дослідних робіт. Вони визначають конкурентні переваги, що були надбані в процесі розвитку народного господарства.

У торгівлі товарами характерною тенденцією є зростання частки торгівлі продукцією обробної промисловості (близько $\frac{3}{4}$ вартісного обсягу світового експорту) і скорочення частки сировини й продовольства (близько $\frac{1}{4}$). У продукції обробної промисловості провідне місце належить устаткуванню і транспортним засобам (близько 50% експорту товарів цієї групи), а також хімічним товарам, чорним та кольоровим металам, текстилю. Серед сировини та продовольчих товарів найбільшу роль відіграють продовольство й напої, мінеральне паливо та інша сировина (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Зростання обсягів світового товарного експорту і виробництва за основними групами товарів, %

	2000-2008	2006	2007	2008
Світовий товарний експорт	5,0	8,5	6,0	1,5
С/г продукція	4,0	6,0	5,0	2,5
Паливо та видобувна продукція	3,0	4,0	3,5	0,5
Обробна промисловість	6,0	10,5	7,5	2,0
Світове товарне виробництво	2,5	4,0	1,5	- 0,5
Сільське господарство	2,5	1,5	2,5	3,0
Гірничовидобувна промисловість	1,5	1,0	0,0	1,0
Обробна промисловість	2,5	5,5	1,5	-1,5
Світовий ВВП	3,0	3,5	3,5	1,5

Джерело : [www.wto.org]

У світовій торгівлі товарними видами продукції найвищі показники зростання за період 2000-2008 рр. має продукція обробної промисловості (6,0%). Світовий експорт палива та видобувної продукції досяг найменшого показника зростання (3,0%). Темпи зростання світового експорту в 2,0 рази перевищують зростання світового товарного виробництва.

Товарна структура в розрізі регіонів характеризується даними табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Структура світового експорту основної групи товарів за регіонами, 2009 р.

Регіон	Сільське господарство		Добувна промисловість		Обробна Промисловість		Разом	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Європа	602,6	9,5	767,9	12,1	4953,6	78,3	6324,1	100
Азія	260	6,1	540,2	12,7	3447,8	81,2	4248	100

Північна Америка	212,1	10,9	345,9	17,8	1389,2	71,3	1947,2	100
Латинська Америка	156,9	26,8	255,8	43,7	172,6	29,5	585,3	100
СНД	47,7	6,9	470	67,9	174,8	25,2	692,5	100
Африка	37,9	7,1	393,9	74,1	99,9	18,8	531,7	100
Близький Схід	24,2	2,4	756,5	75,6	220,3	22,0	1001,0	100
Разом	1341,4	8,8	3530,2	23,0	10458,2	68,2	15329,8	100

Джерело : [www.wto.org]

Наведені в табл. 1.5 дані свідчать про взаємозв'язки між рівнем економічного розвитку країн і структурою їх зовнішньоторговельного обігу. Так, для країн Західної Європи, Північної Америки та Азії, які відносяться до промислово розвинутих і нових індустріальних країн і в яких переважають набуті конкурентні переваги, в структурі експорту переважає продукція обробної промисловості (82,2% обсягу зовнішньоторговельного обігу). А в країнах Близького Сходу та Африки, які володіють багатими природними ресурсами, досить висока частка видобувної промисловості. Країни СНД інтенсивно використовують свої природні конкурентні переваги, а тому в їхній товарній структурі, що відрізняється від середніх світових показників, висока частка продукції добувних галузей промисловості (відхилення від середнього показника становить 44,9 відсоткових пунктів) і порівняно низька – продукції обробної промисловості (відхилення від середнього показника становить 43 відсоткових пунктів).

1.3. Основні види ринків та товарів

Ринки можуть класифікуватися за різними ознаками. Загально визнана класифікація, яка наведена в табл. 1.6.

Таблиця 1.6

Класифікація ринків

Ознака класифікації	Види ринків
1	2
1. Галузева належність товару як об'єкта	Товарні ринки. Вони охоплюють ринок якого-небудь конкретного товару чи групи товарів, пов'язаних між собою певними ознаками виробничого характеру чи таких, що слугують задоволенню однієї й тієї самої потреби (наприклад, ринок взуття, ринок чорних металів,

обміну.	ринок автомобілів, ринки сировинних товарів).
2. Об'єкт обміну і межі його охоплення	Товарні ринки країн та регіональні товарні ринки. В основі підрозділу лежить належність до країн чи регіональна галузева належність об'єктів обміну. Ці ринки охоплюють ринок конкретного товару, групи товарів чи товарів певної галузі однієї країни чи регіону (наприклад, ринок взуття Туреччини, ринок побутової електротехніки України, ринок автомобілів ЄС).
3. Сфера міжнародного товарного обміну і галузева належність об'єктів обміну	Світові товарні ринки - це сукупність національних ринків. В основі економічних відносин між їхніми учасниками лежить міжнародний поділ праці (наприклад, світовий ринок зерна, світовий ринок гумовотехнічної продукції). Об'єктами світового товарного ринку є конкретні товари чи групи товарів. Основні риси світового ринку полягають у тому, що він: ■ є категорією товарного виробництва, що вийшло в пошуках збуту своєї продукції за національні кордони; ■ проявляється в міждержавному переміщенні товарів, які знаходяться під впливом не лише внутрішнього, а й зовнішнього попиту і пропозиції; ■ оптимізує використання чинників виробництва, підказуючи виробникам, в яких галузях і регіонах вони можуть бути застосовані найефективніше ■ виконує санаційну роль, прибираючи з міжнародного обміну товари і часто навіть їх виробників, котрі не спроможні забезпечити міжнародного стандарту якості за конкурентними цінами. Відмітні особливості світового ринку полягають у тому, що: ■ на світовий ринок впливають міждержавні кордони і зовнішньоекономічна політика окремих країн; ■ на світовому ринку діє система світових цін; ■ світовий ринок товарів доповнюється ринком послуг; ■ структура і напрям торгівлі окремих країн на світовому ринку визначаються зміною конкурентоспроможності їхніх товарів і послуг; ■ світовій торгівлі притаманна нерівномірність зростання як торгівлі окремих країн, так і всього світового товарообігу; ■ розвиток міждержавних форм регулювання світового ринку: міжнародні торгівельні організації (зокрема СОТ) і регіональні інтеграційні економічні) організації (Бенілюкс, ЄС, ЄАВТ, Латиноамериканська асоціація інтеграції. Асоціація країн Південно-Східної Азії та ін.)
4. Відношення до національних кордонів сфери обміну	Внутрішній (місцевий) і зовнішній (іноземний) ринок. Внутрішній ринок - це форма господарського спілкування, при якій усе, що призначено для продажу, збувається самим виробником усередині країни. Зовнішній ринок охоплює всю сферу товарного обігу, що виходить за національні кордони конкретної країни. Міжнародний ринок, ринки країн, світові товарні ринки є зовнішніми (іноземними) тільки для однієї конкретної країни. Економічні відносини між учасниками товарного обміну припускають, що учасники мають різну національну приналежність і об'єкт обміну перетинає національні митні кордони відповідних країн

5. Характер об'єкта товарного обміну	Ринок товарів, ринок послуг, ринки технологій, ринки капіталів, робочої сили, цінних паперів
6. Характер і рівень попиту та пропозиції на ринку	Ринок продавця, на якому попит перевищує пропозицію. Ринок покупця, на якому пропозиція перевищує попит. Для ринку продавця характерна обмеженість товарного асортименту і кількісної пропозиції товару, а також наявність дефіциту, що спонукає покупця здобувати те, що пропонує продавець, не пред'являючи особливих вимог до якості і техніко-економічних характеристик товару. Ринок покупця характеризується наявністю різноманітного асортименту товарів, що випускаються різними виробниками. Це породжує конкуренцію між продавцями виробів, які задовольняють ті ж самі чи аналогічні потреби покупців
7. Характер взаємин між продавцем і покупцем	Ринки вільні, замкнуті, регульовані. На вільних ринках немає обмежень для укладання комерційних угод між контрагентами. У торгівлі різними товарами частка вільних ринків різна (наприклад, на світовому нафтовому ринку - 70%, на ринку цукру - 30%). Під замкнутими (закритими) ринками зазвичай мають на увазі внутрішньокорпоративні постачання ТНК, що становлять в цілому близько 40% міжнародного товарообігу. До регульованих відносяться ринки, що підпадають під дію міжнародних товарних угод, спрямованих на їх стабілізацію

В основу класифікації товарів можуть бути покладені різні ознаки: міжнародна мобільність, призначення, терміни використання, рівень попиту і ціна, характер споживання і ступінь оброблення, спосіб виготовлення [9, с. 26-27; 23, с. 19-20].

Міжнародна мобільність. Для визнання торгівлі міжнародною, продажу товару — експортом, а купівлі — імпортом необхідно, щоб товар перетнув кордон держави і цей факт був зареєстрований у відповідній звітності. При цьому немає значення, змінює товар власника чи ні. Так, якщо телевізор продано (передано) японською компанією своїй філії в Україні, він вважається експортом Японії й імпортом України, незважаючи на те, що власником товару залишилась японська компанія.

У міжнародній економіці товар розглядається не як продукт виробництва, а як об'єкт попиту і пропозиції.

Товар (послуга) стає таким за таких умов:

- якщо він комусь потрібен;
- якщо на нього спрямовані дві основні сили ринкової економіки — попит і пропозиція;
- якщо хоча б одна з цих сил (попит і пропозиція) діють із-за кордону.

Здатність виготовити продукт для внутрішнього ринку не означає, що він буде визнаний товаром на світовому ринку, тобто його куплять за рубежем. Товари можуть не продаватися за рубежем з таких причин:

- у зв'язку з їх неконкурентоспроможністю;
- через початкову неможливість поставити їх на зовнішній ринок;
- через їх принципову неторговність.

Виходячи з міжнародної мобільності, товари поділяються на «ринкові», тобто такі, що торгуються (РТ), і на «неринкові», такі, що не торгуються (НТ).

«Ринкові товари» — товари, котрі можуть пересуватися між різними країнами.

«Неринкові товари» — товари, котрі споживаються в тій самій країні, де й виробляються, і не переміщуються між країнами.

Головні відмінності між «ринковими» і «неринковими» товарами показані в табл. 1.7.

Таблиця 1.7

Відмінності між РТ та НТ за основними ознаками

Ознака	«Ринкові» товари	«Неринкові» товари
Ціни	Визначаються співвідношенням попиту і пропозиції на світовому ринку і знаходяться під впливом попиту і пропозиції на них як усередині країни, так і за рубежом	Визначаються співвідношенням попиту і пропозиції на національному ринку. Коливання цін на такі товари в інших країнах не мають значення
Підтримання внутрішнього балансу попиту і пропозиції	Підтримання балансу не особливо істотне, оскільки недостатність внутрішнього попиту можна компенсувати збільшенням попиту за кордоном, а нестачу внутрішнього споживання - збільшенням поставок іноземних товарів	Підтримання балансу дуже важливе. З його порушенням можливі соціально-економічні диспропорції
Внутрішні ціни	Їх динаміка та рівень йдуть за динамікою й рівнем цін в інших країнах	Вони можуть істотно відрізнятися від цін інших країн, а їхня зміна може не призводити до зміни зарубіжних цін на такі товари

До «ринкових» товарів, як правило, відносяться такі групи товарів: сільського господарства, полювання, лісового господарства, рибальство, товари видобувної й обробної промисловості; до «неринкових» — комунальні послуги і будівництво, оптова і роздрібна торгівля, ресторани, готелі, оборона, соціальні послуги, охорона здоров'я, суспільні роботи і т.п.

Розподіл товарів на «ринкові» і «неринкові» багато в чому залежить від транспортних витрат на їх переміщення за рубіж і від торговельних

бар'єрів, що існують на цьому шляху. Скорочення транспортних витрат зв'язку з розвитком технології призводить до збільшення кількості «ринкових» товарів, а зростання державного протекціонізму відповідно призводить до їх скорочення.

«Ринкові» товари поділяються на експортовані й імпортовані (рис. 1.4).

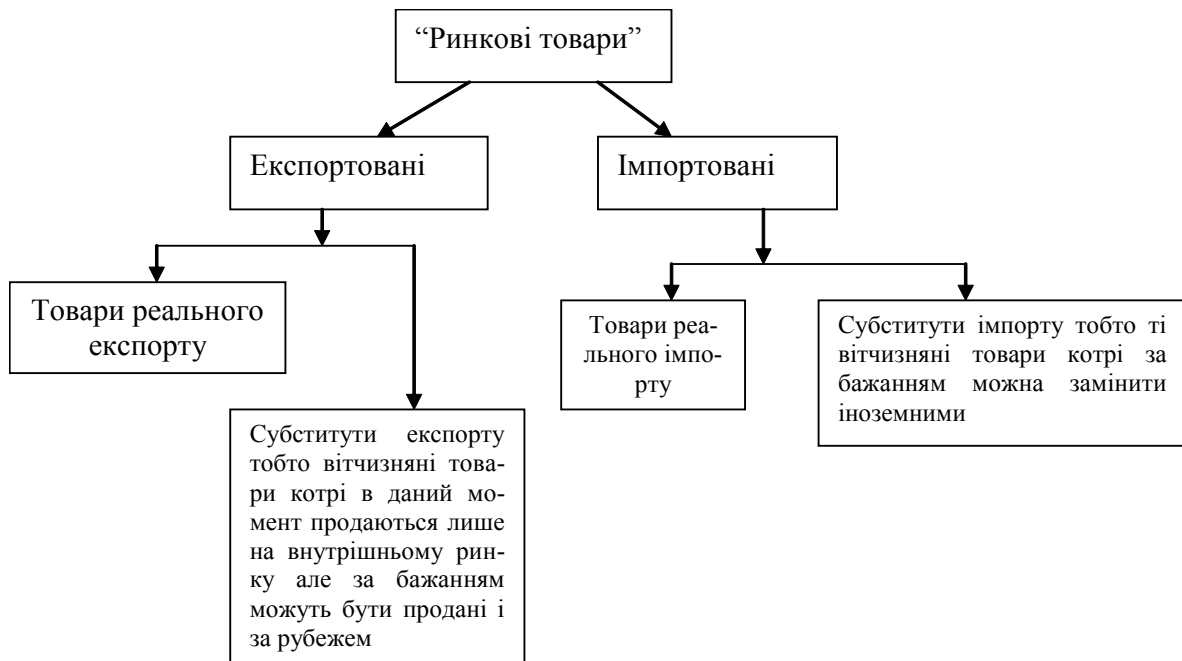


Рис.1.4. Класифікація «ринкових» товарів

Призначення. За цією ознакою товари поділяються на:

- товари споживчого попиту, що призначені для особистого споживання, індивідуального використання і відрізняються широкою номенклатурою та асортиментом (телевізори, холодильники, пральні машини, відеомагнітофони, автомобілі і т.д.);
- товари виробничого призначення, що використовуються в процесі виробництва інших товарів та визначають специфіку конкретної галузі виробництва (технологічне устаткування) або мають загальне призначення (мотори, крани). До них також належать транспортні засоби і пристрої, які застосовуються у виробничому процесі.

Термін використання. Товари поділяються на товари короткострокового і тривалого використання.

Рівень попиту і ціна. За цією ознакою товари класифікуються так:

- товари повсякденного попиту, що придбаваються систематично, орієнтуючись на певні якісні характеристики;
- товари вибіркового попиту, що придбаваються після порівняння з аналогічними товарами відносно ступеня задоволення потреб, рівня якості, ціни і т.п.;
- престижні товари, що мають унікальні властивості, які визначаються модою, підвищеною комфортабельністю;
- предмети розкоші, що задовольняють індивідуальні потреби людей з великими коштами, які значно перевищують їхні повсякденні потреби.

Характер споживання і ступінь оброблення. Це — сировина, напівфабрикати, готові вироби, комплектуючі вироби, деталі.

Спосіб виготовлення. Продукція поділяється на стандартну (випускається для невідомого кінцевого споживача) та унікальну (виробляється на основі попередніх замовлень покупця і виготовляється з урахуванням погоджених заздалегідь між постачальником і покупцем техніко-економічних параметрів).

Запитання для самоконтролю

1. Що являє собою міжнародна торгівля та які тенденції її розвитку?
2. Як визначається міра залежності країн від міжнародної торгівлі?
3. Які чинники зумовлюють необхідність міжнародної торгівлі та який вигаш вона приносить?
4. У чому полягають специфічні риси міжнародної торгівлі?
5. Які існують основні показники оцінки міжнародної торгівлі?
6. У чому сутність балансу попиту та пропозиції на світових ринках?
7. У чому особливості географічної та товарної структури міжнародної торгівлі?
8. Які існують основні види ринків та товарів?

Глава 2. Класичні теорії міжнародної торгівлі

Ключові поняття

Меркантилізм; теорія абсолютних переваг; вигоди від міжнародної торгівлі; теорія порівняльних переваг; альтернативні (відносні) витрати; теорія взаємного попиту; світова ціна; крива відносного попиту; крива відносної пропозиції; теорія відносної забезпеченості країни факторами виробництва; факторомісткість; факторонасиченість; межа виробничих можливостей; трудомісткі та капіталомісткі товари; “парадокс Леонтьєва”.

2.1. Теорія меркантилізму

Предтечею класичних теорій є теорія меркантилізму.

Меркантилізм – це напрям економічної думки, розроблений європейськими вченими в XVII-XVIII ст., який підкреслює товарний характер виробництва.

Меркантилізм був першим у теоретичному осмислюванні цих питань [5, с. 7-9; 23, с. 79-82; 52, с. 44-47]. Він являє собою доктрину, в якій існуючий світ розглядається в статиці, а багатства народів як фіксоване явище в кожен момент. Тому його адепти (Т. Мен, А. Серра, А. Монкретьєн) вважали, що зростання добробуту однієї країни можливе шляхом перерозподілу наявного багатства, тобто за рахунок зубожіння іншої країни. Меркантилісти асоціювали багатство з запасами дорогоцінних металів (золота і срібла). Країна, на їхню думку, тим багатша, чим більшою кількістю шляхетних металів вона володіє. Наявність більшої кількості грошей в обігу стимулює розвиток національного виробництва і збільшує зайнятість. Держава, на думку меркантилістів, повинна:

- стимулювати експорт і вивозити товарів більше, ніж завозити. Це забезпечить приплив золота;
- обмежувати імпорт товарів, особливо предметів розкоші, що забезпечить позитивне торгівельне сальдо;
- заборонити виробництво готових виробів в своїх колоніях;
- заборонити вивезення сировини з метрополій у колонії і дозволити безмитний імпорт сировини, що не добувається усередині країни;
- стимулювати вивезення з колоній переважно дешевих сировинних товарів;
- заборонити будь-яку торгівлю своїх колоній з іншими країнами, крім метрополії, яка єдина може перепродувати колоніальні товари за рубіж.

Таким чином, в основі меркантилістської політики провідних країн було прагнення максимального нагромадження грошового капіталу і мінімального імпорту, тобто держава повинна продавати на зовнішньому ринку якнайбільше будь-яких товарів, а купувати якнайменше. При цьому в країні повинно накопичуватися золото.

Меркантилісти вважали за необхідне здійснювати державний контроль за усіма видами економічної діяльності та виправдовували економічний націоналізм.

Значення меркантилізму:

1. Концепція меркантилізму була першою спробою створити теорію міжнародної торгівлі, що прямо погоджувала торгівельні відносини з внутрішньоекономічним розвитком країни, її економічним зростанням.

2. Меркантилісти розробили одну з можливих моделей розвитку міжнародної торгівлі на підставі товарного характеру виробництва. Вони заклали основи категоріального апарату, який використовується в сучасних теоріях міжнародної торгівлі, передусім у неомеркантилізмі.

3. Вперше описано те, що в сучасній економіці називається платіжним балансом [23, с. 81].

Обмеженість меркантилізму полягає в тому, що меркантилісти не змогли зрозуміти, що збагачення однієї нації може відбуватися не тільки за рахунок зубожіння інших, з якими вона торгує, що міжнародна економіка розвивається, а тому розвиток країн можливий не тільки внаслідок перерозподілу вже існуючого багатства, й за рахунок його нарощування. Тобто вони гадали, що країна може мати вигоду від торгівлі тільки за рахунок іншої держави, що робить торгівлю грою з нульовим результатом.

Нині ми бачимо прояви неомеркантилізму, коли країни з високим рівнем безробіття прямують до обмеження імпорту та стимулюють внутрішнє виробництво та зайнятість.

Меркантилістська школа панувала в економіці упродовж 1,5 сторіччя. Внаслідок цього до початку XVIIIст. міжнародна торгівля виявилася обплутаною мережею всіляких обмежень. Правила торгівлі йшли врозріз з потребами виробництва. Відчувалася необхідність переходу до вільної торгівлі.

Подальший розвиток теорії міжнародної торгівлі набули в працях економістів класичної школи.

2.2. Теорія абсолютних переваг

Розвиток міжнародної торгівлі в період переходу провідних країн до великого машинного виробництва зумовив появу теорії абсолютних переваг [23, с. 83-86; 41, с. 50-51; 52, с. 47-52; 5, с. 10-13; 71, с. 23-24].

Її автором став А. Сміт. В праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776р.) він піддав критиці меркантилізм. А.Сміт дотримувався поглядів, згідно з якими багатство нації залежить не стільки від накопиченого ними запасу шляхетних металів (золота), скільки від можливостей економіки продукувати кінцеві товари і послуги. Тому найважливішим завданням уряду є не нагромадження золота і срібла, а здійснення заходів щодо розвитку виробництва на основі кооперації і поділу праці.

Одже А. Сміт першим відповів на запитання “Чому країна зацікавлена у міжнародному обміні?” Він вважав, що коли дві країни торгують одна з одною, то вони повинні мати вигравш від торгівлі. Коли одна з них нічого не виграв, то вона відмовиться від торгівлі.

Для держави може бути вигідним не тільки продаж, а й купівля товарів на зовнішньому ринку, і А. Сміт зробив спробу визначити, які саме

товари вигідно експортувати, а які імпортувати, та звідки виникає вигравш від торгівлі.

Теорія міжнародної торгівлі А. Сміта заснована на таких передумовах:

- праця є єдиним чинником виробництва. Тільки вона впливає на продуктивність і ціну товару;
- повна зайнятість, тобто всі наявні трудові ресурси використовуються у виробництві товарів;
- у міжнародній торгівлі беруть участь тільки дві країни, що торгують між собою тільки двома товарами;
- витрати виробництва залишаються постійними, а їх зниження збільшує попит на товар;
- ціна одного товару виражена в кількості праці, витраченої на виробництво іншого;
- транспортні витрати на перевезення товарів з однієї країни в іншу не враховуються;
- зовнішня торгівля вільна від обмежень і регламентацій, тобто уряди не повинні втручатися в зовнішню торгівлю. Їм варто підтримувати режим відкритих ринків і свободи торгівлі;
- міжнародна торгівля збалансована (імпорт оплачується експортом);
- чинники виробництва не переміщуються між країнами.

Ця теорія отримала назву теорії абсолютних переваг, тому що ґрунтувалася на абсолютній перевазі: країна експортує той товар, витрати на виробництво якого менші, ніж у країні-торговельному партнері, та імпортує той товар, який виготовляється за кордоном з меншими витратами. Обидві країни виграють у результаті спеціалізації кожної з них на виробництві того товару, по якому вони мають абсолютну перевагу. Це дає можливість використовувати ресурси найбільш ефективно, внаслідок чого виробництво обох товарів зростає. Збільшення виробництва обох товарів являє собою вигравш від спеціалізації на виробництві, який поділяється між двома країнами в процесі міжнародного товарообміну.

Модель теорії абсолютних переваг можна продемонструвати на такому прикладі показаному в (табл. 2.1)

Таблиця 2.1

Принцип абсолютної переваги

Показники	Країна А	Країна В
Час, необхідний для виробництва одиниці товару I (год)	6	24
Час, необхідний для виробництва одиниці товару II (год)	12	8

Дані табл. 2.1 показують, що на виробництво товару I у країні А потрібно 6 год, а в країні В – 24 год, тобто в країні А на виробництво одиниці товару I витрачається менше часу, ніж у країні В. Це свідчить про абсолютну перевагу країни А у виробництві товару I. У виробництві товару II абсолютну перевагу матиме країна В. Якщо країна А скоротить виробництво товару II і збільшить виробництво товару I, а країна В, навпаки, скоротить виробництво товару I і підвищить випуск товару II, то буде мати місце міжнародний поділ праці (міжнародна спеціалізація) і міжнародна торгівля на основі принципу абсолютної переваги (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Вигоди від міжнародної торгівлі на основі принципу абсолютної переваги

Види товарів	Країна А	Країна В	Світ у цілому
Товар I	+2 шт.	-1 шт.	+1 шт.
Товар II	-1 шт.	+3 шт.	+2 шт.

Якщо в країні А виробництво товару II зменшиться на 1 шт., то країна зекономить 12 год, які вона може використати для виробництва додаткових 2 шт. товару I. Аналогічну ситуацію можна спостерігати і в країні В: внаслідок скорочення виробництва на 1 шт товару I буде зекономлено 24 год, які можна використати для додаткового випуску 3 шт. товару II. Таким чином, світове виробництво товару I збільшиться на 1 шт., а товару II – на 2 шт., без використання додаткових ресурсів (тобто при незмінній кількості праці), а тільки завдяки міжнародній спеціалізації.

Головний висновок теорії абсолютних переваг полягає в тому, що від міжнародної торгівлі виграє кожна нація і це має вирішальне значення для формування зовнішнього сектора економіки. Міжнародна торгівля є грою не з нульовим, а з позитивним результатом, тобто поділ праці вигідний не тільки на національному, а й на міжнародному рівні. Однак сьогодні за допомогою принципу абсолютної переваги можна пояснити лише невелику частку міжнародної торгівлі (наприклад, деяку частку торгівлі між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються). Переважну частину міжнародної торгівлі, особливо між розвинутими країнами, ця теорія не пояснює, оскільки не розглядає ситуацію, коли країни торгують між собою, одна з яких не має абсолютної переваги ні по жодному товару. Це зробив Д. Рікардо.

2.3. Теорія порівняльних переваг

Правило міжнародної спеціалізації залежно від абсолютних переваг виключало з міжнародної торгівлі країни, які таких не мали. Д. Рікардо в праці «Принципи політичної економії й оподаткування» (1817 р.) розвинув

теорію абсолютних переваг і довів, що наявність абсолютних переваг у національному виробництві того чи іншого товару не є необхідною умовою для розвитку міжнародної торгівлі – міжнародний обмін можливий та бажаний при наявності порівняльних переваг.

Теорія міжнародної торгівлі Д. Рікардо ґрунтується на таких передумовах:

- вільна торгівля;
- постійні витрати виробництва;
- відсутність міжнародної мобільності робочої сили;
- відсутність транспортних витрат;
- відсутність технічного прогресу;
- повна зайнятість;
- існує один чинник виробництва (праця) [52, с. 53].

Теорія порівняльних переваг говорить, що якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони виробляють з відносно більш низькими витратами порівняно з іншими країнами, то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи буде виробництво в однієї з них абсолютно більш ефективнішим, ніж в іншій.

Іншими словами: підставою для виникнення і розвитку міжнародної торгівлі може слугувати винятково різниця у відносних витратах виробництва цих товарів, незалежно від абсолютної величини цих витрат. Принцип порівняльних переваг є орієнтиром для спеціалізації країни: сукупний обсяг випуску буде найбільшим, коли кожний товар вироблятиме та країна, де нижчі відносні, тобто альтернативні, витрати (відносна, тобто альтернативна, ціна).

Відносні (альтернативні) витрати – це робочий час, необхідний для виробництва одиниці одного товару, виражений через робочий час, необхідний для виробництва одиниці іншого товару. Так, у випадку, коли відносні витрати (а) на виробництво одних і тих двох товарів (І і ІІ) у країні

А нижчі, ніж у країні В, то має місце відносна перевага: $\frac{a_I^A}{a_{II}^A} < \frac{a_I^B}{a_{II}^B} \left(\text{або} \frac{a_I^A}{a_I^B} < \frac{a_{II}^A}{a_{II}^B} \right)$.

Ця відносна перевага свідчить, що витрати на виробництво товару І, виражені через витрати на виробництво товару ІІ у країні А, нижчі ніж відносні витрати на виробництво цього товару у країні В. Порівняльна перевага залежить від співвідношення продуктивності праці в країні А і В.

Розглянемо приклад принципу порівняльної переваги.

Припустимо, що Англія і Португалія торгують одна з одною. Оскільки дві економіки не взаємодіють, то можна очікувати, що ціни на одні й ті ж товари в Англії і Португалії будуть різними. Цю різницю в цінах Д. Рікардо пояснював різною продуктивністю праці в цих країнах. Крім того, наслідком різної продуктивності праці була також і різниця в доходах, бо трудові витрати повинні компенсуватися, виходячи з їх продуктивності.

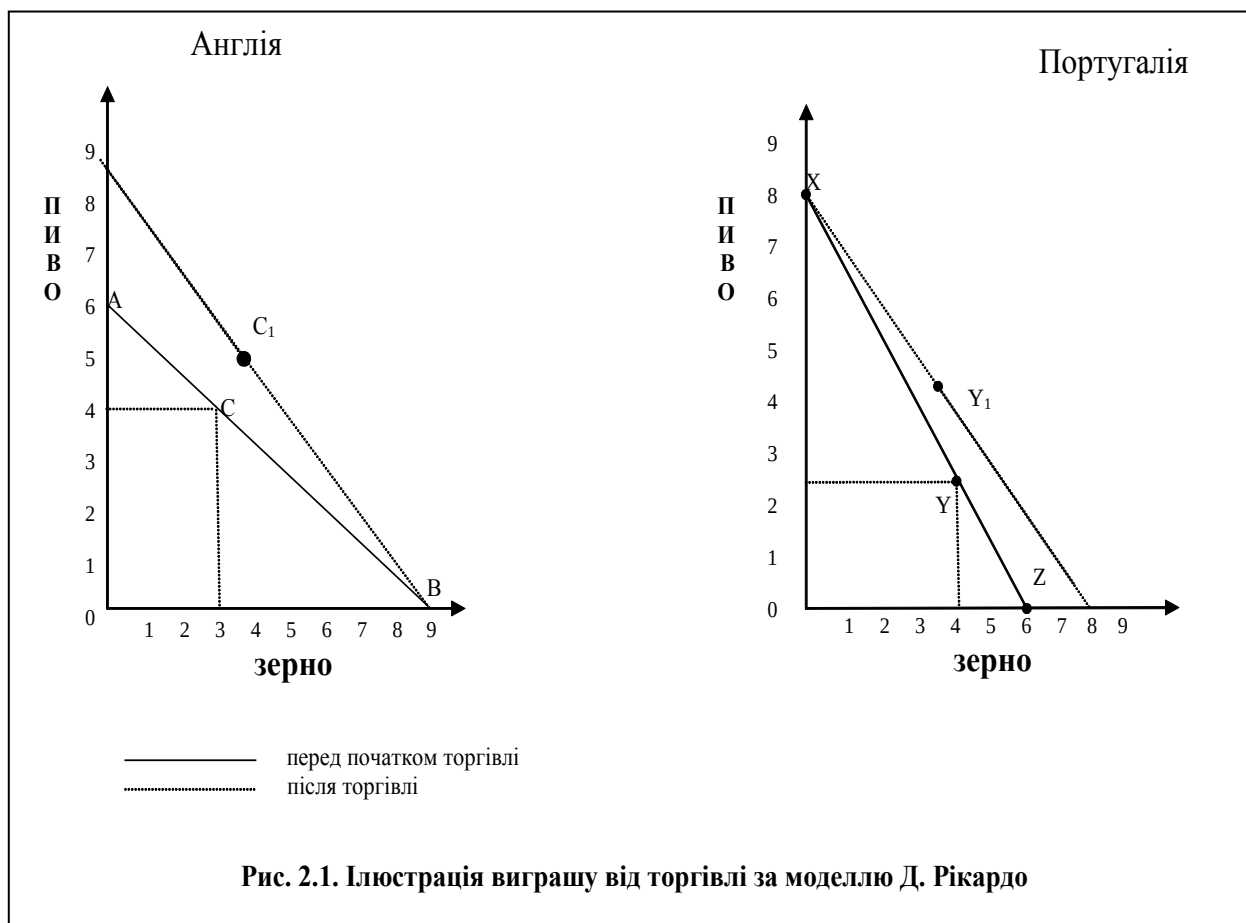
Припустимо, що кожна країна може вибирати, куди направляти свої трудові ресурси: на виробництво пива, зерна або якихось поєднань цих товарів. Час, необхідний для їх виробництва, і час, який є в наявності, показано в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Принцип порівняльної переваги

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

Зауважимо, що Португалія менш ефективна у виробництві як пива, так і зерна. Ця нижча продуктивність і впливає на те, що португальці бідніші за британців: англійський робітник може заробити 1 галон за 6 год, а португальський — за 7,5 год. Висловлюючись економічною мовою, Англія має абсолютну перевагу у виробництві обох товарів. Відносні ціни на товари в обох країнах можна легко підрахувати. Витрати на виробництво 1 галона пива в Англії у 1,5 разу вищі ніж витрати на виробництво 1 фунта зерна. Отже, 1 фунт зерна коштуватиме 0,66 галона пива. Так само в Португалії відносна ціна фунта зерна відповідає 1,33 галона пива. Виробничі можливості і доходи кожної країни відображені на рис. 2.1.



Англія може задіяти всі свої трудові ресурси на виробництві пива і спожити потім 6 галонів пива, але залишитися без зерна (точка А). Навпаки, всю працю можна спрямувати на виробництво 9 фунтів зерна (точка В). Англія може також виробити і спожити будь-яке поєднання пива і зерна, що знаходиться на лінії АВ. Припустимо, що таке поєднання вибрано: сукупне виробництво і споживання становить 4 галони пива і 3 фунти зерна (точка С). Зазначимо, що ніяка точка, що лежить праворуч від лінії АСВ, не може бути досягнута, оскільки Англія просто неспроможна виробити більше через брак додаткового робочого часу. Будь-яка точка, що лежить ліворуч від лінії АСВ, означає, що не всі трудові ресурси будуть використані. З іншого боку, Португалія може виробити і спожити 8 галонів пива (точка Х) і 6 фунтів зерна (точка Z) або будь-яку комбінацію цих товарів, яка знаходиться на лінії ХZ: припустимо, 2,66 галона пива і 4 фунти зерна (точка Y).

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

Результат аналізу Д. Рікардо такий: торгівля принесе вигоду обом країнам, навіть незважаючи на те, що Англія має абсолютну перевагу у виробництві цих товарів. Якщо Англія і Португалія почнуть торгувати, то

Англія платитиме не більше, ніж 1,5 фунта зерна за кожний галон пива, оскільки це ціна внутрішнього ринку, а Португалія — не більше 1,33 галона пива за кожний фунт зерна. Припустимо, що вплив попиту і пропозиції встановив рівноважну ціну 1 галона пива за 1 фунт зерна. Кожна країна спеціалізуватиметься на виробництві порівняно дешевшого товару.

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

Таким чином, для того щоб обидві країни отримали вигаш від торгівлі, вони повинні імпортувати товар відносно менш дорогий, ніж коли б він був вироблений всередині країни, та експортувати товар за відносно вищою ціною, ніж його можна було б продати всередині країн в умовах автаркії (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Відносна перевага та вигоди від торгівлі

	Виробництво і споживання за відсутності торгівлі		Виробництво за умови спеціалізації		Споживання після продажу Англією 5ф. зерна та закупівлі в неї 5г. пива		Збільшення споживання завдяки спеціалізації та торгівлі	
	зерно	пиво	зерно	пиво	зерно	пиво	зерно (гр.6-гр.2)	пиво (гр.7-гр.3)
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Англія	3	4	9	0	4	5	1	1
Португалія	4	2,66	0	8	5	3	1	0,34
Загальний обсяг виробництва	7	6,66	9	8	-	-	-	-

Кожна країна беручи участь у міжнародній торгівлі може відокремити споживання від виробництва, що забезпечить вищий рівень задоволення потреб споживачів.

В результаті міжнародної спеціалізації кожна країна отримує позитивний економічний ефект (вигаш від торгівлі), який реалізується у формі зростання виробництва (виробничий ефект) і збільшення обсягів споживання (споживчий ефект).

У моделі Д. Рікардо внутрішні ціни визначаються лише вартістю, тобто умовами пропозиції. Але світові ціни можуть також установлюватися умовами світового попиту, що довів англійський економіст Дж. Стюарт Міль.

У праці «Принципи політичної економії» він показав, за якою ціною здійснюється обмін товарами між країнами.

В умовах вільної торгівлі товари будуть обмінюватися за таким співвідношенням цін, що встановлюється десь у проміжку між існуючими усередині кожної з країн відносними цінами на товари, якими вони торгують. Точний кінцевий рівень цін, тобто світових цін, взаємної торгівлі залежуватиме від обсягу світового попиту та пропозиції на кожний з цих товарів.

Відповідно до розробленої теорії (теорії взаємного попиту), ціна імпортного товару визначається через ціну товару, який потрібно експортувати, щоб оплатити імпорт. Тому кінцеве співвідношення цін при торгівлі визначається внутрішнім попитом на товари в кожній з торгуючих країн [23, с. 88-89; 27, с. 37].

Отже, світова ціна встановлюється на основі співвідношення попиту та пропозиції, і її рівень повинен бути таким, щоб дохід від сукупного експорту країни дав їй можливість оплатити імпорт. Однак, аналізуючи порівняльні переваги, досліджується не ринок окремого товару, а відношення між ринками двох товарів, які виробляються одночасно в двох країнах. Тому слід розглядати не абсолютні обсяги попиту та пропозиції товарів I і II, а їх відносні обсяги попиту та пропозиції (рис. 2.2).

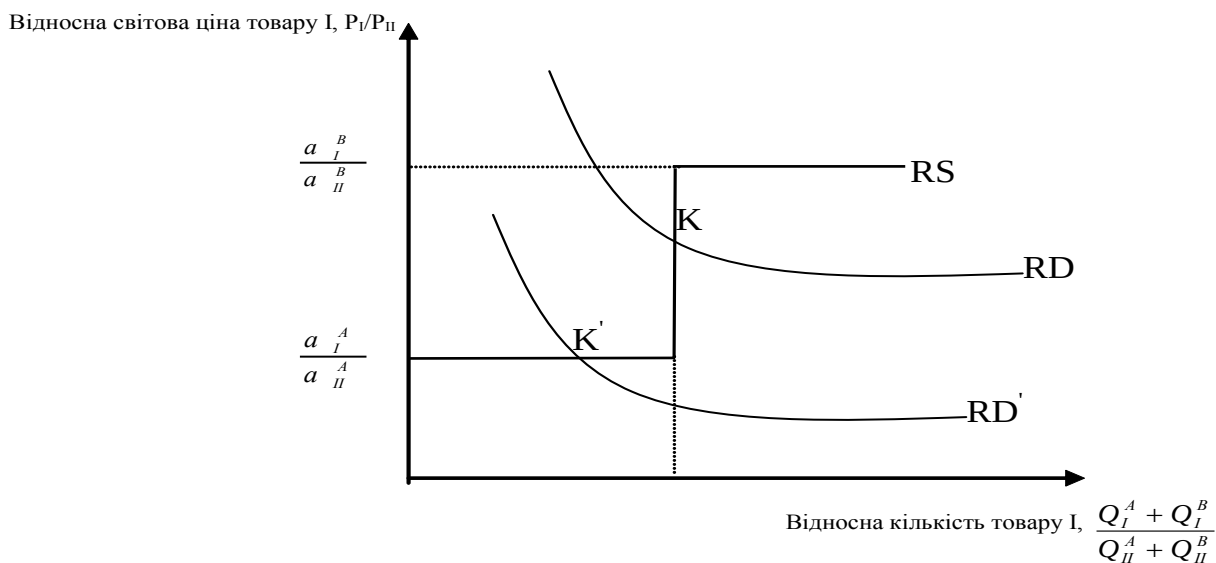


Рис. 2.2. Формування відносної світової ціни та відносні світовий попит і світова пропозиція

На рис. 2.2 розглядаються відносні світовий попит і світова пропозиція товару I. При цьому припускається, що країна А має відносні переваги у виробництві товару I ($\frac{a_I^A}{a_{II}^A} < \frac{a_I^B}{a_{II}^B}$). Відносна світова ціна товару I, яка виражається за допомогою визначеної кількості товару II, становить P_I/P_{II} . Крива відносного попиту позначена як RD, а крива відносної пропозиції – RS. Відносна світова ціна визначається точкою перетину кривих RD і RS, тому що для досягнення загальносвітової рівноваги необхідно, щоб відносний попит дорівнював відносній пропозиції.

Крива RS являє собою два горизонтальних відрізки, які з'єднуються вертикальним відрізком прямої.

На горизонтальних відрізках відносна світова ціна дорівнює відносним

цінам у країнах А і В (тобто в країні А: $\frac{P_I}{P_{II}} = \frac{a_I^A}{a_{II}^A}$, а в країні В: $\frac{P_I}{P_{II}} = \frac{a_I^B}{a_{II}^B}$). При

таких значеннях відносної світової ціни кожна країна вироблятиме обидва товари в будь-яких співвідношеннях, оскільки і за товар I і за товар II робітники країни А і В отримують однакову ціну. Країнам стає однаково, який з двох товарів виробляти і тому повної спеціалізації на виробництві товару I або товару II в країнах не буде.

Якщо $\frac{P_I}{P_{II}} = \frac{a_I^A}{a_{II}^A}$, то товар I вироблятися не буде. Крива RS показує відсутність пропозиції товару I. Країни А і В почнуть спеціалізуватися на виробництві товару II.

Якщо $\frac{P_I}{P_{II}} = \frac{a_I^B}{a_{II}^B}$, то обидві країни будуть спеціалізуватися на виробництві тільки товару I. При цьому випуск товару II припиниться, тому відносна пропозиція товару I стане безконечно великою.

Крива відносного попиту (RD) відображає ефект заміщення товару I товаром II. Із зростання ціни товару I споживачі все менше його купують і перевагу віддають товару II. У випадку пересічення кривих відносного попиту та відносної пропозиції на вертикальному відрізку RS в точці К значення відносної світової ціни буде знаходитися між відносною ціною товару I в країні А і відносною ціною товару I в країні В, які існували до початку торгівлі. Тоді кожна країна буде спеціалізуватися на товарі, по якому вона має порівняльну перевагу: країна А випускає тільки товар I, а країна В – товар II.

Однак є й інші варіанти. Якщо, наприклад, вихідна крива відносного попиту RD займає положення RD', то точка перетину RS і RD (К') буде знаходитися на нижньому горизонтальному відрізку RS. В точці К' відносна світова ціна товару I дорівнює його альтернативним витратам ($\frac{a_I^A}{a_{II}^A}$)

в країні А. Це означає, що економіка країни А не потребує спеціалізації ні на товарі І ні на товарі ІІ.

Таким чином, ця теорія є основою визначення ціни товару з урахуванням порівняльних переваг.

Однак її недоліком є те, що вона може застосовуватися тільки по відношенню до приблизно однакових країн за розмірами, коли внутрішній попит в однієї з них може вплинути на рівень цін в іншій.

За умов спеціалізації країн на торгівлі товарами, у виробництві яких вони мають відносні переваги, країни можуть одержати вигоду від торгівлі (економічний ефект).

Вигода від торгівлі виникає внаслідок того, що країна здатна одержати за свої товари більше необхідних їй іноземних товарів із-за кордону, ніж у себе на внутрішньому ринку. Вигода від торгівлі одержується як з боку економії витрат праці, так і з боку зростання споживання.

Значення теорії порівняльних переваг полягає в такому:

- вперше описано баланс сукупного попиту та сукупної пропозиції. Вартість товару визначається співвідношенням сукупного попиту та пропозиції на нього, пропонованих як усередині країни, так і з-за кордону;
- теорія справедлива стосовно будь-якої кількості товару і будь-якої кількості країн, а також для аналізу торгівлі між різними її суб'єктами. У цьому випадку спеціалізація країн на тих чи інших товарах залежить від співвідношення рівнів зарплатні в кожній з країн;
- теорія обґрунтувала існування вигоди від торгівлі для всіх країн, що беруть участь у ній;
- з'явилася можливість будувати зовнішньоекономічну політику на науковому фундаменті [23, с. 96; 52, с. 59].

Обмеженість теорії порівняльних переваг полягає в тих вихідних передумовах, на яких вона будується. Вона не враховує впливу зовнішньої торгівлі на розподіл доходів усередині країни, коливання цін і заробітної плати, міжнародного руху капіталу, не пояснює торгівлю між майже однаковими країнами, жодна з яких не має відносної переваги перед іншою, приймає до уваги тільки один чинник виробництва – працю.

2.4. Теорія співвідношення чинників виробництва та її тестування В. Леонтьєвим

У класичних теоріях торгівля між країнами пояснюється різними в них абсолютними та відносними витратами праці на виробництво товарів, тобто порівняльна перевага виникає лише в умовах міжнародної відмінності продуктивності праці. Однак у цих теоріях не пояснено причин

походження порівняльних переваг, які має та чи інша країна-торговельний партнер.

Дослідження чинників, що впливають на товарну номенклатуру й обсяг міжнародної торгівлі, дозволило в 20-30-х роках. XX ст. шведським ученим Е. Хекшеру і Б. Оліну уточнити і доповнити ключові положення теорії порівняльних переваг і сформулювати концепцію факторів виробництва.

У реальній дійсності розвиток торгівлі ґрунтується не тільки на відмінностях продуктивності праці, а й на відмінностях у наділеності країн ресурсами (землею, капіталом, сировиною). Е. Хекшер і Б. Олін спробували довести, що різна відносна забезпеченість країн виробничими ресурсами обумовлює різницю у відносних цінах на товари, що в свою чергу, створює передумови для міжнародної торгівлі.

Теорія заснована на таких передумовах:

- існує дві країни (А і В), два товари (І і ІІ) та два фактори виробництва (праця L та капітал K). Кожна країна по-різному забезпечена факторами;
- товар І є трудомісткий, а товар ІІ – капіталомісткий у кожній країні;
- в країнах однакові уподобання (смаки) споживачів;
- економіка країн характеризується досконалою конкуренцією;
- транспортні витрати відсутні;
- виробництво обох товарів у кожній країні характеризується постійною віддачею від масштабу (збільшення кількості праці та капіталу, які використовуються у виробництві будь-якого товару, збільшує випуск товару в тій ж самій пропорції);
- технології в обох країнах однакові;
- міжнародний рух чинників виробництва відсутній;

повної спеціалізації країн на виробництві якого-небудь товару бути не може [5, с. 72; 23, с. 100; 52 с. 68; 27, с. 90-116; 71, с. 97-137].

Щоб показати роль структури факторів виробництва у визначені напрямів та наслідків розвитку міжнародної торгівлі, Хекшер та Олін формують допущення щодо різної факторомісткості (фактороінтенсивності) окремих товарів (один товар – трудомісткий, інший – капіталомісткий) і різної факторонасиченості окремих країн (в одній країні капіталу порівняно більше, в іншій – менше).

Факторомісткість (фактороінтенсивність) – це показник, що визначає відносні витрати факторів виробництва на створення певного товару.

Згідно з теорією Хекшера-Оліна, один товар (товар І) трудомісткий, а другий (товар ІІ) – капіталомісткий. Сказане означає, що в обох країнах для виробництва товару І необхідно більше праці, ніж для товару ІІ, тобто відношення праці та капіталу (L/K) вище у виробництві товару І, ніж у

виробництві товару II при тих самих відносних цінах на фактори виробництва. Це рівнозначно твердженню, що співвідношення K/L нижче для товару I, ніж для товару II. Наведені порівняння мають такий вигляд:

$$L_I/K_I > L_{II}/K_{II} \text{ або } K_I/L_I < K_{II}/L_{II}$$

Однак це не значить, що відношення K/L однакове для товару I і в країні A і в країні B. Це тільки свідчить, що K/L в обох країнах нижче для товару I, ніж для товару II.

Розглянемо числовий приклад. У світі існує два товари (I та II), з яких товар I трудомісткий, а товар II капіталомісткий ($K_{II}/L_{II} > K_I/L_I$), [71, с. 95-101]. Якщо для виробництва однієї одиниці товару II необхідні дві одиниці капіталу (2K) та дві одиниці праці (2L), то $K_{II}/L_{II} = 2/2 = 1$. Якщо для виробництва однієї одиниці товару I необхідно 1K та 4L, то $K_I/L_I = 1/4$. Щоб визначити, який з товарів капіталомісткий, а який трудомісткий важливим є тільки відношення K/L , а не абсолютні значення капіталу та праці. Так, якщо для виробництва одиниці товару I буде необхідно вже 3K та 12L (замість 1K та 4L), а для виробництва одиниці товару II так само необхідно 2K та 2L, то все рівно товар II залишається капіталомістким, оскільки $K_{II}/L_{II} = 2/2 = 1$, а $K_I/L_I = 3/12 = 1/4$ ($K_{II}/L_{II} > K_I/L_I$).

Проілюструємо графічно капіталомісткість та трудомісткість виробництва товарів (рис.2.3).

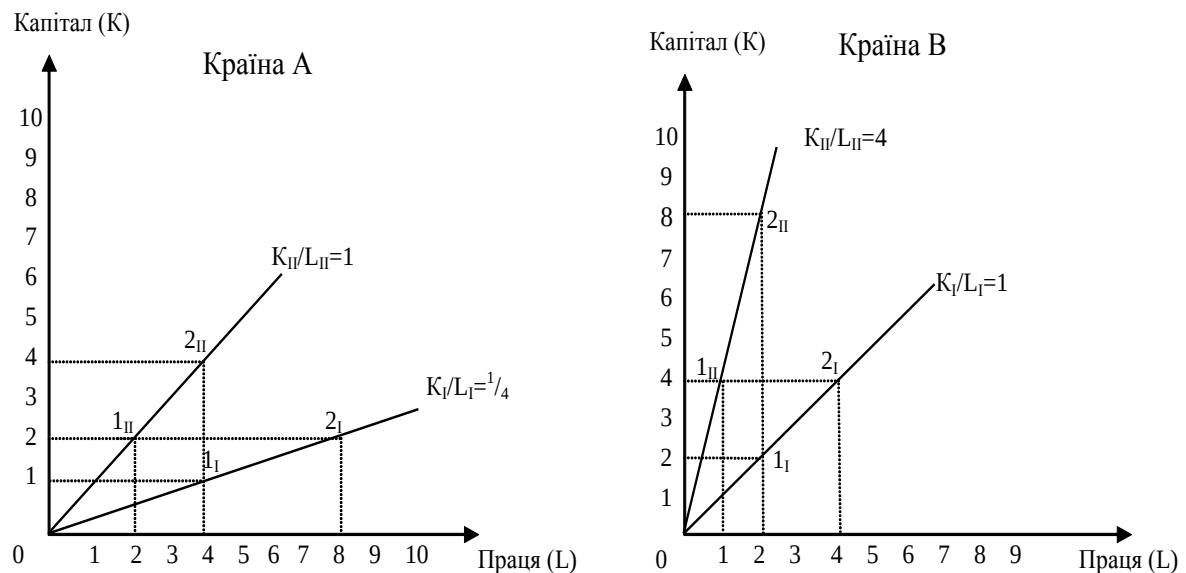


Рис. 2.3. Капіталомісткість та трудомісткість виробництва товарів I та II в країнах A і B

На рис. 2.3 виробництво ілюструється променями, які проведені від початку координат. Їх нахил показує співвідношення між капіталом та працею. Розглянемо ситуацію в країні А. Країна А може виробляти одну

одиницю товару II (1_{II}), використовуючи $2K$ і $2L$. Маючи $4K$ і $4L$ країна А може виробляти 2 одиниці товару II (2_{II}). Це виходить з припущення про постійний ефект масштабу. Тобто в нашому прикладі країна А збільшила в 2 рази кількість K та L у виробництві товару II, значить і обсяг виробництва товару II зросте в два рази. З другого боку, для виробництва однієї одиниці товару I (1_I) необхідно $1K$ та $4L$, а для виробництва двох одиниць товару I (2_I) - $2K$ та $8L$. Тому в країні А $K_I / L_I = 1/4$ і нахил променя товару I дорівнює $1/4$. Нахил променя товару II (K_{II} / L_{II}) більший ніж для товару I, тому в країні А товар II капіталомісткий а товар I – трудомісткий.

У країні В нахил променя для товару II (K_{II} / L_{II}) більший і дорівнює 4, а для товару I (K_I / L_I) – 1. Тому в неї теж товар II капіталомісткий, а товар I – трудомісткий.

Отже, товар II більш капіталомісткий по відношенню до товару I в обох країнах. Однак у країні В вище співвідношення K/L як у виробництві товару II (в країні В $K_{II} / L_{II} = 4$, а в країні А $K_{II} / L_{II} = 1$), так і у виробництві товару I (в країні В $K_I / L_I = 1$, а в країні А $K_I / L_I = 1/4$).

Як видно з прикладу, виробництво окремих товарів потребує різних відносних витрат капіталу та праці, що відображається в показнику фактороінтенсивності (факторомісткості) і дає змогу поділяти товари на капіталомісткі та трудомісткі.

Факторонасиченість країни — це показник, що визначає відносну забезпеченість країни факторами виробництва.

Існує два методи визначення країни факторами виробництва: метод I – через абсолютні розміри факторів виробництва (K та L); метод II – через відносні ціни кожного з факторів. Звичайно під ціною капіталу вважається відсоткова ставка (r), а ціною праці – заробітна плата (w) [23, с. 102; 52, с. 70; 71, с. 101].

Якщо визначати факторонасиченість методом I, то країна В має надлишок капіталу, якщо відношення загального обсягу капіталу до загальної кількості праці (TK/TL) в країні В вище, ніж у країні А, тобто виконується умова: $TK_B/TL_B > TK_A/TL_A$. Слід звернути увагу, що це не абсолютна кількість K та L , а співвідношення загальної кількості капіталу до загальної кількості праці. Країна В може мати менший обсяг капіталу, ніж країна А, але вважатися капіталонасиченою країною, якщо $TK_B/TL_B > TK_A/TL_A$.

Визначення факторонасиченості методом I розглядає лише пропозицію факторів і не розглядає попиту.

Згідно з методузом II, заснованим на цінах факторів, країна В вважається відносно більш забезпеченою капіталом (має відносний надлишок капіталу), ніж країна А, якщо відношення ціни капіталу до ціни праці (P_K/P_L) нижче, ніж у країні А. Це твердження відповідає простому економічному закону, який говорить, що все рідкісне дороге коштує, а все надлишкове є дешевим, тобто рідкісні фактори мають підвищену вартість,

а надлишкові – низьку. Якщо країна В має відносний надлишок капіталу, то він порівняно дешевший від праці. Таким чином, для країни В повинна виконуватися умова:

$$\frac{P_K^B}{P_L^B} < \frac{P_K^A}{P_L^A}, \text{ або, що теж саме, } r_B/w_B < r_A/w_A$$

Отже в даному випадку маємо справу не з абсолютним рівнем r , який визначає наявність або відсутність надлишку капіталу в країні, а лише з відношенням r/w . Так, у країні В r може бути більшою, ніж у країні А, але країна В буде капіталонасиченою, якщо $r_B/w_B < r_A/w_A$.

Визначення факторонасиченості у відносних цінах факторів виробництва дозволяє розглядати як попит на фактори, так і пропозицію на них, оскільки в умовах сучасної конкуренції ціна товару або фактора виробництва визначається і попитом, і пропозицією. Попит на фактор виробництва завжди є похідним попитом (він одержується завдяки попиту на кінцевий товар, у виробництві якого потрібен даний фактор). Наприклад, може статися, що попит на капіталомісткий товар II, а тому і попит на капітал у країні В буде настільки вищим, ніж у країні А, що, незважаючи на відносно більшу пропозицію капіталу в країні В, відносна ціна капіталу в країні В буде вища, ніж у країні А. У цьому випадку країна В має надлишок капіталу при визначенні показника капіталонасиченості методом I (через абсолютні розміри K), тобто є капіталозабезпеченою, а при використанні методу II (через відносні ціни K) вона має надлишок праці, тобто є трудозабезпеченою. В такій ситуації слід користуватися методом II.

У зв'язку з тим, що країна В має надлишок капіталу, а товар II є капіталомістким, то країна В може відносно більше виробляти товару II, ніж країна А. В той же час країна А має надлишок праці, а товар I є трудомістким, тому вона може виробляти відносно більше товару I порівняно з країною В. Тому графік межі виробничих можливостей для країни А та В має різний вигляд (рис. 2.4).

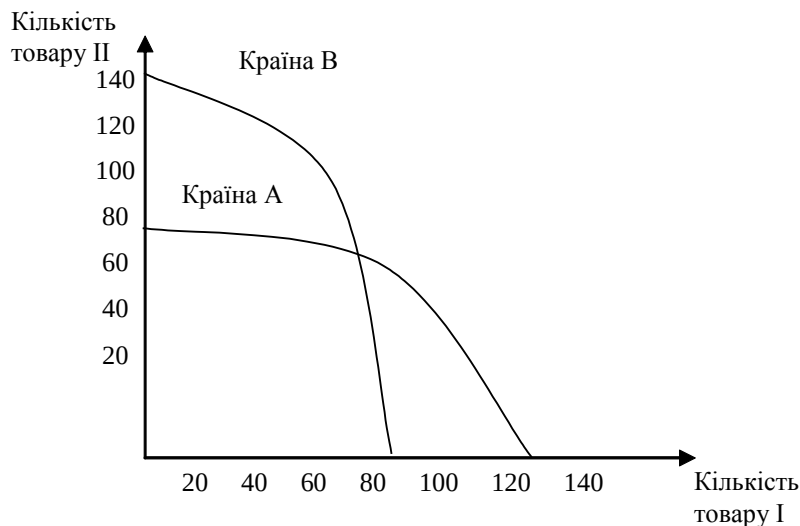


Рис. 2.4. Межі виробничих можливостей країни А та країни В

Наведений графік свідчить, що оскільки країна А трудонасичена, а товар І – трудомісткий, то межа виробничих можливостей країни А знаходиться ближче до осі абсцис, яка вимірює кількість товару І. Межа виробничих можливостей країни В розташована ближче до осі ординат, тому що країна В має надлишок капіталу, а товар ІІ більш капіталомісткий.

Теорія відносної забезпеченості країни факторами виробництва може бути представлена двома теоремами: теоремою Хекшера-Оліна та теоремою вирівнювання цін на фактори виробництва (теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона).

Суть теореми Хекшера-Оліна зводиться до такого: кожна країна буде експортувати ті фактороінтенсивні товари, для виробництва яких вона використовує відносно надлишкові та дешеві фактори виробництва, та імпортувати ті товари, для виробництва яких потрібні відносно дефіцитні та дорогі для них ресурси.

Теорема Хекшера-Оліна, по-перше, визнає, що торгівля ґрунтується на порівняльних перевагах, і, по-друге, показує, що причиною різниці у відносних цінах товарів між двома країнами в умовах відсутності торгівлі є відмінності у відносному надлишку факторів та відносних цін на них. Ця різниця у відносних цінах фактора виробництва та відносних цінах товару потім викликає різницю між абсолютними цінами на фактор виробництва і товар між двома країнами. Ця різниця в абсолютних цінах товару в обох країнах є основною причиною торгівлі. Таким чином, різниця у відносних цінах на товар у різних країнах, а також структура та торгівля між ними пояснюється відмінностями в наділенні їх факторами виробництва.

Модель Хекшера-Оліна є моделлю загальної рівноваги (рис. 2.5).

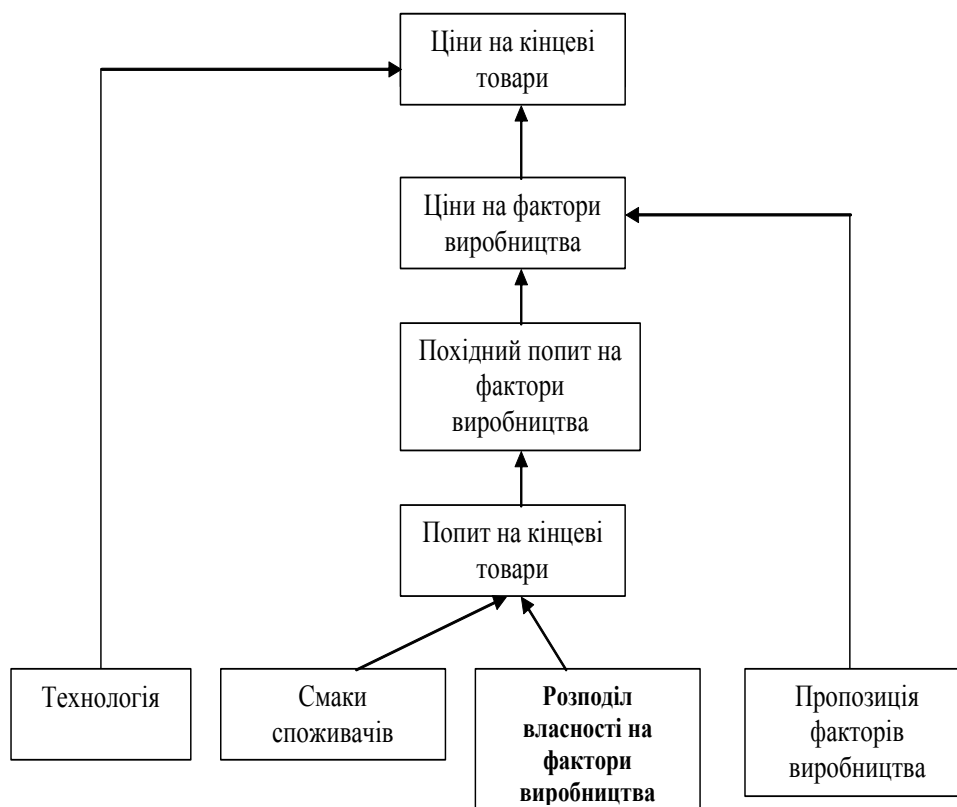


Рис. 2.5. Загальна рівновага в моделі Хекшера-Оліна

Попит на товари визначають смаки та уподобання споживачів, а також розподіл доходів. Похідним від нього буде попит на фактори виробництва, (працю та капітал), які необхідні для виготовлення товару. Попит на фактори виробництва разом із їх пропозицією визначають ціну праці та капіталу в умовах досконалої конкуренції. Ціну на товар визначають ціни на фактори виробництва та технології, які застосовуються.

Для того щоб пояснити відмінності у відносних цінах товарів і розвиток торгівлі між країнами, в теоремі підкреслюється різниця в пропозиції факторів виробництва в різних країнах при однакових у них смаках споживачів та технологіях. Однакові уподобання споживачів та однаковий розподіл доходів між країнами сприяє виникненню схожого попиту на товари та фактори виробництва в різних країнах. Таким чином, різниця в пропозиції тих чи інших факторів виробництва в різних країнах є причиною різних відносних цін на фактори виробництва в цих країнах. Однакова технологія при різних факторних цінах спричинить різні відносні ціни на товари, а це призведе до торгівлі між країнами.

Подальшого розвитку теорема Хекшера-Оліна набула в теоремі вирівнювання цін на чинники виробництва (теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона). Вона відповідає на запитання: якщо змінюється відносна

ціна трудомісткого товару, то як зміниться відносна ціна самої праці у трудонасиченій країні, що виготовляє цей товар, а також, якщо змінюється відносна ціна капіталонасиченого товару, то як зміниться ціна капіталу в капіталонасиченій країні.

Суть теореми вирівнювання цін на чинники виробництва полягає ось у чому: міжнародна торгівля приводить до вирівнювання абсолютних та відносних цін на товари, а це, в свою чергу, приводить до вирівнювання відносних та абсолютних цін на однорідні фактори виробництва, за допомогою яких виготовлені ці товари в країнах-торговельних партнерах.

Міжнародна торгівля стає заміною міжнародному переміщенню факторів виробництва, тобто вона призводить до того, що ставки заробітної плати за працю (w) робітників однакової освіти, кваліфікації, продуктивності, а також відсоткова ставка за капітал (r), який характеризується однаковою продуктивністю та ризиком, стають однаковими в обох країнах. Отже, відносні та абсолютні ціни на фактори виробництва (працю та капітал) вирівнюються в єдині світові ціни. Як це здійснюється на практиці, проілюструємо на прикладі, який використовувався раніше. Так, відносна ціна праці в країні А нижча, ніж у країні В, тому в умовах автаркії відносна ціна товару І в країні А також нижча порівняно з країною В. Оскільки країна А спеціалізується у виробництві трудомісткого товару І і скорочує виробництво капіталомісткого товару ІІ, то відносний попит на працю збільшується, і її ціна (w) також зростає. Одночасно відносний попит на капітал знижується, і його ціна (r) також зменшується. В країні В, яка спеціалізується на виробництві капіталомісткого товару ІІ, здійснюються зворотні процеси: випуск трудомісткого товару І зменшується, зростає відсоткова ставка (попит на капітал зростає) та знижується ставка заробітної плати (попит на працю зменшується).

Отже, міжнародна торгівля підвищує w в країні А, яка характеризується низькими ставками заробітної плати, і, відповідно, знижує w в країні В, для якої характерні високі ставки заробітної плати. Через це відбувається процес скорочення існуючої раніше різниці у w між країною А та В.

Так само зменшується скорочення різниці між r у країнах А та В: завдяки міжнародній торгівлі в країні А з високою ціною капіталу r знижується, а в країні В з дешевим капіталом r підвищується.

Теоретично можлива ситуація, коли між країнами не буде різниці у відносних цінах на фактори виробництва, що призведе до припинення міжнародної торгівлі.

Графічно вирівнювання відносних цін на фактори виробництва в процесі торгівлі показано на рис. 2.6

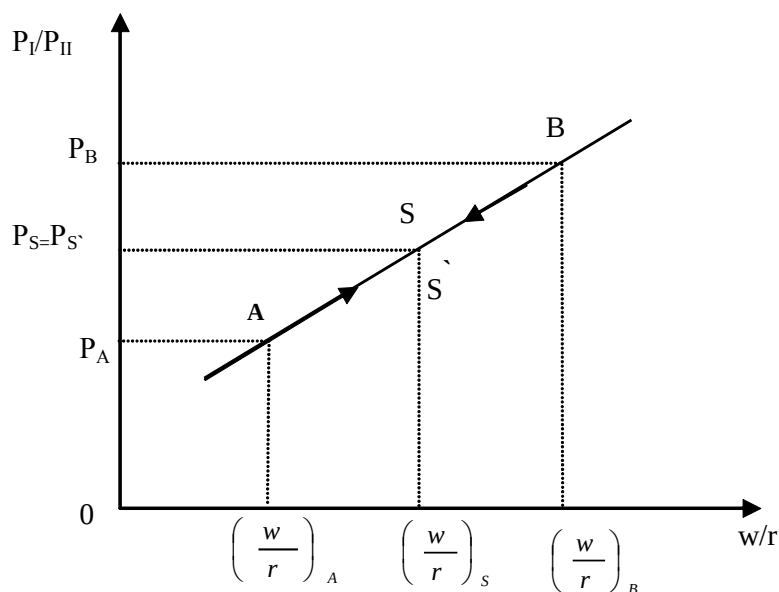


Рис. 2.6. Вирівнювання відносних цін на фактори виробництва у двох країнах-торговельних партнерах

Відносну ціну праці (w/r), як фактора виробництва, відкладаємо на осі абсцис, а відносну ціну товару I (P_I/P_{II}) – на осі ординат. Оскільки кожне відношення w/r пов'язано з конкретним відношенням P_I/P_{II} , то взаємозв'язок між ними (між w/r та P_I/P_{II}) у країнах, що діють, згідно з припущеннями, в умовах досконалої конкуренції та використовують подібну технологію, буде однотипним.

До початку торговельних відносин ринкова рівновага в країні А досягається в точці А при $w/r=(w/r)_A$ та $P_I/P_{II}=P_A$, а в країні В – у точці В (при $w/r=(w/r)_B$ та $P_I/P_{II}=P_B$). Оскільки в умовах відсутності торгівлі відношення w/r нижче для країни А та вище для країни В: $P_A < P_B$, то це означає, що країна А має відносну перевагу у виробництві трудомісткого товару I.

З початком торгівлі країна А спеціалізується на виробництві трудомісткого товару I та одночасно скорочує виробництво товару II. Внаслідок цього попит на працю в країні А зростає порівняно з попитом на капітал і w/r починає підвищуватися (ставка заробітної плати зростає, а відсоткова ставка знижується), а це викликає зростання P_I/P_{II} в країні А (тобто зростання факториальної ціни свідчить про підвищення відносної ціни трудомісткого товару I). Починається рух із точки А в напрямку точки S. Оскільки країна В спеціалізується у виробництві капіталомісткого

товару II, то відносний попит на капітал підвищується і відносна ціна капіталу r/w зростає (тобто відносна ціна праці w/r знижується). Це викликає зростання відносної ціни (P_{II}/P_I) товару II в країні B, або, що є тим самим, зниження відносної ціни (P_I/P_{II}) товару I. Спостерігається рух з точки B в напрямку точки S' . Тобто процес зближення точок A та B буде продовжуватися поки не установиться рівність $S=S'$, при якій $P_S=P_{S'}$ та $w/r=(w/r)_S$ в обох країнах. Таким чином, у точці S (S') досягається повне вирівнювання товарних та факторіальних цін. У цьому випадку міжнародної торгівлі не буде, що можливо лише теоретично.

Отже теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона показує, що міжнародна торгівля, по-перше, сприяє скороченню відмінностей між країнами по абсолютному рівню заробітної плати, яку сплачують за однакові види праці, а також за відсотковою ставкою, яку сплачують на однаковий тип капіталу; по-друге, призводить до вирівнювання відносних цін факторів виробництва, за допомогою яких товар було створено; по-третє, розширюється до тих пір, поки повністю не стануть однаковими відносні ціни товарів.

Теоремі притаманна деяка обмеженість, яка полягає в тому, що вона розглядає статичний світ, визначаючи чинники, які впливають на макроекономічну рівновагу в певний момент часу, а також не враховує, що абсолютні розміри чинників виробництва різні в різних країнах і тому абсолютні розміри доходів на капітал будуть більші в тій країні, що має у своєму розпорядженні більше капіталу. Звідси випливає, що повного вирівнювання цін на чинники виробництва в результаті торгівлі бути не може.

Однак, незважаючи на недоліки, теорія співвідношення чинників виробництва є важливим інструментом аналізу міжнародної економіки, що показує принцип загальної рівноваги, якому підкоряється економічний розвиток. Ця модель міжнародної торгівлі виявилася найбільш придатною для пояснення процесів торгівлі між метрополіями і колоніями, коли перші виступали, як індустріально розвинуті країни, а другі – як аграрно-сировинні придатки.

Проте при аналізі товаропотоків у «трикутнику» США – Західна Європа – Японія концепція Хекшера-Оліна стикається з труднощами і протиріччями, на які звернули увагу багато економістів і, зокрема, Нобелівський лауреат американець В. Леонтьєв. Він застосував теорію Хекшера-Оліна до аналізу зовнішньої торгівлі США і шляхом декількох емпіричних тестів показав, що умови теорії на практиці не витримуються. Оскільки США вважалися капіталонасиченою країною з відносно високим рівнем оплати праці, то, відповідно до теорії, вони повинні були експортувати капіталомісткі, а імпортувати трудомісткі товари. Однак у дійсності більше експортувалася трудомістка продукція, а капіталомісткість американського імпорту на 30% перевершувала експорт.

Це означало, що США є не капіталонадлишковою країною, а трудонадлишковою. Результати досліджень В. Леонтьєва отримали назву «парадокс Леонтьєва»: теорія Хекшера-Оліна не підтверджується на практиці, оскільки працenasичені країни експортують капіталомістку продукцію, а капіталонасичені – трудомістку.

В. Леонтьєв пояснює цей парадокс розподілом робочої сили на кваліфіковану та некваліфіковану. Тобто США експортували ті товари, виробництво яких в інших країнах було неможливе чи неефективне внаслідок більш низької кваліфікації робочої сили. В. Леонтьєв створив модель «кваліфікації робочої сили», відповідно до якої у виробництві беруть участь не три чинники (капітал, земля, праця), а чотири: кваліфікована праця, некваліфікована праця, капітал, земля. Відносний достаток професійного персоналу і кваліфікованої робочої сили зумовлюють експорт товарів, виготовлення яких потребує використання кваліфікованої праці, а надлишок некваліфікованої робочої сили сприяє експорту товарів, для виробництва яких не потрібна праця високої кваліфікації [5, с. 101; 41, с. 53; 70, с. 98-100].

На питання у чому причина парадоксу Леонтьєва ніхто не в змозі дати переконливу відповідь. Основні пояснення такі: 1947 р., який аналізувався Леонтьєвим, не був репрезентативним; використовувалася двофакторна модель (капітал та труд); американські тарифи в більшій мірі захищали внутрішні трудомісткі галузі; не враховувався людський капітал. Проведені перевірки теорії Хекшера-Оліна за допомогою даних щодо великої кількості країн підтвердили наявність парадоксу Леонтьєва в інших країнах.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність теорії меркантилізму, її значення та обмеженість?
2. Дайте характеристику теорії абсолютних переваг.
3. У чому сутність принципу порівняльної переваги?
4. У чому сутність теорії взаємного попиту?
5. У чому значення теорії порівняльних переваг?
6. Охарактеризуйте теорію Хекшера-Оліна.
7. У чому суть теореми вирівнювання цін на чинники виробництва?
8. У чому полягає парадокс Леонтьєва?

Глава 3. Стандартна модель міжнародної торгівлі

Ключові поняття

Теорія порівняльних переваг; теорія витрат заміщення; криві виробничих можливостей; постійні та зростаючі витрати заміщення; автаркія; гранична норма трансформації; криві байдужості; гранична норма заміщення; рівноважна відносна ціна; повна та неповна спеціалізація; вииграш від обміну; вииграш від спеціалізації; криві взаємного попиту; модель загальної рівноваги; умови торгівлі; еластичність експорту та імпорту; експорторозширювальне; імпортозамінне та нейтральне зростання.

3.1. Порівняльні переваги та постійні витрати заміщення

Теорія порівняльних переваг Д.Рікардо, як відмічалось раніше (див. главу 2), ґрунтується на трудовій теорії вартості. Це означає, що відносна вартість товару визначається кількістю праці, витраченої на її виготовлення. Праця є однаковою та єдиним фактором виробництва. Ці припущення неправильні і тому трудову теорію вартості не можна використовувати для пояснення порівняльних переваг. У реальному житті праця не є єдиним фактором виробництва і не використовується в однаковій фіксованій пропорції у виробництві всіх товарів (існують як трудомісткі, так і капіталомісткі товари).

У виробництві багатьох товарів існують визначені можливості заміщення (заміни) одних факторів виробництва іншими, а окремі види праці мають відмінності щодо кваліфікації, продуктивності, оплати.

Обґрунтувати теорію порівняльних переваг не тільки на витратах праці, а й на інших факторах виробництва допомогла теорія заміщення, на якій базується стандартна модель міжнародної торгівлі. Теорію порівняльних переваг на основі теорії витрат заміщення пояснив у 1936 р. австрійський економіст Готтфрід Хаберлер.

Згідно з теорією витрат заміщення, вартість одного товару визначається кількістю другого товару, яким слід пожертвувати для звільнення ресурсів, достатніх для виробництва додаткової одиниці першого товару. Країна з меншими витратами заміщення у виробництві будь-якого товару має і порівняльні переваги по цьому товару, а також і, одночасно, порівняльну не вигідність по другому товару.

Така модель порівняльних переваг розглядає ситуацію в умовах постійних витрат заміщення [46, с. 61-65; 71, с. 31-34].

Витрати заміщення графічно можливо зобразити за допомогою межі виробничих можливостей (кривої трансформації виробничих можливостей), яка показує альтернативні комбінації двох товарів. Ці альтернативні комбінації країна може виробляти повністю використовуючи всі виробничі ресурси, найкращі технології, які має. Розглянемо конкретний приклад з кривими виробничих можливостей для товарів I та II в країнах А та В (табл. 3.1. рис. 3.1).

Таблиця 3.1

Виробничі можливості для двох товарів у двох країнах

Країна А		Країна В	
К і л ь к і с т ь			
<i>товар I</i>	<i>Товар II</i>	<i>товар I</i>	<i>товар II</i>
180	0	60	0
150	20	50	20
120	40	40	40
90	60	30	60
60	80	20	80
30	100	10	100
0	120	0	120

Дані, наведені в табл. 3.1, свідчать, що країна А може виробляти 180 одиниць товару I (180 I) та 0 одиниць товару II (0 II), або 150 I та 20 II і так далі до 0 I та 120 II. Кожні 30 I, від виробництва яких країна А відмовляється, звільняють ресурси, які дозволяють виробляти додатково 20 II. Це свідчить, що $30 I = 20 II$, тобто той самий обсяг ресурсів дозволяє виробляти або 30 I або 20 II. Звідси витрати заміщення однієї одиниці товару I в країні А дорівнюють $\frac{2}{3}$ товару II ($1 I = \frac{2}{3} II$) і залишаються постійними при всіх можливих виробничих комбінаціях двох товарів.

Країна В може збільшити випуск товару II на 20 одиниць за кожні 10 одиниць товару I, від яких відмовиться, тобто витрати заміщення в країні В становлять $1 I = 2 II$ і теж залишаються постійними.

Виробничі можливості країни А та В представлені лініями виробничих можливостей на рис. 3.1. Кожна точка на лінії представляє одну альтернативну комбінацію товарів I та II. Так, у точці Е країна А виробляє 90 одиницю товару I та 60 одиницю товару II, а країна В в точці Е' виробляє 40 I та 40 II.

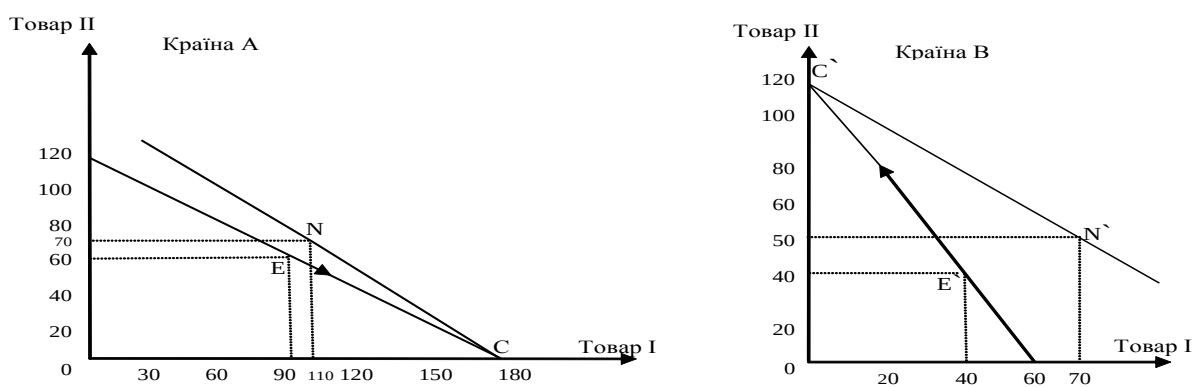


Рис. 3.1. Межі виробничих можливостей країн А та В

Точки, які розташовані нижче від лінії виробничих можливостей, відображають можливі, але неефективні варіанти виробництва двох товарів (країна або не повністю використовує свої ресурси, або застосовує гіршу технологію). Точки, які розташовані вище межі виробничих можливостей відображають варіанти, які при тих ресурсах та технологіях, що має країна,

не можуть бути реалізовані.

Постійні витрати виникають у випадку, якщо фактори виробництва однорідні, однієї якості та взаємозамінними. Тоді, наприклад, якщо кожна країна буде спрямовувати ресурси виробництва товару II на виробництво товару I, то вона не повинна використовувати менший обсяг або менш придатні для виробництва товару I ресурси незалежно від того, скільки всього товару I вже виробляється. Отже, постійні витрати свідчать про те, що для виробництва кожної додаткової одиниці другого товару необхідно відмовитися від незмінної кількості першого товару.

Розглянутий приклад показує, що витрати заміщення товару I дорівнюють кількості товару II, від якої країни повинні відмовитися для того, щоб звільнити ресурси, які достатні для виробництва однієї додаткової одиниці товару I. Це називається **граничною нормою трансформації** (характеризує пропозицію на ринку). Витрати заміщення в країнах A та B неоднакові і ця різниця виявляється в різному нахилі лінії межі виробничих можливостей (кривої трансформації виробничих можливостей). Нахил кривої трансформації для країни A складає $120/180 = 2/3$, тобто дорівнює витратам заміщення товару I в країні A і є постійним. Нахил кривої трансформації для країни B складає $120/60 = 2$, що також дорівнює витратами заміщення. Зробивши допущення, що ціни товарів дорівнюють витратам виробництва і країни виробляють обидва товари, то в цьому випадку витрати заміщення товару I дорівнюють ціні цього товару відносно ціни товару II (P_I/P_{II}). Тому в країні A $P_I/P_{II} = 2/3$ і $P_{II}/P_I = 3/2 = 1,5$, а у країні B $P_I/P_{II} = 2$ і $P_{II}/P_I = 1/2$. В країні A відношення P_I/P_{II} менше ніж в країні B ($2/3 < 2$), що свідчить про порівняльну перевагу по товару I. Країна B має порівняльну перевагу по товару II ($1/2 < 3/2$).

В умовах постійних витрат враховується лише пропозиція товарів в кожній з країн і попит не аналізується. В основі міжнародної торгівлі лежить те, що, по-перше, витрати є постійними для кожної країни але різні між ними; по-друге, країни мають порівняльні переваги за різними товарами, що відображається в різниці відносних цін на товари.

В умовах автаркії країна споживає тільки ті товари, які виробляє. Тому межа виробничих можливостей є одночасно межею споживання. В умовах вільної торгівлі країна A спеціалізується на виробництві товару I і виробляє його в точці C на своїй межі виробничих можливостей (180 I та 0 II). В той же час, країна B спеціалізується на товарі II та виробляє його в точці C' (0 I та 120 II). Країна A може здійснити, наприклад, обмін із країною B 70 одиниць товару I на 70 одиниць товару II, і тоді припиняє споживання в точці N (110 I та 70 II), а країна B припиняє споживання в точці N' (70 I та 50 II). Внаслідок цього країна A виграє від торгівлі 20 одиниць товару I (110 I – 90 I) та 10 одиниць товару II (70 II – 60 II) а країна B – відповідно 30 I (70 I – 40 I) та 10 II (50 II – 40 II).

Таким чином, можна підрахувати загальний виграш від торгівлі. В умовах автаркії країни A та B в цілому виробили 130 I (90 I + 40 I), а при спеціалізації – 180 I (товар I виробляє тільки країна A), тобто загальний

виграш становить 50 I ($180 \text{ I} - 130 \text{ I}$). По товару II в умовах ізоляції країни виробляли 100 II ($60 \text{ II} + 40 \text{ II}$), а при спеціалізації – 120 II (виробляє тільки країна В) і загальний виграш становить 20 II ($120 \text{ II} - 100 \text{ II}$).

Розглянута модель порівняльних переваг в умовах постійних витрат заміщення свідчить про те, що закон порівняльних переваг може ґрунтуватися не тільки на трудовій теорії вартості, а й на теорії витрат заміщення.

Ця модель розглядає ситуацію повної спеціалізації країн на товарах своєї відносної переваги і припинення виробництва товарів, за якими відносну перевагу мають інші країни. Однак постійні витрати не відповідають реальним умовам життя. Їх розгляд слугує переходом до розгляду більш реалістичної ситуації із зростаючими витратами (витрати заміщення одного товару іншим, як правило, є зростаючими).

3.2. Порівняльні переваги та зростаючі витрати заміщення в стандартній моделі

Стандартна модель міжнародної торгівлі ґрунтується на зростаючих витратах заміщення і розглядає сукупний попит та пропозицію.

Під зростаючими витратами заміщення розуміють, що країна для виробництва кожної додаткової одиниці одного товару повинна відмовитися від випуску не постійної, а зростаючої (від усе більшої та більшої) кількості іншого товару.

При зростаючих витратах крива виробничих можливостей має форму не прямої лінії, а угнутої по відношенню до початку її координат. Така угнута крива виробничих можливостей показує обсяги внутрішньої пропозиції (рис. 3.2).

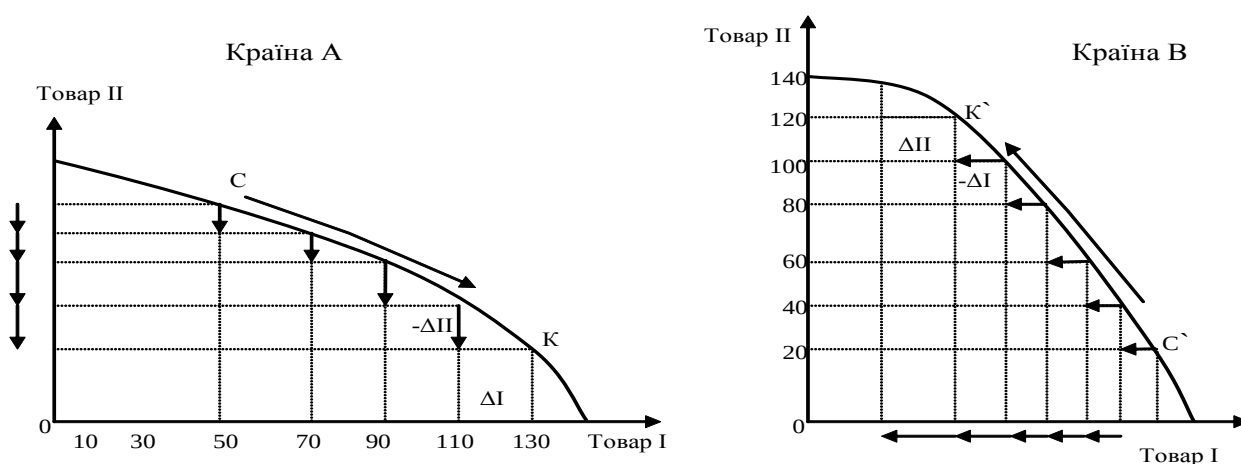


Рис. 3.2. Межі виробничих можливостей країн А та В в умовах зростаючих витрат

На рис. 3.2. наведені гадані межі виробничих можливостей двох товарів у двох країнах, форма яких свідчить про те, що країни

зіштовхуються із зростаючими витратами заміщення у виробництві обох товарів. Країна А передбачає виробляти більше товару І, починаючи з точки С. Оскільки в цій точці країна А вже використовує всі ресурси та кращі технології, то вона може виробити більше товару І лише скоротивши виробництво товару ІІ. За кожні додаткові 20 одиниць товару І вона повинна відмовитися від все більшої та більшої кількості товару ІІ. Зростаючі витрати заміщення, які виражені в товарі ІІ (на рис. 3.2 це показано спрямованими вниз стрілками, які подовжуються), зумовлюють форму кривої виробничих можливостей.

Аналогічна ситуація динаміки витрат заміщення спостерігається в країні В у виробництві товару ІІ. Переміщуючись угору від точки С' до точки К', ми спостерігаємо зростаючу кількість товару І (спрямовані вліво стрілки, які подовжуються), від якої країна В повинна відмовитися для виробництва кожних додаткових 20 одиниць товару ІІ.

В умовах зростаючих витрат заміщення, гранична норма трансформації товару І для товару ІІ також (див. п. 3.1.) означає кількість одиниць товару ІІ, від виробництва яких країна повинна відмовитися для виробництва кожної додаткової одиниці товару І. Це та сама крива виробничих можливостей, але вона має іншу форму і свідчить про зростаючі витрати заміщення одного товару іншим. Таким чином гранична норма трансформації може бути іншою назвою витрат заміщення товару І, кількість якого показується на осі абсцис, та представлена нахилом кривої виробничих можливостей у точці виробництва.

Припустимо, що гранична норма трансформації країни А в точці С дорівнює $\frac{1}{4}$, тоді країна повинна відмовитися від $\frac{1}{4}$ одиниці товару ІІ, щоб звільнити ресурси для виробництва однієї додаткової одиниці товару І у цій точці. А якщо із збільшенням виробництва (130 І) гранична норма трансформації в точці К дорівнюватиме 1, то країна А в цій точці повинна буде відмовитися вже від однієї одиниці товару ІІ для виробництва однієї додаткової одиниці товару І. Тобто виробництво більшої кількості товару І супроводжується зростаючими витратами заміщення.

Отже, зростаючі витрати заміщення виникають внаслідок того, що ресурси (фактори виробництва) не однорідні та не використовуються в однакових установлених пропорціях. Це означає, що країна в міру збільшення виробництва будь-якого товару повинна використовувати ресурси, які стають менш ефективними або менш придатними для виробництва даного товару. Внаслідок цього країна відмовляється від все більшої та більшої кількості другого товару для звільнення тієї кількості ресурсів, які необхідні для виробництва кожної додаткової одиниці першого товару.

Розглянувши в стандартній моделі фактори виробництва, які відображаються в межі виробничих можливостей, слід звернути увагу на ваги в попиті даної країни, що робиться за допомогою суспільних кривих байдужості. Суспільні криві байдужості показують різні комбінації двох товарів, які дають однакову задоволеність потреб країни.

Вищий ступінь задоволеності показують високі криві, а нижчу – низькі. Суспільні криві байдужості випуклі по відношенню до початку координат.

Припустимо, що криві байдужості в країнах А та В різні, оскільки переваги попиту в них неоднакові (рис. 3.3) [65, с. 49].

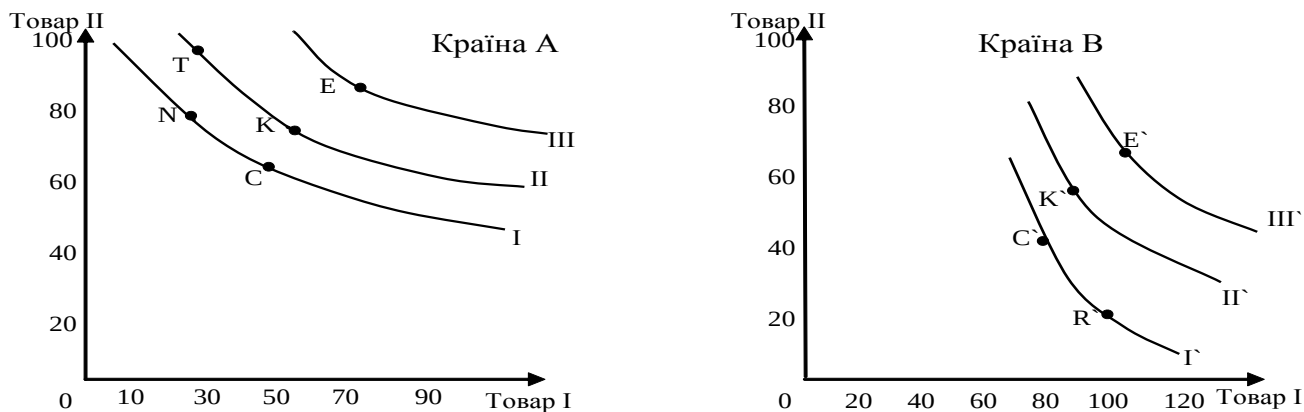


Рис. 3.3. Суспільні криві байдужості в країнах А та В

Точки N та C показують однаковий ступінь задоволеності потреб для країни А, оскільки знаходяться на кривій байдужості I. В цьому рівню задоволеності потреб відповідають точки T та K. Хоч у точці T у порівнянні з точкою C потреба у товарі II більша і менша в товарі I, в цілому ж рівень задоволеності потреб у точці T більший через те, що знаходиться на кривій байдужості II. Точка E на кривій байдужості III свідчить про ще вищий рівень задоволеності.

Суспільні криві байдужості мають негативний нахил, оскільки країна, споживаючи більше товару I, повинна споживати менше товару II, якщо вона бажає мати той самий рівень задоволеності потреб. Якщо країна буде продовжувати споживати ту саму кількість товару II при збільшенні споживання товару I, то вона опиниться на вищій кривій байдужості.

Попит, який існує на ринку, характеризується **граничною нормою заміщення**.

Гранична норма заміщення товару I на товар II у споживанні дорівнює кількості товару II, від якого країна повинна відмовитися, щоб одержати одну додаткову одиницю товару I та при цьому забезпечити збереження існуючого рівня споживання (тобто залишитися тією самою кривою байдужості).

Гранична норма заміщення виражається в нахилі кривої байдужості в точці споживання та знижується, рухаючись униз. Так, гранична норма заміщення в точці N більша, ніж у точці C (крива байдужості I). Зниження граничної норми заміщення свідчить про те, що чим більше товару I та менше товару II споживає країна, тим дорожчий для неї приріст одиниць товару II за кожну додаткову одиницю товару I.

Розглянемо взаємодію між пропозицією (граничною нормою трансформації) та попитом (граничною нормою заміщення) в умовах автаркії (рис. 3.4) [23, с. 119; 71, с. 52]

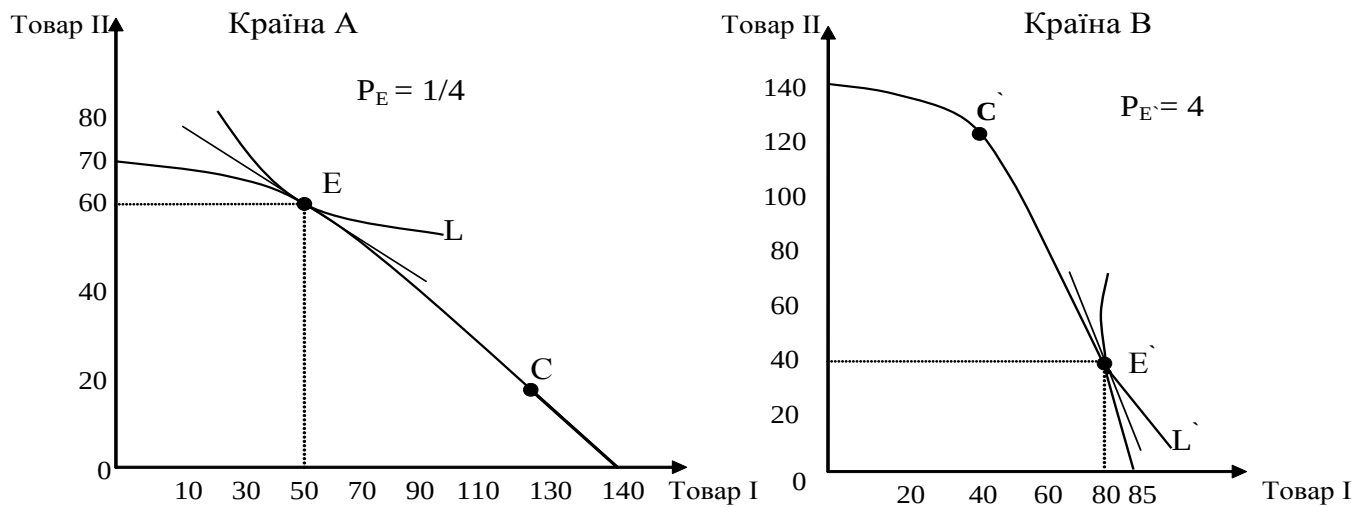


Рис. 3.4. Рівновага в умовах автаркії

Для країни А крива байдужості L є найвищою, яку вона може досягти при своїй межі виробничих можливостей. Країна А знаходиться в рівновазі (максимізує свій добробут), коли виробництво та споживання знаходяться в точці E . Тобто країна споживає максимальну кількість товарів I та II, які виробляє. Аналогічно країна В знаходиться в рівновазі в точці E' . Існує тільки по одній точці максимальної задоволеності потреб для кожної країни, тому що криві байдужості не можуть пересікатися, а більш високої кривої в умовах обмеженості ресурсів не можна досягти.

У країнах А та В криві виробничих можливостей та криві байдужості мають різну конфігурацію, тому й рівноважні відносні ціни товарів I та II в точках E та E' будуть різними. Рівноважна відносна ціна товару I в країні А показана прямою, яка проходить через точку E і становить $P_E = 1/4$ товару II, а в країні В рівноважна відносна ціна товару I становить $P_{E'} = 4$ одиниці товару II. Таким чином, оскільки в умовах автаркії $P_E < P_{E'}$, то країна А має відносну перевагу по товару I, а країна В – по товару II.

Рівноважні відносні ціни в кожній країні визначаються і попитом, і пропозицією.

Розглянемо взаємодію попиту та пропозиції в умовах торгівлі (рис. 3.5) [23, с. 122; 71, с. 53].

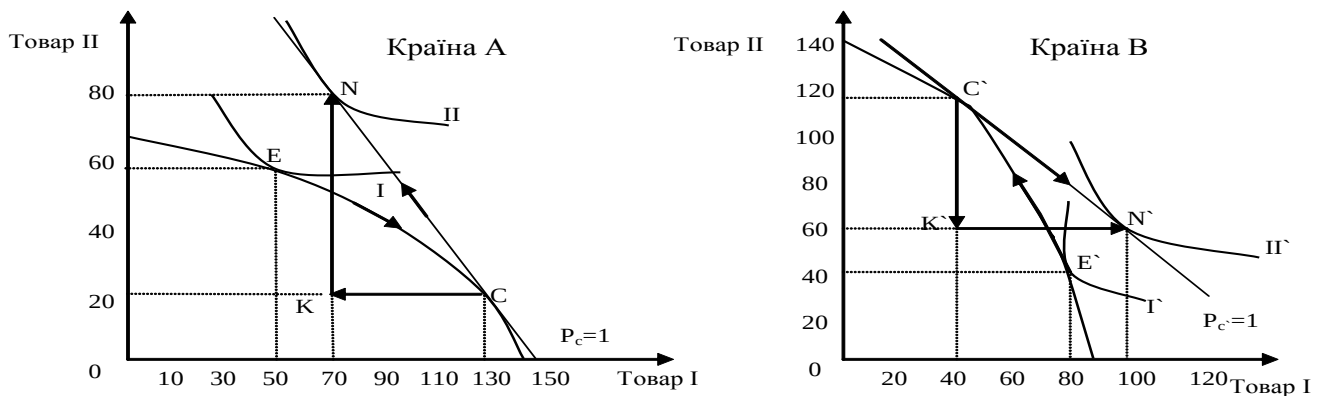


Рис. 3.5. Рівновага в умовах торгівлі

З початком торгових відносин країна А спеціалізується на виробництві товару І, який буде експортувати, що викличе зростання виробництва товару І та скорочування виробництва товару ІІ. Точка виробництва на кривій виробничих можливостей, починаючи з точки рівноваги в умовах автаркії (точка Е), зміщується вниз і при цьому зіштовхується із зростаючими витратами заміщення у виробництві товару І. Нахил кривої виробничих можливостей зростає. Країна В, маючи порівняльну перевагу у виробництві товару ІІ, збільшуватиме його виробництво й скорочуватиме випуск товару І. Точка виробництва на кривій виробничих можливостей, починаючи з точки Е' переміщується вгору. Зростаючі витрати заміщення, з якими зіштовхується країна В викликають зниження нахилу кривої виробничих можливостей. Цей процес спеціалізації буде продовжуватися, поки відносні ціни на товар (нахил кривої виробничих можливостей) не стануть однаковими в обох країнах. Така загальна відносна ціна буде знаходитися в проміжку між $P_E = \frac{1}{4}$ та $P_{E'} = 4$ і на рівні, коли торгівля збалансована. У нашому прикладі вона знаходиться в точках С (країна А) та С' (країна В) і дорівнює $P_C = P_{C'} = 1$.

Таким чином, стандартна модель уточнює теорію порівняльних переваг із врахуванням зростаючих витрат заміщення.

Стандартна модель міжнародної торгівлі аналізує також попит. Оскільки в збалансованій економіці обсяг споживання дорівнює обсягу виробництва, то на графіку вони будуть перетинатися. Країна А збільшує виробництво товару І і переміщується із точки Е в точку С. Вона експортує 60 одиниць товару І (СК) та обмінює їх на 60 одиниць товару ІІ (КН) із країни В. Внаслідок цього крива граничної норми заміщення (попит) переміщується на більш високий рівень ІІ і буде стикатися з прямою рівноважної відносної ціни в точці N, у якій країна споживатиме на 20 одиниць більше товару І (70 І – 50 І) та на 20 одиниць товару ІІ (80 ІІ – 60 ІІ). Так само країна В переміщується із точки Е' в точку С' по кривій виробничих можливостей та обмінює 60 ІІ (С'К') на 60 І (К'N'). Крива граничної норми заміщення також переміщується на більш високий рівень ІІ і торкається з прямою рівноважної відносної ціни в точці N', у якій країна зможе споживати на 20 одиниць більше товару І (100 І – 80 І) та товару ІІ (60 ІІ – 40 ІІ). Таким чином, можливості споживання обох товарів, як у

країні А так і в країні В, зросли завдяки тому, що крива байдужості ІІ розташована вище від кривої байдужості І.

В умовах спеціалізації та торгівлі кожна країна може споживати за межою своїх виробничих можливостей, а в умовах автаркії межа виробничих можливостей є межою її споживання.

Стандартна модель в умовах зростаючих витрат заміщення відрізняється від моделі порівняльних переваг з постійними витратами заміщення, тому що при зростаючих витратах заміщення не здійснюється повна спеціалізація країни А на товарі І, а країни В - на товарі ІІ. Хоч країна А і виробляє більше товару І, але також продовжує виробляти деяку кількість товару ІІ. Аналогічно і країна В, що спеціалізується на товарі ІІ, продовжує виробляти і товар І. Це пов'язано з тим, що країна А, спеціалізуючись на товарі І, і країна В, спеціалізуючись на товарі ІІ, зіштовхуються із зростаючими витратами заміщення цих товарів. Зі спеціалізацією кожної з країн відносні ціни на товари зближуються поки не стануть однаковими. З цього моменту країнам стає не вигідно продовжувати нарощувати виробництво товару своєї порівняльної переваги, бо вже досягнута рівноважна ціна. Це здійснюється до досягнення повної спеціалізації країн у виробництві. Подальша спеціалізація не має сенсу, тому що через зростаючі витрати заміщення це буде дорожче, ніж імпортувати товар.

Рівноважна відносна ціна між країнами в наведеному прикладі була визначена шляхом перевірки різних відносних цін, поки не знайшли ту, при якій торгівля буде збалансованою (використовували метод проб та помилок). Слід звернути увагу, що чим вищий у країні А попит на товар ІІ, який експортує країна В, та менший попит країни В на товар І, який вивозиться з країни А, тим ближче буде рівноважна відносна ціна в умовах торгівлі до передторгової відносної ціни країни А (до $\frac{1}{4}$) і тим менша буде частка у виграші від торгівлі в країні А. Знаючи рівноважну відносну ціну в умовах торгівлі, можна дізнатися, як поділиться виграш від торгівлі між країнами. У нашому прикладі (рис. 3.5) рівноважна відносна ціна товару І ($P_C = P_C = 1$) забезпечує однакову вигоду для обох країн (20 І та 20 ІІ). Однак попит на товари в кожній з країн може бути різним, і тому виграш від торгівлі розподіляється в різній пропорції.

Виграш від торгівлі складається з двох компонентів: виграшу від обміну та виграшу від спеціалізації (рис. 3.6) [71, с. 57].

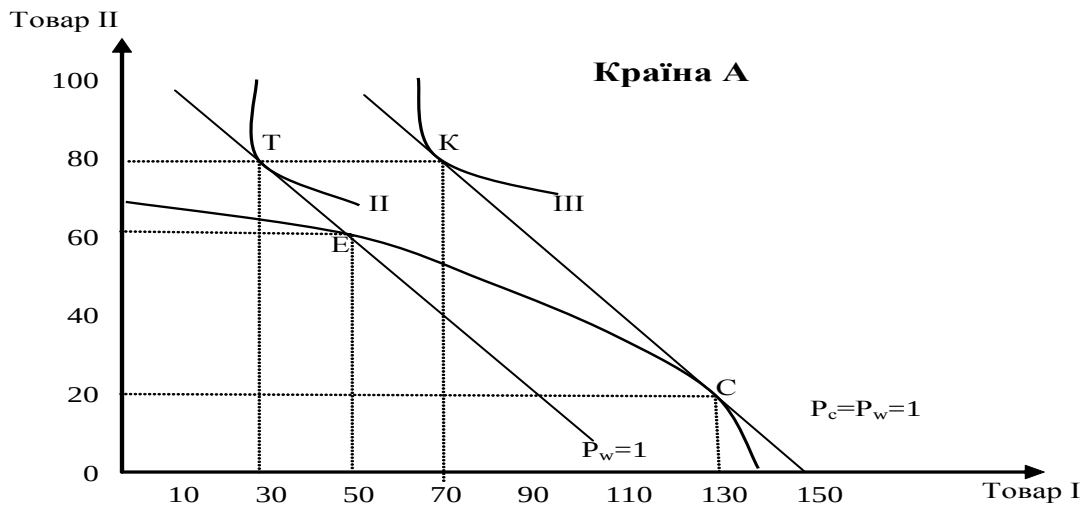


Рис. 3.6. Виграш від обміну та виграш від спеціалізації

Припустимо, що в умовах торгівлі країна А з деяких обставин не може спеціалізуватися на виробництві товару І і продовжує його виробляти в тих самих обсягах, що й до торгівлі (точка Е на кривій виробничих можливостей). Однак світова відносна ціна ($P_w = 1$) більша від внутрішньої відносної ціни країни А ($P_E = 1/4$). Тому країна і без спеціалізації має деякий ціновий запас: по світовій ціні вона експортує 20 І та імпортує 20 ІІ. Споживання збільшується, бо крива байдужості ІІ займає вищий рівень і точка Т розміщена вище від точки Е. Оскільки спеціалізації немає, то збільшення споживання свідчить про одержання країною А виграшу тільки від обміну, тобто через те, що вона вступила в торгові відносини з країною В.

Якщо припустимо, що країна А все ж таки спеціалізується на товарі І та виробляє його в точці С, то вона може обміняти 60 І на 60 ІІ з країни В. Таким чином споживання буде в точці К на кривій граничної норми заміщення ІІІ. Переміщення споживання з точки Т в точку К свідчить про виграш країни від спеціалізації у виробництві.

Окремим випадком стандартної моделі є торгівля між невеликою та великою країною. В умовах постійних витрат заміщення тільки невелика країна буде спеціалізуватися на виробництві товару своєї порівняльної переваги. Велика країна, спеціалізуючись на товарі, по якому вона має порівняльну перевагу, буде продовжувати виробляти обидва товари, бо невелика країна не зможе забезпечити потреби великої країни в товарі, по якому невелика країна має порівняльну перевагу. Однак у випадку зростаючих витрат заміщення неповна спеціалізація спостерігається і в невеликій країні. Розглянемо цю ситуацію за допомогою рис. 3.5. Зробимо припущення, що країна І є дуже невеликою країною і знаходиться в рівновазі в точці Е в умовах автаркії, а країна В – дуже велика країна. Світова рівноважна ціна товару І становить $P_w = 1$. Вона встановилася без впливу невеликої країни, у якій внутрішня відносна ціна нижча і становить $P_E = 1/4$. В умовах торгівлі країна А спеціалізується на виробництві товару І поки не досягне точки С на своїй кривій виробничих можливостей, в якій $P_c = 1$ (тобто внутрішня відносна ціна дорівнює світовій ціні). Однак повної спеціалізації на виробництві товару І країна А не досягає. Вона експортує

60 I в обмін на 60 II із країни B і досягає точки N на більш високій кривій байдужості II. Це дає можливість країні A споживати на 20 одиниць товару I та 20 одиниць товару II більше. Теж саме відбувалося, коли ми країну A не вважали невеликою. Різниця полягає в тому, що в розглянутій ситуації країна A не впливає на відносні ціни великої країни B, а також і на світову відносну ціну. Крім того, країна A одержує весь виграш від торгівлі.

У стандартній моделі вихідним припущенням відносних переваг є різниця у виробничих можливостях та рівнях споживання. Окремим її випадком є торгівля, яка ґрунтується на відмінностях у смаках і здійснюється в умовах повного збігу виробничих можливостей країн – торговельних партнерів (рис. 3.7) [23, с. 125; 71, с. 59].

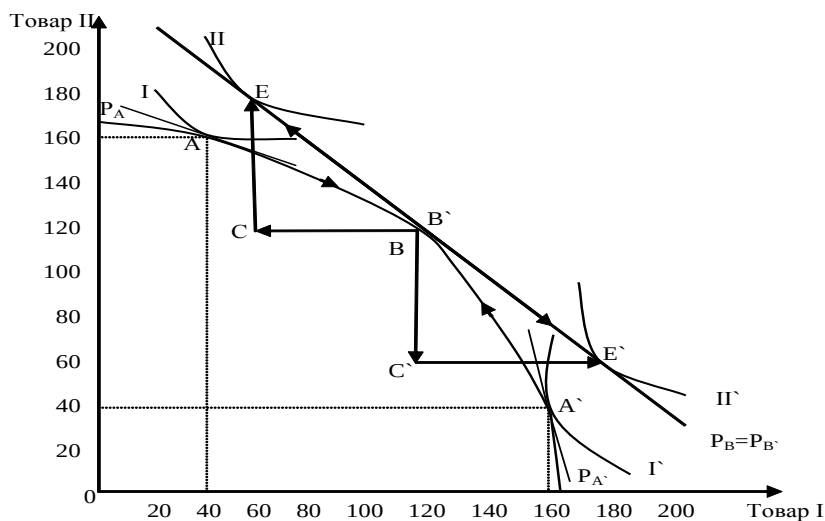


Рис. 3.7. Торговля, яка ґрунтується на відмінностях у смаках

Оскільки криві виробничих можливостей обох країн збігаються, то на рис. 3.7 вони подані однією кривою, тобто для виробництва кожної додаткової одиниці товару I в кожній країні потрібно відмовитися від однакової кількості товару II. Таким чином, жодна з країн не має порівняльної переваги ні по товару I ні по товару II. Щоб з'ясувати, чи буде розвиватися в цих умовах міжнародна торгівля проводиться дослідження попиту. На рис. 3.7 показано, що обидві країни мають спільну криву виробничих можливостей та різні (оскільки переваги споживачів різні) криві байдужості. Для країни A та країни B це, відповідно, криві байдужості I та I', які дотикаються кривої виробничих можливостей у точках A та A' відповідно. Точка A свідчить про максимальний рівень задоволення потреб країни A і розташована вище від точки A'. Тому країна A має відносну перевагу по товару I, а країна B – по товару II.

В умовах торгівлі країна A, спеціалізуючись на виробництві товару I, зміщується вниз по кривій виробничих можливостей до точки B, а країна B, спеціалізуючись на товарі II, переміщується вгору до точки B'. Спеціалізація продовжується, поки P_I/P_{II} не зрівняються в двох країнах і торгівля не стане збалансованою. Це має місце при збіжності точки B з

точкою B' і тоді виникає відносна рівноважна ціна ($P_B = P_{B'} = 1$). По такій ціні країна А експортує 60 одиниць товару І та імпортує 60 одиниць товару ІІ (СВ та СЕ), а країна В продає країні А 60 ІІ в обмін на 60 І ($B'C'$ та $C'E'$). Рівень споживання країни А збільшується до точки Е на кривій байдужості ІІ, а країни В – до точки E' на її кривій байдужості ІІ'. Обидві країни збільшили своє споживання на 20 І та 20 ІІ.

Отже, взаємовигідна торгівля може ґрунтуватися тільки на відмінностях у смаках двох країн. Слід звернути увагу, що при такій моделі торгівлі структура виробництва, в міру того як країни відходять від автаркії, стає все більш ідентичною.

Таким чином стандартна модель міжнародної торгівлі має такі характерні риси:

- модель розглядає сукупний попит та пропозицію, в той час, як класичні теорії аналізували попит та пропозицію з обмеженою кількістю товарів. Попит характеризує гранична норма заміщення, а пропозицію – гранична норма трансформації;
- в моделі представлена більш реальна ситуація із зростаючими витратами заміщення, які виникають внаслідок неоднорідності ресурсів, що використовуються в різних пропорціях при виробництві товарів;
- в умовах автаркії рівновага встановлюється шляхом взаємодії між граничною нормою трансформації та граничною нормою заміщення на внутрішньому ринку. Країна досягає рівноваги, коли досягає вищої кривої байдужості при даній межі виробничих можливостей;
- в умовах торгових відносин рівноважна відносна ціна встановлюється досвідним шляхом, тобто перевіряються співвідношення різних відносних цін товарів всередині країни та за рубежом, поки не буде знайдена ціна, при якій торгівля стане збалансованою. Країни починають спеціалізуватися на виробництві товарів своєї порівняльної переваги і зіштовхнуться із зростаючими витратами заміщення. Спеціалізація продовжується, поки ціни в країнах не стануть однаковими і торгівля не буде знаходитися у рівновазі;
- при зростаючих витратах заміщення спеціалізація не буває повною;
- виграш від торгівлі поділяється на виграш від спеціалізації та виграшу від обміну.

3.3. Розвиток стандартної моделі: модель загальної рівноваги

Подальший розвиток стандартна модель одержала в працях англійських економістів Альфреда Маршалла, Френсіса Еджуорта, Джеймса Міда. Завдяки їх дослідженням модель характеризує остаточне узагальнення попиту та пропозиції як на внутрішньому так і на міжнародному ринках. В ній розглядається більш точний метод визначення

відносної ціни товару в умовах торгівлі, тобто проводиться аналіз загальної рівноваги (рівноваги, що охоплює весь світ) за допомогою кривих обміну або кривих взаємного попиту [23, с. 126-130; 36, с.68-82; 67, с. 81-85; 65, с. 73-81].

Крива обміну (крива взаємного попиту) об'єднує елементи попиту та пропозиції і показує кількість імпортного товару, необхідного країні, щоб спонукати її до експортування певної кількості свого товару. Отже, криві обміну віддзеркалюють бажання країни експортувати та імпортувати при різних відносних цінах.

Нагадаємо, що обсяг міжнародної торгівлі визначаються різницею між виробництвом та споживанням усередині країни. Через це надлишок виробництва порівняно зі споживанням змушує країну експортувати товар, а недостача – імпортувати товар. В умовах загальної рівноваги імпорту товару II повинен дорівнювати експорту товару I, помноженому на його відносну ціну.

Розглянемо криву обміну країни А (рис. 3.8).

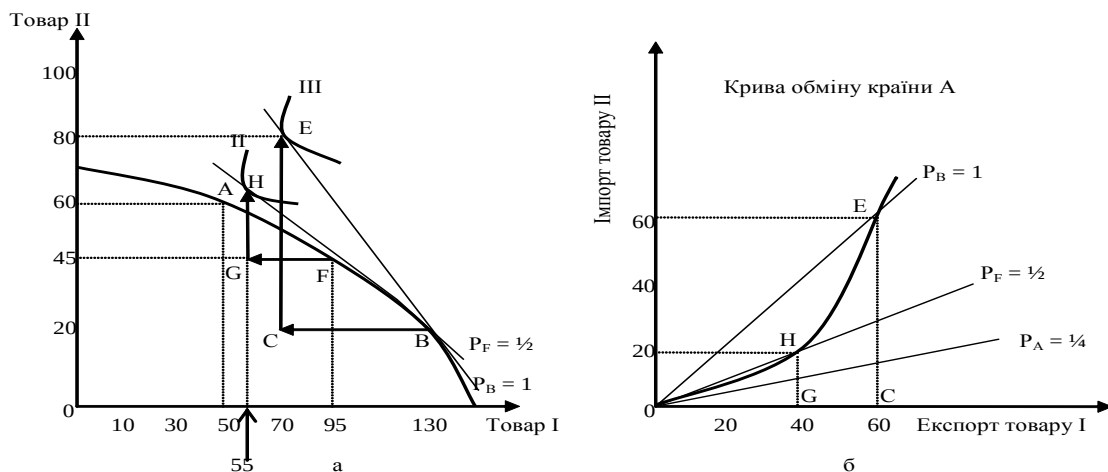


Рис. 3.8. Побудова кривої обміну країни А

В умовах автаркії країна А виробляє та споживає в точці А. З початком торговельних відносин ($P_B = P_I/P_{II} = 1$) виробництво переміщується в точку В і країна здійснює експортування 60 одиниць товару I та імпортування 60 одиниць товару II з країни В. Країна досягає точки Е на кривій байдужості III (рис. 3.8, а). Якщо $P_F = P_I/P_{II} = 1/2$, то країна переміщується з точки А в точку F у виробництві і обмінює 40 I на 20 II. Максимальний рівень споживання характеризує точка Н на кривій байдужості III. Взаємозалежність між експортом та імпортом демонструється на рис. 3.8, б, на якому точка Е фіксує бажаний обсяг експорту I (60 I) для забезпечення необхідного обсягу імпорту товару II (60 II). Ця точка є точкою взаємного попиту і показує, що по даній відносній ціні P_I/P_{II} країна А пропонує обмін 60 I на 60 II. При зміні відносної ціни

змінюються обсяги експорту та імпорту. У нашому прикладі при $P_F = \frac{1}{2}$ країна споживає в точці Н і експортує 40 І в обмін на 20 ІІ.

При відносній ціні $P_A = \frac{1}{4}$ (ціна автаркії) експорту та імпорту не буде.

При сполученні точки Е з точкою Н, а також з іншими точками, одержаними аналогічно, можна побудувати криву взаємного попиту (рис. 3.8, б).

Для країни В криву взаємного попиту можна побудувати аналогічно (рис. 3.9).

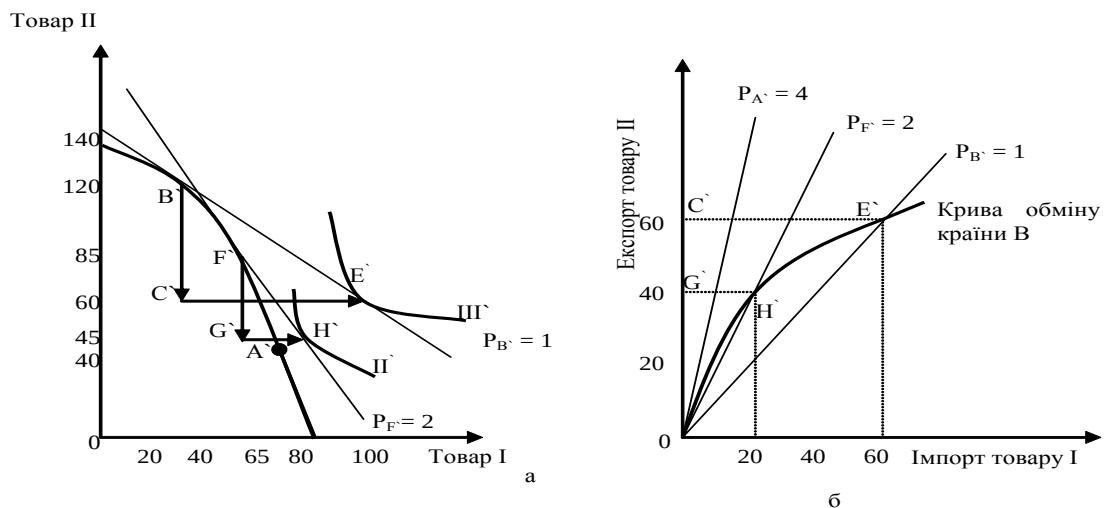


Рис. 3.9. Побудова кривої обміну країни В

На відміну від рис. 3.8, у даному випадку по осі абсцис відкладається потреба країни В в імпорті товару І, а на осі ординат – бажання експортувати для цього товар ІІ.

Тепер слід провести аналіз загальної (міжнародної) рівноваги, тобто розглянути, як саме взаємодія кривих обміну двох країн визначає рівноважну відносну ціну товару в умовах торгівлі (рис. 3.10).

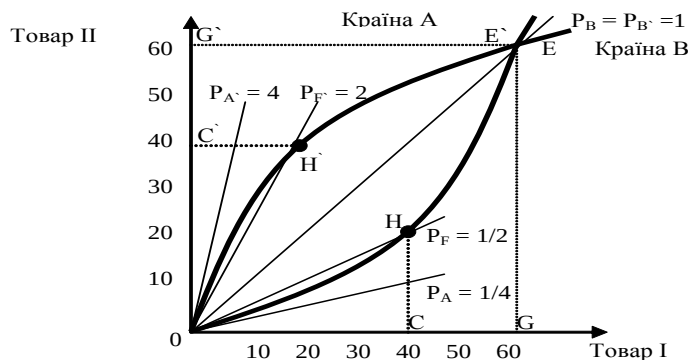


Рис 3.10. Загальна рівновага (рівноважна відносна ціна товарів при торгівлі)

Кут нахилу лінії ОЕ ілюструє відносну ціну, по якій здійснюється торгівля, відрізок на осі абсцис ОG показує кількість товару І, який

експортує країна А та імпортує країна В, відрізок на осі ординат OG' свідчить про кількість товару ІІ, імпортованого країною А та експортованого країною В.

Рівноважну відносну ціну товару, при якій торгівля буде збалансованою, показує точка перетину кривих обміну країн А та В ($E = E'$). В точці Е виникає загальна рівновага на міжнародному рівні і одночасно урівноважується попит та пропозиція на внутрішньому та міжнародному ринках.

При іншій відносній ціні необхідні обсяги експорту та імпорту обох товарів можуть бути різними. Це впливає на відносну ціну товару, внаслідок чого вона поступово доводиться до рівноважного рівня.

Криві взаємного попиту країн А та В перетинаються в точці Е та визначають рівновагу $P_I/P_{II} = P_B = P_{B'} = 1$. Точка Е на кривій обміну країни А показує, що при P_B здійснюється обмін 60 І на 60 ІІ, а точка Е' на кривій обміну країни В показує, що країна пропонує 60 ІІ за 60 І. При іншому значенні P_I/P_{II} (тобто при іншій відносній ціні) торгівля не буде збалансованою: попит буде перевищувати пропозицію або, навпаки, пропозиція-попит. Так, при $P_F = 1/2$, 40 одиниць товару І, які країна А буде експортувати (точка Н), буде недостатньо для імпорту товару І, потрібного країні В при такій порівняно низькій ціні.

При надлишковому попиті та недостатній пропозиції відносна ціна повинна підвищитися до рівноважного рівня, який дорівнює 1.

Слід звернути увагу, що, по-перше, рівноважна відносна ціна $P_B = 1$, яка визначається перетином кривих обміну двох країн і була знайдена за допомогою моделі загальної рівноваги, відповідає тій, що була визначена за допомогою стандартної моделі, та, по-друге, країни одержують однаковий вигаиш від торгівлі.

3.4. Інструменти аналізу міжнародної торгівлі, які впливають зі стандартної моделі

Умови торгівлі Співвідношення експортних та імпортних цін називається **умовами торгівлі**. Від зміни експортних та імпортних цін залежить вигаиш від міжнародної торгівлі. Розрізняють товарні, доходні та факторні умови торгівлі.

Товарні умови торгівлі можуть бути виражені через співвідношення експортних та імпортних цін на певний товар або через співвідношення індексу експортних та індексу імпортних цін у цілому, якщо вивчається зовнішня торгівля країни всіма товарами. В останньому випадку використовується така формула 3.1 [23, с. 135-137; 28, с. 63; 41, с. 38; 71, с. 81-82]:

$$T = \frac{P_x}{P_{im}}, \quad (3.1)$$

де P_x – індекс експортних цін;

$P_x = \sum x_i p_i$ - (x_i – частка кожного i -того товару в сумарній вартості експорту в базисному році);

p_i – відношення поточної ціни i -того товару до його ціни в базисному році;

P_{im} – індекс імпорتنих цін;

$P_{im} = \sum im_i p_i$ (im_i – частка кожного i -того товару в сумарній вартості імпорту в базисному році).

Якщо індекс умов торгівлі $T = 1$, то це означає, що ціни експорту й імпорту однакові і умови торгівлі залишились незмінними. Якщо $T > 1$, то це означає, що на кожен одиницю експортованого товару можна придбати більше імпорتنих товарів. Оскільки більший обсяг імпорту стає можливим замість колишньої кількості експорту, добробут країни зростає. Таким чином умови торгівлі поліпшились порівняно з базовим періодом.

Якщо індекс умов торгівлі $T < 1$, то це означає, що на кожен одиницю експортованого товару можна придбати усе менше імпорتنих товарів. Оскільки менший обсяг імпорту стає можливим замість колишньої кількості експорту добробут країни скорочується. Таким чином умови торгівлі погіршились.

Дохідні умови торгівлі – це індекс, що показує потенціальну спроможність країни імпортувати товари за рахунок виторгу, одержуваного від експорту в цілому. Він обчислюється як товарні умови торгівлі, помножені на кількісний індекс експорту:

$$T_g = \frac{P_x}{P_{im}} \times Q, \quad (3.2)$$

де Q – індекс обсягу експорту.

Зростання показника свідчить, що внаслідок зростаючих доходів від експорту імпортний потенціал збільшується.

Факторні умови торгівлі – це індекс, який зв'язує імпортні ціни із продуктивністю (ефективністю) одного чи декількох факторів виробництва. Він показує, яка кількість імпорту може бути отримана на одиницю зростання продуктивності в експортних секторах.

Однофакторні умови торгівлі (T_{of}) обчислюються за формулою:

$$T_{of} = \frac{P_x}{P_{im}} \times Z_x, \quad (3.3)$$

де Z_x – індекс продуктивності в експортному секторі країни.

Таким чином, T_{of} вимірює кількість імпорту, яку країна отримує за одиницю внутрішнього фактору виробництва, вкладеного в експорт.

Двофакторні умови торгівлі (T_{df}) обчислюються як товарні умови торгівлі, помножені на частку індексу продуктивності (ефективності) експортних галузей у даній країні (Z_x) та індексу продуктивності

експортних галузей у країні, з якої імпортується товари, тобто індексу продуктивності імпорту (Z_{im}):

$$T_{\phi} = \frac{P_x}{P_{im}} \times \frac{Z_x}{Z_{im}} \times 100. \quad (3.4)$$

Таким чином, T_{ϕ} показує, скільки одиниць внутрішніх факторів міститься в експорті країни, який обмінюється на одиницю іноземних факторів, що містяться в імпорті.

Еластичність експорту та імпорту Зміна експорту (пропозиція товару на вивезення) і імпорту (попиту на закордонні товари) залежить від зміни умов торгівлі. Ця залежність характеризується поняттями «еластичність експорту» (відносна пропозиція експорту) та «еластичність імпорту» (відносний попит на імпорт). [23, с. 137-138].

Еластичність імпорту (E_{im}) – це зміна попиту на імпорт, що впливає зі зміни умов торгівлі. Еластичність імпорту вимірюються як відношення відсоткової зміни обсягів імпорту до відсоткової зміни його ціни, тобто

$$E_{im} = \frac{\Delta IM(\%)}{\Delta P(\%)} . \quad (3.5)$$

Якщо ціни на імпортні товари спадають, то обсяги імпорту збільшуються, а якщо ціни зростають, то імпорт скорочується. Попит на імпорт вважається еластичним, якщо $E_{im} > 1$. Це означає, що падіння ціни на імпортні товари на 1% призвело до зростання попиту на них більше ніж на 1%.

Попит на імпорт вважається нееластичним, якщо $E_{im} < 1$. Це означає, що падіння ціни на імпортні товари на 1% призвело до зростання попиту на них менше, ніж на 1%.

Країна буде збільшувати витрати на імпорт при падінні цін (оскільки падіння цін імпорту означає поліпшення умов торгівлі), якщо попит на імпорт еластичний, оскільки попит на імпортні товари зростає в більшому ступені, ніж падає їхня ціна.

Країна буде скорочувати витрати на імпорт, якщо попит на імпорт нееластичний. Але оскільки обсяг імпорту обмежений можливостями експорту (експортом заробляються кошти на імпорт), то у випадку еластичності імпорту і падінні його ціни обсяг експорту повинен збільшуватися.

Еластичність експорту (E_x) - це зміна пропозиції товарів на експорт, що впливає зі змін умов торгівлі. Еластичність експорту вимірюються як відношення відсоткової зміни обсягів експорту до відсоткової зміни ціни імпорту, тобто

$$E_x = \frac{\Delta X(\%)}{\Delta P(\%)} . \quad (3.6)$$

При зниженні цін на імпорتنі товари обсяги експорту збільшуються, а при зростанні цін на імпорт - зменшуються.

Таким чином, еластичність попиту на імпорт і еластичність пропозиції товару на експорт тісно взаємопов'язані один з одним. Висока еластичність свідчить про розвиненість ринкового механізму, що дає змогу виробникам швидко реагувати на зміну цін. Низька еластичність свідчить про недостатній розвиток механізму регулювання економічними процесами, що створює для суспільства серйозні економічні проблеми.

Типи економічного зростання

На міжнародну торгівлю безпосередньо впливає економічне зростання. Характер цього впливу залежить від того, які фактори виробництва зростають – імпортозамінні чи експорторозширювальні [23, с. 140-142; 41, с. 40; 27, с. 125-127].

З погляду впливу на міжнародну торгівлю економічне зростання може бути експорторозширювальним, імпортозамінним або нейтральним.

Під експорторозширювальним зростанням розуміють розширення виробництва товару, експортованого країною, що призводить до погіршення умов торгівлі країни на користь її торговельних партнерів.

Експорторозширювальне зростання визначається зростанням виробництва товарів експорту в країні. Збільшення їх пропозиції на світовий ринок призводить до зниження відносних цін, оскільки країна змушена продавати на експорт більше своїх експортних товарів, відносна ціна яких падає, щоб купувати колишню кількість імпортних товарів, відносна ціна яких зростає. Внаслідок цього експорторозширювальне зростання призводить до погіршення умов торгівлі даної країни і поліпшення в країнах - торговельних партнерах.

Під імпортозамінним зростанням розуміють розширення виробництва того товару, який країна імпортує, що призводить до поліпшення умов торгівлі країни по відношенню до її торговельних партнерів.

Імпортозамінне зростання визначається зростанням виробництва в країні імпортозамінних товарів. Розширення внутрішнього виробництва призводить до падіння попиту на імпорт, відносних цін імпорту і зростання відносних цін експорту. Таким чином, імпортозамінне зростання призводить до поліпшення умов торгівлі (зниження попиту на імпорт викликає зниження цін на імпорتنі товари) даної країни і погіршенню їх у країн-торговельних партнерів.

Для конкретної країни вигідний імпортозамінний тип внутрішньоекономічного зростання та експорторозширювальний тип зростання в іншому світі, оскільки умови торгівлі країни з іншим світом поліпшуються. Експорторозширювальний тип внутрішньоекономічного зростання та імпортозамінне зростання в іншому світі погіршують умови торгівлі даної країни з іншим світом.

Під нейтральним зростанням торгівлі розуміють збільшення фізичного обсягу міжнародної торгівлі без зміни умов торгівлі між країнами.

Нейтральне зростання торгівлі можливе теоретично у випадку, коли зростання всіх чинників виробництва в усіх країнах відбувається однаковими темпами.

Запитання для самоконтролю

1. Чому пояснення закону порівняльних переваг Д.Рікардо неприйнятне і яка теорія пояснює цей закон?
2. Що розуміють під постійними витратами заміщення і коли вони виникають?
3. Який зв'язок між витратами заміщення і межею виробничих можливостей країни?
4. Який вигляд має межа виробничих можливостей при постійних витратах заміщення?
5. Який зв'язок між витратами заміщення та відносною ціною товару?
6. У чому сутність зростаючих витрат заміщення?
7. Чому межі виробничих можливостей різних країн мають різну форму?
8. Що розуміють під граничною нормою трансформації та граничною нормою заміщення?
9. Охарактеризуйте криві байдужості?
10. Як взаємодіє попит та пропозиція в умовах автаркії та в умовах торгівлі?
11. Як визначаються рівноважні відносні ціни?
12. Чому виникає неповна спеціалізація виробництва при зростаючих витратах заміщення?
13. Що розуміють під вирашем від обміну та вирашем від спеціалізації?
14. У чому особливості торгівлі між невеликою та великою країною?
15. У чому особливості торгівлі, яка ґрунтується на відмінностях у смаках?
16. У чому сутність моделі загальної рівноваги?
17. Які інструменти аналізу міжнародної торгівлі впливають із стандартної моделі?

Глава 4. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі

Ключові поняття

Теорія технологічного розриву; теорія життєвого циклу продукції; теорія представницького попиту; теорія економії на масштабах виробництва; зростаюча віддача від масштабу; зовнішня та внутрішня

економія від масштабу; монополістична конкуренція; диференційований товар; міжгалузева та внутрішньогалузева торгівля.

Окремі країни, згідно з концепцією Хекшера-Оліна, мають порівняльні переваги, які ґрунтуються на відмінностях у їх відносній забезпеченості факторами виробництва. Однак застосування теорії Хекшера-Оліна ускладнюється через неясність у її емпіричному підтвердженні, а також тим, що в реальному житті деякі припущення, на яких ґрунтується теорія, не існують. Тому її не можна пристосувати до більшості сучасних форм міжнародної торгівлі.

Внаслідок швидкого розвитку наукомістких і високотехнологічних галузей виробництва, збільшення темпів зростання міжнародної торгівлі з'являється ряд теорій з неотехнологічним підходом. Вони називаються альтернативними теоріями, тому що їх автори намагаються пояснити реалії і перспективи міжнародної торгівлі динамічними порівняльними перевагами, що виникають чи створюються, використовуються і згодом зникають, а також формулюють причини та наслідки участі окремої країни в міжнародному торговельному обміні з інших позицій, ніж в класичних теоріях. Наголос у них робиться на попит, недосконалу конкуренцію, ефект масштабів виробництва, кваліфікацію праці і технологічні досягнення, як вирішальні елементи міжнародної спеціалізації.

4.1. Теорія технологічного розриву

Теорію технологічного розриву розробив американський економіст Майкл Познер у 1961р. Застосування в аналізі міжнародної торгівлі даної концепції означало відмову від припущення теорії Хекшера-Оліна щодо використання в усіх країнах однакової технології виробництва однойменних товарів. М. Познер виходив з того, що одна й та сама технологія не завжди одночасно використовується в різних країнах, а її поширення в міжнародних масштабах потребує певного часу. Внаслідок цього одна країна може користуватися тією чи іншою новою технологією, тоді як до іншої країни ця інновація ще не дійшла. Крім того, фірма-інноватор не зацікавлена в тому, щоб її новітні технології якомога швидше ставали загальним надбанням [5, с. 117-119; 71, с. 151].

Отже М. Познер стверджував, що більша частина торгівлі між розвинутими країнами ґрунтується на впровадженні нових виробничих процесів та нових продуктів. Фірма, яка вводить новий товар, може користуватися своєю монополією на експорт, поки на ринку не з'являться фірми-імітатори з подібним товаром. Така тимчасова монополія найчастіше ґрунтується на патентах та ліцензіях, видача яких стимулює винаходи та розробку нових технологій. Технологічний відрив однієї компанії дійсно здатний додати нову перевагу країні походження товару.

Ця теорія стверджує, що країна може утримувати позицію провідного експортера на світовому ринку лише за умови постійної інноваційної

діяльності. Проте ця модель має деякі недоліки, оскільки не пояснює якими повинні бути масштаби технологічного розриву, як вони виникають і ліквідовуються.

4.2. Теорія життєвого циклу продукції

Основні положення теорії життєвого циклу продукції розробив Реймонд Вернон у 1966 р. Вона розвиває модель технологічного розриву та ґрунтується на концепції життєвого циклу продукції, запропонованої на початку 60-х років фахівцями Гарвардської школи бізнесу, яка стверджувала, що продаж продукції і прибуток від неї змінюються з часом. Ця концепція що стосується аналізу запізнення передачі нових технологій у міжнародних масштабах, наближається до реальних процесів, які визначають динаміку та структуру торговельних потоків [5, с. 119-121; 71, с. 152].

Товар проходить через чотири стадії життєвого циклу:

1. На стадії появи нового продукту на ринку рівень продаж низький. Через витрати щодо впровадження цього продукту прибутки теж низькі.
2. Стадія зростання характеризується збільшенням прибутків і зростанням продаж.
3. На стадії зрілості через розвиток конкуренції і насичення ринку продаж і прибутки стабілізуються.
4. На стадії спаду рівень продаж і прибутків падає.

Отже, на першій стадії товар насичений технологією, потім його розвиток та масове виробництво потребують значної насиченості капіталом (інвестиціями) і на останніх двох стадіях він перетворюється на звичайний продукт, насичений низькокваліфікованою працею, який поступово стає застарілим.

Кожна стадія життєвого циклу товару відповідає етапу міжнародного обміну.

Перша стадія не веде до міжнародного обміну: товар виробляється та споживається в країні, де був винайдений. Це пояснюється тим, що якісні характеристики продукту, обсяги й технології його випуску ще не є сталими, бо фірми лише освоюють виробництво даного товару та ринок, на якому він реалізується. Крім того, країна-виробник має населення з досить високими доходами, щоб придбати новий продукт; її внутрішній ринок більше підходить до випробування нового товару, оскільки його поява відповідає очікування споживачів цієї країни. Національне виробництво залежить насамперед від внутрішнього попиту, який відображає настрої та потенційні закупки вітчизняних споживачів. Таким чином, на стадії появи нового продукту більшість продаж відбувається на внутрішньому ринку.

На стадії зростання попит на продукти виникає в інших розвинутих країнах зі схожими смаками та перевагами, тобто виникає та збільшується експорт із країни-інноватора в інші розвинуті країни. Це пояснюється тим, що товар стабілізується за рівнем технології, його ціна знижується

(економіка на масштабах виробництва) і виробник намагається розширити свій ринок збуту, що здійснюється за рахунок інших розвинутих країн; компанія-інноватор намагається продовжувати свою тимчасову монополію, першою освоюючи зарубіжні ринки, оскільки на своїй території її ринок уже атакують імітатори.

Стадія зрілості продовжує стадію зростання і характеризується стабілізацією прибутків. Однак успіх продукту може викликати конкуренцію з боку іноземних виробників, у яких з'являються переваги перед експортерами. По-перше, на продаж товарів усередині країни не поширюються квоти та тарифи. По-друге, знижуються значні транспортні витрати з доставки продукції від виробника до споживача. Коли тиск конкуренції стає сильнішим, відбувається перехід до стадії спаду.

На стадії спаду країна-інноватор стає імпортером, а розвинуті країни-імітатори – експортерами. Це пояснюється тим, що товар стає звичайним, компанія-винахідник поступово відмовляється від нього на користь нових товарів, національний попит насичується, а решта попиту задовольняється імпортом, при цьому з'являється новий попит на товари нового покоління; звичайний товар насичується низькокваліфікованою робочою силою, а витрати виробництва грають головну роль на ринку активної конкуренції, тобто фірми змушені досягати мінімального рівня витрат виробництва. З'являється стимул перемістити виробництво даного товару у країни, що розвиваються, де низька вартість праці.

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

Теорія життєвого циклу продукції характеризує динамічний аспект порівняльних переваг, який полягає в тому, що протягом життєвого циклу товару відбувається послідовна зміна його постачальників на світовий ринок.

4.3. Теорія представницького попиту

Теорія представницького попиту розроблена шведським економістом Стефаном Ліндером у 1961 р., в якій він намагався пояснити структуру торгівлі окремо взятої країни, будуючи свій аналіз міжнародної торгівлі виключно навколо проблеми попиту [5, с. 122-124; 52, с. 118-119; 70, с. 130].

За основу С. Ліндер взяв обсяг обміну подібними товарами між країни із зіставленим рівнем розвитку, відкидаючи теорію Хекшера-Оліна, вихідним моментом якої була пропозиція товарів на світовий ринок. Новий підхід спирався на такі принципи:

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

С. Ліндерт вважає, що смаки споживачів, як правило, зумовлюються рівнем їх доходів, однак обмежує аналіз лише промисловими виробами. Смаки та уподобання споживачів певної країни визначають структуру попиту, яка змушує відповідно реагувати виробників. Країни з високими доходами на особу потребуватимуть споживчих товарів високої якості та складних товарів промислового призначення, тоді як країни з низькими доходами потребуватимуть споживчих товарів першої необхідності низької якості та менш складних товарів промислового призначення. Так здійснюється зв'язок між доходом на душу населення та структурою виробництва окремих товарів. Такий товарний асортимент і визначає експорт країни.

Отже, відмінності в доходах є потенційною перешкодою для міжнародної торгівлі. Багата країна знаходить експортні ринки в інших багатих країнах, населення яких потребує високоякісних, прогресивних товарів, а не в бідних країнах, де попит завжди залишається малим. Бідні країни, знаходять ринки збуту своїх товарів в інших країнах із аналогічною структурою попиту. Звідси робиться висновок: міжнародна торгівля промисловими виробами буде більш інтенсивною між країнами з близькими рівнями доходу на особу порівняно з товарообігом між країнами з різними рівнями доходу, причому обмін здійснюється порівнювальними чи близькими товарами. Наближеність країн за рівнем розвитку вимагає від них порівнювальної якості товарів. Нескінченна різноманітність товарів уможливорює успішну торгівлю товаром, який у принципі вважається тим самим.

Однак теорія Ліндера не пояснює які специфічні промислові товари країна буде експортувати, а які імпортувати.

4.4. Теорія економії на масштабах виробництва

У теорії Хекшера-Оліна одним з припущень було те, що виробництво товарів у двох країнах супроводжується постійною віддачею від масштабу, тобто обсяги виробництва зростають пропорційно збільшенню споживання

ресурсів. Однак торгівля між країнами з однаковою забезпеченістю факторами виробництва може бути взаємовигідною, якщо розвивається на основі спеціалізації в галузях, де є зростаючий ефект від масштабу [23, с. 176-178; 52, с. 82-85; 71, с. 142-144].

Зростаюча віддача від масштабу – це така умова виробництва, при якій темпи обсягу виробництва продукції випереджають темпи споживання виробничих ресурсів (факторів виробництва). Так, якщо витрати виробництва зростуть у два рази, то обсяг випуску продукції зросте значно більше. Ефект масштабу характеризується зниженням витрат на одиницю продукції в міру зростання обсягу виробництва. Це пояснюється можливістю поглибити поділ праці, спеціалізацією при розширенні виробництва, здійсненням технологічної економії в умовах зберігання постійних витрат на незмінному рівні.

В умовах торгівлі дві країни починають спеціалізуватися на товарах своєї порівняльної переваги і чим глибша буде спеціалізація в кожній з країн, тим більший економічний ефект вона одержить. У процесі міжнародної торгівлі країни вийдуть на повну спеціалізацію виробництва.

Міжнародну торгівлю на основі зростаючої віддачі від масштабу характеризують риси, які відсутні в моделях Д. Рікардо та Хекшера-Оліна. Ця теорія пояснює торгівлю подібними товарами, частка яких у загальному товарообігу досить значна і має тенденцію до зростання, роз'яснює торгівлю між країнами, які мають приблизно однакові фактори виробництва, а також припускає виникнення монополії або олігополії.

Важливим питанням у цій теорії є визначення впливу ефекту від масштабу на ринкові структури, тобто за рахунок яких структурних зрушень здійснюється зростання виробництва та зниження середніх витрат (середні витрати розраховуються діленням загальних витрат на кількість одиниць виробленої продукції). Це відобразилося в працях американського економіста Пола Кругмана [27, с. 145-187]. Структурні зрушення можуть бути зовнішніми по відношенню до окремої фірми-виробника та внутрішніми, якщо виникають усередині фірми.

Зовнішня економія від масштабу виробництва виникає при зниженні витрат на одиницю продукції кожної фірми, що входить до галузі, внаслідок зростання виробництва в галузі в цілому (тобто внаслідок зовнішніх чинників по відношенню до фірми).

Внутрішня економія від масштабу виробництва виникає, коли витрати на одиницю продукції знижується у межах фірми внаслідок зростання масштабів її виробництва (тобто зниження витрат не залежить від розміру галузі у цілому).

Ці два типи економії на масштабах виробництва передбачають різну структуру галузей.

Галузь, у якій ефект масштабу зовнішній, тобто в неї великі фірми не мають особливих переваг, складається зі значної кількості невеликих фірм і має досконалу конкуренцію. Виробник на досконалому конкурентному ринку може реалізувати будь-яку кількість продукції по поточній ціні, на

яку він не може вплинути. Зовнішній ефект масштабу передбачає, що, збільшується кількість фірм, які виробляють той самий товар, але розмір кожної з них залишається незмінним.

При внутрішньому ефекті масштабу великі фірми мають перевагу перед невеликими. Обсяг виробництва продукції залишається попереднім, але кількість фірм, які її виробляють, знижується. Це призводить до створення ринкової структури із недосконалою конкуренцією, при якій виробники-монополісти мають можливість впливати на ринкову ціну товару та забезпечувати зростання обсягів продажу за рахунок зниження витрат.

Ситуація з чистою монополією трапляється дуже рідко порівняно з олігополією, в умовах якої розвивається монополістична конкуренція. Тому розглянемо взаємозв'язок між монополістичною конкуренцією та міжнародною торгівлею.

Модель монополістичної конкуренції будується на двох основних припущеннях:

- кожна фірма може забезпечити диференціацію свого товару, тобто відмінність своєї продукції від продукції фірми-конкурента. Сучасне виробництво, як правило, випускає не однорідну продукцію, а диференційовану (наприклад, виробництво “Шевроле”, “Вольво”, “Рено”). Покупці не придбають товар інших фірм тільки тому, що він дешевший. Диференціація товару дає кожній фірмі можливості одержати монополію на конкретний товар даної галузі, тобто фірма стає мінімонополістом;
- кожна фірма зіштовхується з конкуренцією інших фірм, які виробляють взаємозамінні товари, хоч ціни на її продукцію залежать від цін інших фірм-виробників аналогічної продукції, однак вона не розглядає вплив своєї цінової політики на ціни всього ринку і діє так, неначе є монополістом.

П. Кругман починає будування моделі монополістичної конкуренції з опису попиту, з яким зіштовхується фірма [23, с. 179-180; 27, с. 154-158]. Рівняння, що описує попит, має такий вигляд:

$$Q = S \left[\frac{1}{n} - b \times (P - \bar{P}) \right], \quad (4.1)$$

де Q – обсяг продажу фірми;

S – обсяг продажу галузі;

n – кількість фірм у галузі;

b – змінна попиту, яка показує залежність ринкової частки фірми від ціни на її товар;

P – ціна товару даної фірми;

$\bar{P}$ – середня ціна товару в конкуруючих аналогічних товарів.

При цьому передбачається виконання таких умов:

- фірма продає тим більше своїх товарів, чим більший попит на її продукцію в галузі і чим вищі ціни на продукцію її конкурентів;
- продажі фірми будуть тим менші, чим вищі ціни на її продукцію і чим більша кількість конкурентів у даній галузі.

Щоб виявити вплив монополістичної конкуренції на міжнародну торгівлю, визначають три види взаємозв'язків між кількістю фірм та ціною на їхні товари:

- 1) кількість фірм та середні витрати типової фірми. У цій моделі всі фірми симетричні і продаж здійснюється за однаковими цінами. У цьому випадку $P = \bar{P}$, тобто обсяг виробництва кожної фірми (Q) становить $\frac{1}{n}$ частку загального виробництва галузі S . У той же час середні витрати обернено пропорційні обсягу виробництва окремої фірми (рівняння 4.1). Тому середні витрати (AC) залежать від розміру ринку та кількості фірм, які діють у галузі:

$$AC = \frac{F}{Q} + c = n \frac{F}{S} + c, \quad (4.2)$$

де F – постійні витрати, які не залежать від розмірів виробництва фірми,

c – граничні витрати фірми.

Це рівняння показує, що із зростанням обсягів виробництва фірми (Q) її середні витрати зменшуються, оскільки постійні витрати (F) розподіляються на більшу кількість виробничих товарів. При $P = \bar{P}_2$, (усі фірми одержують однакову ціну за свою продукцію) рівняння 4.1 має вигляд: $Q = \frac{S}{n}$. Якщо підставити його в ліву частину рівняння 4.2, то його права частина буде свідчити про те, що чим більше фірм діє в галузі, тим вищі будуть середні витрати кожної з них. Це пояснюється тим, що при більшій кількості фірм кожна з них виробляє меншу кількість продукції. Залежність між n та середніми витратами показана на рис. 4.1 кривою CC , яка має висхідну форму;

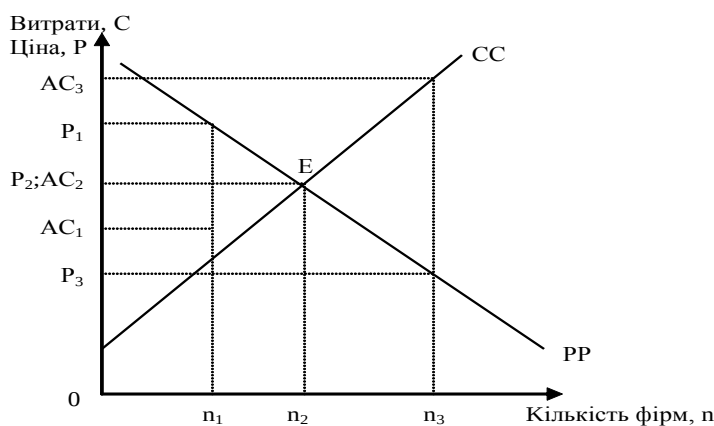


Рис. 4.1. Рівновага на ринку монополістичної конкуренції

2) кількість фірм та ціна. Ціна, яка установлюється типовою фірмою також залежить від кількості фірм, що діють у галузі. Співвідношення між кількістю фірм та ціною, за якою вони продають свою продукцію, ґрунтується на рівнянні 4.1 і має такий вигляд (якщо S помножити на вираз у дужках):

$$Q = (S/n + S_b \times \bar{P}) - S_b P \quad (4.3)$$

Залежність сумарного обсягу продажу продукції монополістом від ціни має вигляд:

$$Q = A - B \times P, \quad (4.4)$$

де A та B – постійні величини

Рівняння 4.3 таке ж саме, як і рівняння 4.4 з тією різницею, що замість A в ньому використовується вираз $\frac{S}{n} + S \times b \times \bar{P}$, а замість B – S_b .

Якщо у формулі граничного доходу фірми (відомої із загальної теорії економіки) $MR = P - Q/B$ замінити B на S_b , то одержуємо: $MR = P - \frac{Q}{S_b}$.

Фірми, які бажають максимізувати свій прибуток, намагаються, щоб їх граничний дохід дорівнював граничним витратам, тобто

$$MR = P - Q/S_b = c. \quad (4.5)$$

Через це ціну, яка установлюється типовою фірмою, можна розрахувати за формулою:

$$P = c + Q/S_b. \quad (4.6)$$

Однак, як вже відмічалось, якщо фірми установлять однакову ціну, то вони продадуть товар у кількості $Q = S/n$. Тепер підставимо це значення Q в рівняння 4.6 і одержимо:

$$P = c + \frac{1}{b \times n} \quad (4.7)$$

Це рівняння залежності між кількістю фірм та ціною, за якою вони продаватимуть свій товар. Воно свідчить про те, що чим більше фірм діє в галузі, тим вища конкуренція та тим нижчі будуть ціни. Така взаємозалежність показана на рис. 4.1 кривою PP , яка має низхідну форму;

3) рівноважна кількість фірм. Ситуація в галузі була розглянута за допомогою кривої PP , яка показує, що чим більше фірм у галузі, тим нижча ціна, оскільки збільшення кількості фірм загострює між ними конкуренцію, а також за допомогою кривої CC , яка показує, що чим більше фірм в галузі, тим вищі середні витрати, оскільки при збільшенні кількості фірм кожна з них продає менше продукції, тому вони не можуть установлювати ціну нижчу від середніх витрат.

Перетин кривих CC та PP в точці E відповідає кількості фірм n_2 , яка забезпечує її нульовий прибуток (ціна P_2 відповідає середнім витратам

АС₂). У довгостроковій перспективі кількість фірм у галузі прямує до значення n_2 . Так, якщо припустити, що n набуває значення n_2 ($n_1 < n_2$), то в цьому випадку $P = P_1$, середні витрати стають меншими (АС₁), і фірми починають одержувати монополістичні прибутки. У випадку $n_3 > n_2$, фірми устанавлюють $P = P_3$, середні витрати досягають АС₃, внаслідок чого фірми несуть збитки.

З часом у прибутковій галузі з'являються нові фірми, а у втратнішій – їх кількість зменшується. Це означає, що n_2 відповідає рівновісному значенню кількості фірм у галузі, а P_2 – рівноважній ціні. У довгостроковій перспективі кількість фірм у галузі прямує до n_2 , і точка Е відповідає довгостроковому рівноважному стану галузі. Таким чином, за моделлю монополістичної конкуренції можна визначити рівноважну кількість фірм та рівноважну ціну, яку вони устанавлюють.

У галузі з монополістичною конкуренцією кількість фірм і рівень ціни залежать від розмірів (ємності) ринку. Міжнародна торгівля дає можливість збільшувати розміри ринку. В умовах автаркії, у галузях з ефектом масштабу виробництва асортимент товарів і масштаби їх виробництва обмежуються розмірами ринку. В умовах торгівлі країни формують світовий ринок, який за своїми розмірами більший від кожного з національних ринків, що допомагає уникнути зазначених обмежень. Країни також одержують можливість спеціалізуватися на випуску більш вузького асортименту товарів та імпортувати продукцію, яку не випускають, що збільшує різноманіття товарів для споживачів. Торгівля стає взаємовигідною навіть для країн з однаковою забезпеченістю ресурсами та технологіями.

Збільшення розмірів ринків приводить до зростання кількості фірм та більших розмірів продажу. Споживачам на великих ринках порівняно з невеликими пропонуються товари за нижчими цінами та в ширшому асортименті.

Виходячи з рівняння (4.2), яке відображає криву СС (див. рис. 4.1), можна сказати, що збільшення загального обсягу продажу (Q) приводить до зниження середніх витрат для даної кількості фірм (n). Це пояснюється тим, що коли зростання ринку здійснюється при незмінній кількості фірм, то обсяг продажу, який припадає на кожен фірму зростатиме при одночасному зниженні середніх витрат кожної фірми. Отже, при порівнянні двох ринків, один з яких за обсягом продажу більший ніж інший, бачимо, що крива СС більшого ринку буде знаходитися нижче кривої СС меншого ринку. Однак розміри ринку не впливають на положення кривої РР, яка описується рівнянням 4.7, у якому відсутній показник розміру ринку. Таким чином, зростання розмірів ринку не веде до зрушення кривої РР.

Наслідки збільшення розмірів ринку в умовах міжнародної торгівлі показані на рис. 4.2 [27, с. 161].

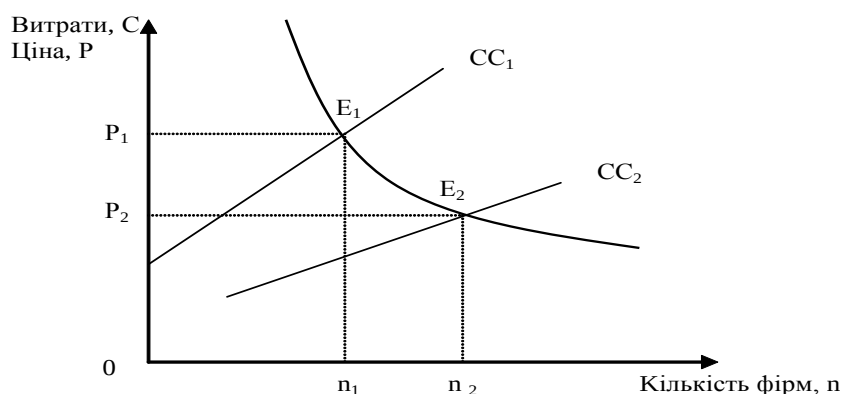


Рис. 4.2. Наслідки збільшення ринку

До торгівлі ринок знаходиться в рівновазі в точці E_1 , в якій фірми у кількості n_1 продають товари по ціні P_1 . З початком торгівлі розміри ринку країни, які вимірюються загальним обсягом продажу галузі (S), збільшуються. Це виявляється у переміщенні кривої CC (кривої середніх витрат) вниз із положення CC_1 в положення CC_2 . Оскільки крива PP не міняє свого положення, то рівновага переміщується в точку E_2 , в якій число фірм збільшується до n_2 , а ціна знижується з P_1 до P_2 .

Одже в умовах монополістичної конкуренції вигідно розвивати міжнародну торгівлю, оскільки споживачі стають частиною більш крупного ринку і мають можливість отримувати більше різноманітних товарів по меншій ціні, а кожна з фірм стане випускати більше продукції. Для досягнення ефекту масштаба виробництва, кожна фірма повинна сконцентрувати виробництво у себе в країні, або у зарубіжній країні, але продаж продукції повинна здійснювати споживачам обох країн.

4.5. Теорія внутрішньогалузевої торгівлі

Міжнародна торгівля в умовах монополістичної конкуренції з точки зору диференціації номенклатури продукції складається з двох потоків: міжгалузевої та внутрішньогалузевої торгівлі [5, с. 135-142; 23, с. 181-186; 27, с. 165-172; 71, с. 143-151].

Міжгалузева торгівля – це експорт та імпорт товарів, які належать до різних товарних груп. Міжгалузева торгівля відображає порівняльні переваги країн у виробництві товарів, розвивається в умовах різної забезпеченості факторами виробництва, внаслідок чого зростають доходи на відносно надлишкові фактори виробництва та знижуються на відносно недостатні. Торгівля здійснюється, як правило, між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, переважно готовими виробами та однорідними товарами між крупними галузями (наприклад, промисловістю та сільським господарством). Міжгалузевий обмін можна пояснити теорією Хекшера-Оліна.

Внутрішньогалузева торгівля – це експорт та імпорт товарів, що належать до однієї й тієї самої товарної групи.

Внутрішньогалузевий обмін не відображає наявності конкурентних переваг. Його розвиток стимулюється за допомогою економії від масштабу та виробництва диференційованої продукції. Торгівля розвивається в умовах однакової чи подібної забезпеченості факторами виробництва та веде до зростання доходів на усі фактори виробництва. Вона здійснюється, як правило, між розвинутими країнами чи країнами приблизно однакового розміру. Торгують країни деталями, компонентами продукції, диференційованими товарами галузей, що виробляють промислові вироби.

На внутрішньогалузеву торгівлю припадає значна частина світових торговельних потоків. Її обсяг між країнами визначають за допомогою індексу внутрішньогалузевої торгівлі (Т):

$$T = 1 - \frac{|X - IM|}{X + IM},$$

де X – обсяг експорту окремої галузі та товарної групи;

ІМ – обсяг імпорту окремої галузі та товарної групи.

Прямі дужки показують у цьому виразі абсолютну величину. Значення Т змінюється від 0 до 1. Якщо Т=0, то в цьому випадку країна або тільки експортує, або тільки імпортує товар (внутрішньогалузева торгівля відсутня). Якщо Т=1, то обсяги експорту та імпорту збігаються і внутрішньогалузева торгівля здійснюється в максимальному обсязі. Отже, чим індекс Т наближий до 1, тим більші обсяги внутрішньогалузевої торгівлі.

Однак використовувати індекса Т для визначення частини внутрішньогалузевої торгівлі складно, оскільки на його значення впливає, як визначається галузь або товарна група. Чим більший масштаб галузі, тим вище значення Т і тим більша ймовірність того, що країна експортуватиме одні варіанти диференційованого товару, а інші імпортуватиме. Використання індексу Т має велике значення при визначенні відмінностей у внутрішньогалузевій торгівлі окремих галузей, а також для пояснення змін у внутрішньогалузевому обміні в межах однієї галузі.

Модель внутрішньогалузевої торгівлі про ілюстровано на рис. 4.3.

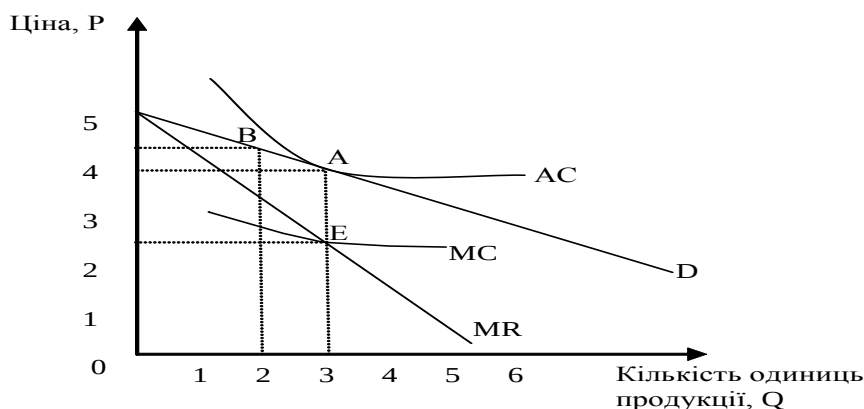


Рис. 4.3. Внутрішньогалузева торгівля диференційованими товарами

Ця модель являє собою розвиток моделі монополістичної конкуренції. Лінія D є кривою попиту фірми на диференційований товар, який вона випускає. На ринку цього товару знаходиться велика кількість фірм, які продають аналогічну продукцію, і незначна зміна у ціні спричинює значні зміни в обсягах продажу фірми. В умовах монополістичної конкуренції фірма повинна знизити ціну на одиницю товару, щоб збільшити обсяг продажу. Тому крива граничного доходу фірми (MR) розташована нижче від кривої попиту і через це $MR < P$. Так, наприклад, фірма може продати 2 одиниці товару за ціною $P=4,5$ дол. (точка B) і мати загальний дохід у 9 дол., або продати 3 одиниці товару за ціною 4 дол. (точка A) і одержати дохід у 12 дол., незважаючи на те, що зміна в загальному доході (граничному доходу MR) менша ($12-9=3$) порівняно з ціною $P=4$ дол. за третю одиницю проданого товару [71, с. 148-149].

Фірма спеціалізується на одній різновидності товару і діє в умовах зростаючої віддачі від масштабу. Крива середніх витрат AC свідчить про зменшення витрат у міру зростання обсягів виробництва, внаслідок чого крива граничних витрат знаходиться нижче від кривої середніх витрат AC. Це означає, що при зниженні AC граничні витрати повинні бути менші від середніх витрат. Оптимальний обсяг виробництва для фірми становить 3 одиниці (точкой E). Якщо фірма випускатиме менший обсяг продукції, то граничний дохід MR буде більш граничних витрат MC. Це означає, що доходи перевищують витрати на виробництво, і фірма має резерви для розширення виробництва. Якщо виробляється більше ніж 3 одиниці продукції, то $MR < MC$ і фірма буде скорочувати виробництво, оскільки витрачає більше ніж одержує. Таким чином, оптимальний обсяг виробництва дорівнює 3 одиницям, кожен з яких фірма може продати за 4 дол. (точка A). Галузь стає прибутковою і притягує до себе нові фірми, поки не установиться рівновага. При ситуації рівноваги крива середніх витрат AC проходить через точку A і показує, що фірма одержує лише середній прибуток (EA).

Зв'язок між внутрішньогалузевою та міжгалузевою торгівлею демонструє такий приклад [71, с. 150]. Існує дві країни A та B. Країна A,

маючи надлишок трудових ресурсів, виробляє трудомісткий продукт І. Країна В, маючи відносний надлишок капіталу, виробляє продукт ІІ. Товари І та ІІ однорідні і тому, відповідно до теорії Хекшера-Оліна, країна А експортує товар І та імпортує товар ІІ, а країна В – експортує товар ІІ та імпортує товар І. Цей приклад ілюструє міжгалузеву торгівлю, яка ґрунтується на відносних перевагах. Якщо товари І та ІІ не однорідні і мають декілька різновидів (є диференційованими продуктами), то країна А продовжуватиме експортувати товар І (у межах міжгалузевої торгівлі, що ґрунтується на порівняльних перевагах), але одночасно імпортуватиме із країни В деякі варіанти товару І внаслідок диференціації товару І між двома країнами. Аналогічно країна В експортуватиме товар ІІ, але й імпортуватиме деякі його різновиди з країни А. Це відбувається в межах внутрішньогалузевої торгівлі, яка ґрунтується на економії від масштабу.

Таким чином, міжгалузева торгівля здійснюється тільки однорідними товарами, а при диференціації продукції виникає як міжгалузева, так і внутрішньогалузева торгівля. Чим більше країни подібні в забезпеченості ресурсами, технологіями, тим більшу частку між ними займає внутрішньогалузева торгівля.

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність теорії технологічного розриву?
2. Через які стадії життєвого циклу проходить товар у міжнародній торгівлі?
3. У чому сутність теорії представницького попиту?
4. Що означає економія від масштабу?
5. У чому різниця між внутрішньою і зовнішньою економією від масштабу?
6. Чому ефект масштабу викликає зниження витрат виробництва?
7. Які основні риси торгівлі в умовах монополістичної конкуренції?
8. Які існують взаємозв'язки між кількістю фірм та ціною на їх товари?
9. Які наслідки збільшення розмірів ринку?
10. Які відмінності міжгалузевої та внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі?
11. Як вимірюється внутрішньогалузева торгівля?

Глава 5. Міжнародна торговельна політика

Ключові поняття

Торгова політика; політика вільної торгівлі; протекціонізм; тарифні та нетарифні методи; мито; митна вартість; квота; ліцензування; “добровільні” експортні обмеження; технічні бар'єри; внутрішні податки та збори; державні закупівлі; демпінг; субсидії; експортні кредити; оптимальний тариф; тарифна квота; тарифна ескалація.

5.1. Основні типи торговельної політики

Регулювання міжнародної торгівлі припускає цілеспрямований вплив держави на торговельні відносини з іншими країнами. До основних цілей зовнішньоторговельної політики відносяться:

- зміна обсягу експорту й імпорту;
- зміна структури зовнішньої торгівлі;
- забезпечення країни необхідними ресурсами;
- зміна співвідношення експортних та імпортних цін.

Розрізняють три основних підходи до регулювання міжнародної торгівлі:

- система односторонніх заходів, за якої інструменти державного регулювання використовуються урядом країни в односторонньому порядку без узгодження з торговим партнером;
- укладення двосторонніх угод, у яких узгоджуються заходи торгової політики між торговими партнерами;
- укладення багатосторонніх угод. Торгова політика узгоджується і регулюється країнами-учасниками (Генеральна угода про тарифи і торгівлю, Генеральна угода про торгівлю послугами, що входять у систему угод СОТ, угода в сфері торгівлі країн-членів ЄС) [23, с. 198; 55, с. 254; 88, с. 337].

Держава може використовувати кожний з підходів і в будь-якому поєднанні.

Основною рисою державного регулювання міжнародної торгівлі є можливість застосування у взаємодії двох різних типів зовнішньоторговельної політики: лібералізації (політики вільної торгівлі) і протекціонізму.

Під свободою торгівлі розуміється державна політика мінімального державного утручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту та пропозиції, а під протекціонізмом — політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торгової політики.

Ці два типи торгової політики характеризують міру втручання держави в міжнародну торгівлю.

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

Класичні теорії міжнародної торгівлі відповідають на це питання однозначно — свободу торгівлі. Критикуючи протекціонізм, прихильники торгівлі без обмежень стверджують, що він шкідливий для національної економіки, оскільки знищує конкуренцію, обмежує можливості споживачів задовольняти свої потреби, призводить до зростання цін. Свобода торгівлі, що ґрунтується на принципі порівняльних переваг, навпаки, сприяє

економічному розвитку країни і світової економіки в цілому, оскільки уможливорює міжнародну спеціалізацію і завдяки цьому дає змогу повністю використати потенціал кожної країни для створення багатства, стимулює конкуренцію і обмежує монополію, розширює коло товарів і послуг, пропонує споживачам, надає позитивні політичні наслідки, оскільки країни стають більше взаємозалежними, знижується небезпека ворожих дій по відношенню на до одної.

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

Річ у тому, що висновки класичної теорії міжнародної торгівлі правильні лише за певних умов: вільна конкуренція та рівність торговельних партнерів. Але в реальному житті вільна конкуренція, особливо в сучасних умовах, скоріше за все є винятком, ніж правилом. Пануюча на світовому ринку олігополістична конкуренція за своєю структурою близька до монополії (таємна змова, лідерство в цінах). Практика ведення бізнесу транснаціональними корпораціями істотно порушує принцип чистої і досконалої конкуренції, а їхні антиконкурентні дії не підпадають під національні законодавства, які обмежують монополію. Ціни, що встановлюються ТНК, не відображають у кожному конкретному випадку ні витрат виробництва, ні рівноваги ринку. Вони визначаються політикою адаптування до специфіки певного національного ринку і внутрішньою стратегією максимізації прибутку (трансфертні ціни). Це — з одного боку. З іншого — партнери в міжнародній торгівлі найчастіше істотно відрізняються між собою і знаходяться в нерівному становищі: а) за рівнем економічного розвитку; б) за ступенем залежності від зовнішньої торгівлі^{*}; в) за ступенем можливості впливати на обмін, зокрема на ціни^{**}.

Деякі економісти (наприклад, французький економіст Ф. Перру) вважають, що світова ціна є не ціною рівноваги між попитом і пропозицією,

^{*} Залежність особливо велика, коли експортується лише декілька продуктів». Мідь у Замбії, залізо в Мавританії становлять понад 2/3 їхнього експорту.

^{**} Можливість впливу на світові ціни США, ЄС або Японії несумірні з можливостями країн, що розвиваються, як і можливості держави в промислово розвинутих країнах створювати для своїх підприємств штучні порівняльні переваги.

а результатом взаємодії нерівноважних сил та інтересів, які мають лише віддалене відношення до ринкового механізму [58, с. 71]. Ця обставина, природно, ставить слаборозвинуті країни, так само як і країни з перехідною економікою", в залежне становище від сильніших країн і ТНК. За цих умов проблематичною стає можливість спромогтися економічного зростання шляхом вільного обміну, без захисту національного виробника від іноземної конкуренції. Відтак, незважаючи на теоретично доведені вигоди вільної торгівлі і той факт, що лібералізм був основною рушійною силою економічного зростання на Заході, поки що жодна країна світу не відмовилась від протекціоністської політики і тією чи іншою мірою вдається до заходів регулювання торгівлі.

Якщо в умовах політики лібералізації основним регулятором зовнішньої торгівлі є ринок, то при протекціонізмі виключається вільна дія ринкових сил. Передбачається, що економічний потенціал і конкурентоспроможність на світовому ринку окремих країн різні. Тому вільна дія ринкових сил може бути не вигідною для менш розвинутих країн. Необмежена конкуренція з боку сильніших держав може призвести в менш розвинутих країнах до економічного застою і формування неефективної економічної структури.

Проведення політики протекціонізму сприяє розвитку в країні певних галузей виробництва; часто є необхідною умовою індустріалізації аграрних країн; скорочує безробіття. Однак усунення іноземної конкуренції послаблює зацікавленість вітчизняних виробників у впровадженні досягнень науково-технічного прогресу, підвищенні ефективності виробництва.

Для протекціонізму характерні такі форми:

- селективний протекціонізм, спрямований проти окремих країн чи окремих товарів;
- галузевий протекціонізм, що захищає певні галузі;
- колективний протекціонізм, що проводиться економічними інтеграційними об'єднаннями країн у відношенні країн, що до них не входять;
- прихований протекціонізм, який здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

**Причини
протекціоністського
втручання держави**

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

Основні аргументи обмеження

зовнішньої торгівлі:

- необхідність забезпечення оборони;
- збільшення внутрішньої зайнятості;
- диверсифікація заради стабільності;
- захист молодих галузей;
- захист від демпінгу;

- дешева робоча сила.

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

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

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

При прийнятті рішення про обмеження імпорту слід порівнювати витрати, пов'язані з можливим підвищенням цін, з витратами, які спричинили безробіття, маючи при цьому на увазі ще й соціальні витрати, які торкаються людей і посилюються тим, що потенційними кандидатами на звільнення найчастіше виявляються ті, хто неспроможний знайти альтернативну роботу.

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

Справді, диверсифікація допомагає захистити внутрішню економіку від впливу міжнародних політичних подій, спаду виробництва за кордоном, від випадкових коливань попиту і пропозиції на один чи два конкретних товари і, таким чином, забезпечує велику внутрішню стабільність. Але слід мати на увазі, що економічні витрати диверсифікації можуть бути дуже значними і вкрай неефективними (особливо в країни з монокультурною

економікою). Крім того, аргумент диверсифікації заради стабільності практично не може бути застосованим до промислово розвинутих країн з уже диверсифікованою структурою економіки.

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

Є галузі, які вирости до конкурентноспроможних завдяки державному захисту. Це виробництво автомобілів у Бразилії та Південній Кореї. Але є й інші приклади, коли протекціоністські заходи не дали очікуваних результатів. Наприклад, виробництво автомобілів в Аргентині та Австралії залишилося слабким навіть після багатьох років роботи. Аби політика захисту молоді галузі була дієвою, потрібна висока ймовірність того, що майбутні вигоди перевищать початкові витрати. І не лише це. Має бути впевненість, що так званий “перепочинок”¹ не знизить прагнення підприємців до мінімізації витрат і вдосконаленню якості виробів. Немале значення при виборі способу тимчасової підтримки молодих галузей (торговельний протекціонізм і пряме субсидування) має питання про те, хто повинен платити витрати: інвестори, платники податків чи споживачі?

Захист від демпінгу Демпінг, або продаж товарів нижче від собівартості, застосовується, як правило, для усунення конкурентів, захоплення монопольного становища і в подальшому зниження цін. У цьому розумінні демпінг — це “економічне піратство”. Воно цілком заслуговує антидемпінгового мита.

Але демпінг не повинен використовуватись як виправдання постійних торговельних бар'єрів, як форма цінової дискримінації. Крім того, за демпінг може видаватись і результат дії закону порівняльних переваг. Але це в кінцевому підсумку підриває саму основу міжнародної торгівлі².

Дешева іноземна робоча сила. Ті, хто підтримує цей аргумент, вважають, що за допомогою протекціонізму вітчизняні фірми і робітники можуть бути захищені від руйнівної конкуренції з боку тих країн, де низька заробітна плата. Іншими словами, без захисних заходів з боку держави вітчизняні працівники можуть отримувати так само низьку заробітну плату, як робітники з менш розвинутих країн. Розглянемо, що відбувається, коли добре оплачуваний юрист наймає підлітка для роботи “на підхваті” за 4 дол. за годину. Чи збідніє юрист? Ні. Навіть навпаки, виграє, бо тепер у юриста з'явиться більше часу, щоб вести більше справ. Так само, якщо, наприклад, американські робітники сконцентрувались на

¹ “Перепочинок” як нова модифікація аргументу захисту молодих галузей висувається переважно промислово розвинутими країнами у зв'язку із загостренням конкуренції з боку НІК.

² Демпінг може бути прямий і зворотний. Прямий демпінг — це встановлення ціни товару на іноземному ринку нижче від ціни національного ринку. Він є вигідним споживачам зарубіжних країн. Зворотний демпінг — встановлення ціни. На іноземному ринку, вищої від ціни на національному ринку. Виробник отримує надприбуток за рахунок виключно товару, створеного технічними, соціальними або історичними умовами. Для країни-покупця зворотний демпінг знижує конкурентноспроможність економіки.

виробництві високоцінної складної продукції, то це дає можливість американським фірмам сплачувати високу заробітну плату робітникам США. Ця можливість залежатиме від того, як довго збережеться високий рівень людського капіталу у Сполучених Штатах. Більше того, рівень заробітної плати, що виплачується робітникам-іноземцям, сам по собі не означає, що вироблюваний ними товар буде дешевим. Щоб це довести, потрібно порівняти заробітну плату і продуктивність робітників обох країн. Якщо більш високооплачуваний американський робітник має більшу продуктивність, то він може успішно конкурувати, не побоюючись при цьому, що йому менше платитимуть. Отже, аргумент, що висувається на користь протекціонізму, виявляється досить спірним, бо існують витрати на робочу силу, котрі мають більшу значущість, ніж рівень заробітної плати.

Це видно з такої формули:

$$\text{Витрати на робочу силу} = \frac{\text{Заробітна плата}}{\text{Продуктивність праці}}$$

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

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

Торговельна політика промислово розвинутих країн

Для промислово розвинутих країн характерна загальна тенденція лібералізації торговельних режимів, розширення зони вільної торгівлі, але в той же час спостерігається періодичне посилення і протекціоністських заходів.

Політика вільної торгівлі забезпечує значне економічне зростання. У цих країнах панує розуміння того, що розвиток національної економіки відбувається внаслідок і шляхом розвитку міжнародного обміну, що нині міжнародна торгівля є базовим моментом економічного життя країн і що, в

кінцевому підсумку, лише конкурентоспроможність може слугувати єдиним справжнім арбітром у торгівлі, вона має бути головною метою економічної політики будь-якої країни.

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

Прикладом лібералізації зовнішньої торгівлі промислово розвинутих країн є торгова політика країн ЄС. В ЄС широко застосовуються тарифи режиму найбільшого сприяння (РНС), тарифні преференції. Про рівень митного оподаткування імпорту в рамках ЄС, який склався на початку ХХІ ст. свідчать дані табл. 5.1.

Таблиця 5.1

Тариф режиму найбільшого сприяння, який застосовується в ЄС

	Обсяг імпорту		Середній тариф, %	Восьмизначні тарифні лінії	
	Вартість млрд дол. США	Частка, %		Кількість	Частка, %
Усього	734,9	100,0	6,9	10428	100,0
Сільськогосподарські товари	62,0	8,4	17,3	2132	20,4
Несільськогосподарські товари (за винятком палива)	618,4	84,1	4,5	8257	79,2
Паливо	54,4	7,4	2,9	39	0,4
Глави 01-24 ГС	69,5	9,5	17,0	2378	22,8
Адвалерні ставки			9,6	1388	58,4
Нульові			0,0	258	18,6
Ненульові			11,8	1130	81,4
Неадвалерні ставки			29,9	990	41,6
адвалерний еквівалент			32,7	667	67,4
адвалерна компонента			14,4	123	12,4
не застосовується			...	200	20,2
Глави 25-97 ГС	665,4	90,5	4,2	8050	77,2
Адвалерні ставки			4,1	7987	99,2
Нульові			0,0	1753	21,9
Ненульові			5,3	6234	78,1

Неадвалерні ставки			9,8	63	0,8
адвалерний еквівалент			10,0	59	93,7
адвалерна компонента			7,3	4	6,3
не застосовується			-	0	0,0

Тариф ЄС складався з 10428 тарифних ліній. Середня митна ставка для всіх товарів становила 6,9%. На несільськогосподарські товари тарифи були в 3,8 разу нижчі, ніж на сільськогосподарські. Однак на текстильні вироби, одяг були встановлені значно вищі тарифи (10-17%). Близько з однієї третини товарів стягується мито, яке не перевищує 3%. Для сільськогосподарських товарів різниця між максимальними та мінімальними тарифними ставками дуже велика (0 - 236,4%), а для несільськогосподарської продукції – досить помірна (0-26%).

Близько 10% тарифних ліній містять неадвалерні ставки. Це стосується, як правило, сільськогосподарських товарів. Неадвалерні ставки включають специфічні, комбіновані, змішані (застосовується мінімальна та/або максимальна ставка) чи ставки, які розраховуються за допомогою технічної формули.

На імпорт товарів з країн-членів СОТ ЄС застосовує 105 тарифних квот. Тарифні квоти, зокрема, використовуються при імпорті товарів з країн, які є преференційними торговельними партнерами, що зумовлено необхідністю виконання зобов'язання ЄС щодо поточного та мінімального доступу до ринку сільськогосподарських товарів відповідно до Угоди про сільське господарство СОТ. Застосування тарифних квот забезпечило нульовий або більш сприятливий (від фактично діючого) тарифний режим для товарів, які імпортуються, в межах квот, які встановлюються у вартісному або кількісному виразі. Квоти поширюються на товари, що імпортуються з будь-яких країн-членів СОТ. Винятком є випадки, коли для країн передбачається спеціальна частка у межах загальної квоти.

Так, спеціальна частка в межах тарифних квот, встановлених на банани та цукор, передбачена для країн Африки, Карибського басейну та Тихоокеанського регіону (АКТ).

Для обмеження доступу на ринок несезонних товарів з країн, які не є членами ЄС, можуть застосовуватися преференційні тарифні квоти. Доступ на ринок регулюється також умовами щодо мінімальної ціни (так, імпорт за тарифними квотами гвоздик та троянд з Кіпру, Ізраїля, Марокко тощо повинен здійснюватися за ціною не вищою за 85% від ціни ЄС).

Тарифні квоти можуть застосовуватися щодо імпорту з деяких країн відповідно до домовленостей, досягнутих у рамках процедури врегулювання торгових суперечок, або у зв'язку з процесом розширення ЄС.

ЄС застосовує преференційні режими, які діють з більшістю торговельних партнерів, на основі преференційних угод та домовленостей. Використовуються безмитні режими або знижені тарифи щодо імпорту окремих товарів. Режим найбільшого сприяння застосовується лише щодо товарів, які імпортуються з 8 країн-членів СОТ: Австралії, Гонконгу,

Канади, Південної Кореї, Нової Зеландії, Сінгапуру, США та Японії. Преференційні режими, які стосуються інших торговельних партнерів, досить різноманітні і передбачають надання широкої системи пільг, порівняно з РНС. Так, країна може здійснювати експорт до ЄС за режимом найбільшого сприяння і одночасно одержувати право на преференції в рамках Генеральної системи преференцій (ГСП) для несільськогосподарських товарів (Аргентина); деякі країни, крім РНС та ГСП, мають право на преференції, передбачені як Ломеською конвенцією, так і режимом, який застосовується щодо товарів з країн АКТ (Камерун); крім усіх вищезазначених, найменш розвинуті країни можуть мати додаткові преференції для сільськогосподарських товарів у рамках ГСП (Сьєрра-Леоне).

Найбільш сприятливий режим застосовується щодо товарів з найменш розвинутих країн (НРК) та країн АТК (95% видів товарів звільнено від сплати мита), далі йдуть країни, що підписали з ЄС угоду про вільну торгівлю (80%), бенефіціари ГСП (54%) та країни, яким було надано лише режим найбільшого сприяння (20%). Ставки тарифів за різними преференційними режимами наведені в табл. 5.2.

Таблиця 5.2

Пільги за РНС та преференційними режимами

Показники	Зв'язана ставка РНС	Діюча ставка РНС	Ломе +НРК +РНС	Ломе +ГСП +РНС	НРК +РНС	УВТ +РНС	ГСП +РНС
Прості середні тарифи							
Усього	7,0	6,9	1,8	1,9	1,9	3,5	4,9
Сільськогосподарські товари	17,4	17,3	9,5	10,3	10,3	16,7	15,7
Несільськогосподарські товари	4,6	4,5	0,0	0,0	0,0	0,5	2,3
Частота використання тарифних поясів							
Безмитний режим	18,0	19,7	94,1	93,2	93,7	80,3	53,7
0 – 5	39,6	38,4	0,9	1,1	0,9	3,4	18,9
5 – 35	40,2	39,6	3,3	3,9	3,5	13,9	25,2
35 – 50	0,8	0,8	0,5	0,6	0,6	0,9	0,8
>50	1,5	1,5	1,2	1,2	1,3	1,5	1,4

Ломе – режим Ломеської конвенції.

УВТ – режим за угодами про вільну торгівлю.

Із усього імпорту, який здійснювався в 2007 р. у преференційному режимі, половина надійшла до ЄС без обкладення митом, а друга половина – при мінімальному оподаткуванні. У рамках ГСП Євросоюз імпортував товари майже на 60 млрд євро. Сукупний імпорт ЄС із країн, що розвиваються, становив близько 400 млрд євро (ввезення енергоносіїв із країн, до яких застосовано РНС, не оподатковується).

50 найбідніших країн світу (34 із них розташовані в Африці) завдяки ініціативі “Все, крім зброї” мають можливість здійснювати поставки в Євросоюз у безмитному та безквотовому режимі. Крім того, відповідно до Котонійської угоди ЄС реалізує преференційну систему щодо товарів, які

надходять з країн групи АКТ. Преференційний імпорт по цьому напрямку склав 12,6 млрд. євро.

Серед бенефіціарів у рамках ГСП вирізняються такі країни: Китай (на нього припадає 33,1% усього обсягу імпорту в ЄС, який охоплює ГСП), Індія (11,5), Індонезія (4,8), які були основними постачальниками, що користувалися преференціями ЄС в рамках ГСП, а Бангладеш (3,6) був головним реципієнтом пільг у межах ініціативи “Все, крім зброї”. У групі АКТ основними експортерами в ЄС були Нігерія (16% усіх поставок в ЄС із країн АКТ), Кот-д’Івуар (9) та Ангола (7).

Близько 10% закупівель ЄС у рамках ГСП та ініціативи “Все, крім зброї” припадає на сільськогосподарські товари. Їх імпорт в ЄС із країн АКТ становив 30% усього обсягу ввезення із цього регіону.

Головними напрямками політики у рамках ГСП на період 2006-2015р.р. є:

- орієнтація на найменш розвинуті та найбільш вразливі країни (з невеликим ВВП, які не мають виходу до моря, розташовані на малих островах, з обмеженими доходами);
- максимальне спрощення ГСП. Замість п’яти механізмів буде діяти три: загальна схема, ініціатива “Все, крім зброї” та нова система “ГСП плюс”, яка забезпечує торговельні преференції для країн з особливими потребами у сфері розвитку;
- поширення прозорості ГСП;
- удосконалення правил походження товарів, зокрема в напрямі, що сприяє регіональному співробітництву.

Останніми десятиріччями в промислово розвинутих країнах спостерігається недостатньо успішний, порівняно з деякими країнами, що розвиваються, економічний розвиток. Для підвищення результативності роботи національних економік вони використовують так звану “стратегічну торгову політику” (розроблена у 80-х роках ХХ ст.). Вона передбачає захист вітчизняних фірм від іноземних конкурентів як усередині країни, так і за її межами за допомогою експортних субсидій, тарифів тощо. Це дає можливість національним товаровиробникам одержати економічні прибутки та збільшити добробут держави. Така політика повинна стимулювати експорт або обмежувати імпорт продукції тих чи інших галузей промисловості, враховуючи досягнення певних умов торгівлі. Необхідність використання стратегічної торгової політики обґрунтовується тим, що країни діють в умовах жорсткої конкуренції, і одержати перемогу на світовому ринку вони можуть лише в яких-небудь певних конкретних галузях. «Стратегічними» вважаються галузі, які мають або будуть мати значні економічні прибутки. Критеріями вибору таких галузей є висока додана вартість на одного працівника, високий рівень заробітної платні, використання високих технологій, потенціал зростання в майбутньому, вибір як пріоритетних урядами інших країн. До «стратегічних» відносяться насамперед високотехнологічні галузі (телекомунікативні, комп’ютерні, аерокосмічні, фармацевтичні), над якими домінує невелика кількість

вітчизняних фірм, які конкурують з іноземними фірмами, штаб-квартири яких розташовані в інших країнах. Маючи більшу частину внутрішнього ринку вітчизняні фірми можуть розширити масштаби економіки, що зменшить собівартість одиниці їхньої продукції й збільшить обсяги експорту.

Важливим аргументом на користь стратегічної торговельної політики вважається те, що, по-перше, держава повинна стимулювати інноваційні галузі, які забезпечують зовнішні технологічні ефекти, по-друге, уряд повинен допомагати національним фірмам ставати монополістами на зовнішньому ринку та одержувати монополістні прибутки.

Таким чином, політика стратегічної торгівлі призначається для переміщення надприбутків від зарубіжних до внутрішніх олігополістів [39, с. 311-337].

**Торговельна політика
країн, що
розвиваються, та
країн з перехідною
економікою**

Торговельна політика країн, що розвиваються, має три головні риси:

- стимулювання індустріалізації (промисловості) на противагу традиційним для їх господарства добувним та аграрним галузям.

Державна політика, яка спрямована на розвиток індустріалізації, ґрунтується на аргументі захисту молодих галузей. Опираючись на цей аргумент, деякі країни, що розвиваються, проводять політику імпортозамінної індустріалізації, використовуючи мита та імпортні квоти. Але наслідком такої політики є створення неефективного дуже дорогого виробництва. Інша група країн (нових індустріальних країн) проводять індустріалізацію за допомогою розвитку експорту промислових виробів;

- зм'якшування нерівномірності розвитку національної економіки, коли досить сучасний капіталомісткий промисловий сектор, який відзначається високими доходами персоналу, перебуває поряд із бідним сільськогосподарським сектором, для якого характерний низький рівень оплати праці. Наслідком такої диференціації в заробітній платі є введення митного захисту промислового сектора. Це є різновидом протекціонізму, пов'язаного із відмінностями в заробітній платі. Але використання таких заходів протекціонізму призводить до зростання міграції сільського населення в міста, що загострює проблему зайнятості (веде до безробіття);

- прагнення протистояти тому, що вони вважають несправедливими відносинами або експлуатацією з боку розвинутих країн. Такі несправедливі міжнародні торговельні відносини країни намагаються подолати за допомогою міжнародних переговорів [27, с. 285-308].

Отже, для країн, що розвиваються, за всіх відмінностей між ними, вибір торговельної політики має особливі труднощі, пов'язані з рядом обставин: а) залежністю їх становища від промислово розвинутих країн¹;

¹ Одностороння спрямованість експорту: близько 65% експорту припадає на промислово розвинуті країни, тоді як останні спрямовують у країни, що розвиваються, лише 20% свого експорту

б) перехідним станом економіки, незважаючи на загальну орієнтацію на формування розвинутих ринкових відносин; в) в цілому нижчим рівнем розвитку продуктивних сил; г) такою структурою економіки, котра вимагає експортно-імпоротної орієнтації.

З одного боку, країни, що розвиваються, зацікавлені в лібералізації торговельних відносин, оскільки їхня інвестиційна політика залежить від імпорту з розвинутих країн. Частка імпорту інвестиційного товару (засоби виробництва) у внутрішніх інвестиціях країн, що розвиваються, приблизно вдвічі перевищує аналогічну частку в розвинутих країнах. А головне - цей імпорт є наслідком недостатньо ефективної спеціалізації (як у розвинутих країнах) і, найчастіше, наслідком структурних диспропорцій. З іншого боку, з ряду причин¹, головною з яких є дискримінаційний характер торговельних політик промислово розвинутих країн по відношенню до країн, що розвиваються, рівень протекціонізму в країнах, що розвиваються, набагато вищий, ніж у промислово розвинутих країнах, де середня ставка тарифів становить 5%. У країнах, що розвиваються, пересічна ставка тарифів становить 24%, досягаючи в деяких країнах (наприклад, у Південній Америці) 34%. Справа в тому, що для покриття своїх імпортних потреб країни, що розвиваються, повинні нарощувати свій експорт, і тут вони зіштовхуються з політикою протекціонізму з боку промислово розвинутих країн, котрі прагнуть захистити свої ринки від товарів країн, що розвиваються. Внаслідок цього частка останніх у міжнародній торгівлі скорочується. Прагнучи захистити свої інтереси, країни, що розвиваються (незважаючи на те, що протекціонізм як форма захисту національного підприємництва і місцевого ринку — складне явище, яке часто призводить до протилежних від очікуваних наслідків), дедалі частіше застосовують протекціонізм як реакцію у відповідь. Так, деякі найменш розвинуті країни та невеликі острівні країни в Америці, Карибському, Тихоокеанському басейнах проявляють певну стриманість у переході до вільної торгівлі, оскільки бояться втратити преференції, якими вони користуються зараз при здійсненні постачання на ринки розвинутих країн. Крім того, значну кількість країн, що розвиваються, турбує перспектива втрати доходів від зниження та відміни ввізного мита, за рахунок якого значною мірою поповнюється державна казна. За оцінкою МВФ, половина країн з низькими доходами, які скоротили ввізні мита за останні 20 років та постраждали від зменшення доходів, змогли відшкодувати лише 70% втрат, а деякі найменше розвинуті країни і зовсім не змогли встановити попереднього рівня надходжень у казну.

Країнам, що розвиваються, завжди було важко конкурувати з промислово розвинутими країнами на ринку сільськогосподарської продукції, оскільки в промислово розвинутих країнах діяла система урядової підтримки і захисту свого сільського господарства, яка дозволяла

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

встановлювати експортні ціни нижчими від витрат виробництва. Наскільки збільшується конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції промислово розвинутих країн настільки ж зменшуються порівняльні переваги сільськогосподарського виробництва країн, що розвиваються (так само, як і країн з перехідною економікою). В ході багатосторонніх торговельних переговорів по лінії СОТ (Доха-раунд, який почався в 2001р.) у 2006 р. була досягнута домовленість про ліквідацію експортних субсидій на сільськогосподарську продукцію в розвинутих країнах до 2013р., що поліпшує позиції країн, які розвиваються, на ринку сільськогосподарських товарів. Була досягнута домовленість між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, щодо обмеженого “пакету розвитку” для найменш розвинутих країн, який включає декілька положень, у тому числі установа безмитного режиму торгівлі. Однак на практиці ефект такого підходу до експорту із найменш розвинутих країн залежить від того, наскільки всеосяжний список товарів він включає. Також певного прогресу було досягнуто в розвитку ініціативи “допомога для торгівлі”, яка повинна сприяти країнам, що розвиваються, в поліпшенні їх виробничих потужностей та торговельної інфраструктури, що дозволить їм виграти від лібералізації торговельного режиму.

Крім того, розвинуті країни прийняли рішення щодо ліквідації усіх експортних субсидій на бавовну, починаючи з 2006р.

Характерною тенденцією в розвитку торговельних відносин країн, що розвиваються, є те, що значна кількість цих країн проявляє небажання відкривати свої ринки в межах багатосторонніх домовленостей по лінії СОТ і одночасно швидко нарощує кількість двосторонніх та регіональних торговельних угод. Популярність домовленостей по лінії Південь-Південь пов'язана насамперед з бажанням країн, що розвиваються, зробити базу для наступної участі в конкурентній боротьбі на світовому ринку.

Аналогічні угоди між Північчю та Півднем також були зумовлені подібними причинами. В той же час сильним мотиваційним стимулом у даному випадку стало прагнення одержати преференціальний доступ на іноземний ринок. У випадку з центральноамериканською та північноамериканською текстильною промисловістю аргументом на користь торгової інтеграції в рамках Центральноамериканської угоди про вільну торгівлю була необхідність забезпечити високу конкурентоспроможність для боротьби з експансією китайських виробників.

Важливою причиною популярності регіоналізму також є та обставина, що при такому підході переговорний процес спрощується та йде швидше, ніж у рамках СОТ [<http://www.wto.org>].

Країни з перехідною економікою, хоч у своїй більшості і мають людський капітал на рівні промислово розвинутих країн з ринковою економікою, стикаються з проблемами, аналогічними проблемам країн, що розвиваються: зміна економічної структури, адаптація до ринкової економіки, модернізація виробничого апарату та інфраструктури і т. ін.

Завдання ці не можуть бути вирішені лише за допомогою ринкових сил. В умовах спаду виробництва і масового безробіття "відкритість" економіки може стати руйнівним чинником, якщо не буде супроводжуватися системою нормального протекціонізму, тобто селективним (вибірковим) захистом окремих видів виробництв від іноземної конкуренції, якщо торговельні відносини з партнерами не матимуть характеру співробітництва і не ґрунтуватимуться на погодженні та координації економічної політики (на зразок ЄС).

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

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

Незважаючи на посилення режиму лібералізацію торгівлі, в 2006р. спостерігається тенденція до поновлення протекціоністських заходів щодо світової торгівлі. Після припинення Угоди про текстиль та одяг, Європейський Союз та США ввели обмеження на імпорту певних текстильних виробів із Китаю. Використання нетарифних заходів щодо обмеження імпорту зросло в усьому світі, що частково нівелювало переваги, одержані після зниження тарифів. Кількість регіональних та двосторонніх договорів різко збільшилась. Ці договори обмежили можливість застосування тарифів, передбачених для країн у рамках РНС, і часто виключають ті експортні продукти, в яких спеціалізуються країни, що розвиваються [<http://www.un.org>].

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

¹ Дилема — утворений вибір між двома однаково неприємними можливостями.

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

місця і часу її застосування.

Історичний досвід дає змогу сформулювати деякі закономірності в торговельній політиці, яких повинні дотримуватися державні діячі при ухваленні рішень [28, с. 267-271]:

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

2. Політика здебільшого орієнтована на вільну торгівлю в країнах, де імпортована продукція не конкурує з внутрішнім виробництвом або є сировиною для важливих галузей. Протекціонізм непереконливий, коли нічого захищати.

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

До інструментів державного регулювання міжнародної торгівлі належить:

- тарифні методи, які переважно регулюють імпорт і спрямовані на захист національного товаровиробника від іноземної конкуренції, тому що роблять іноземні товари менш конкурентоспроможними;
- нетарифні методи, що регулюють як імпорт, так і експорт (допомагають виводити на світовий ринок більше вітчизняної продукції, роблячи її більш конкурентоспроможною).

Режим уведених обмежень по кожному з показників вважається відкритим, якщо їхній рівень становить менше ніж 10%, помірним — 10-15%, обмежувальним — понад 25%, заборонним — 40-100%.

Зіставлення режимів обмежень, за розглянутими показниками, дозволяє приблизно (враховується також ступінь інтенсивності кількісних обмежень) визначити тип торгової політики держави (табл. 5.3) [23, с. 201-202].

Таблиця 5.3

Тип торгової політики

Режим нетарифних обмежень \ Режим тарифних обмежень	Відкритий, < 10%	Помірний, 10-15%	Обмежувальний, >25%
Відкритий, < 10%	Свобода торгівлі	Помірний	Протекціонізм
Помірний, 10-15%	Помірний	Помірний	Протекціонізм
Обмежувальний, >25%	Протекціонізм	Протекціонізм	Протекціонізм

5.2. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

Митний тариф - основний і найдавніший інструмент зовнішньоторговельної політики. Це систематизований збір ставок мита, яким обкладаються товари й інші предмети, увезені на митну територію країни, чи вивозяться за межі даної території.

Мито, стягнуте митницею, являє собою податок на товари й інші предмети, що переміщуються через митний кордон держави.

Мита виконують такі функції:

- фінансову, коли вводяться для того, щоб добути гроші для держави. Ця функція стосується як імпортного так і експортних мит;
- протекціоністську, коли вводяться для скорочення чи усунення імпорту, тим самим обгороджуючи вітчизняних виробників від іноземної конкуренції;
- балансувальну, коли вводяться для запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які нижчі від світових.

Звичайно розрізняють такі види мит [23, с. 204-206; 52, с. 125-126; 82, с. 149-157; 88, с. 299]:

1. За способом стягування:

Види мит - адвалорне (вартісне) (T_{AV}), що нараховується у відсотках до митної вартості товарів, які обкладаються митом (наприклад, 30% від митної вартості).

$$T_{AV} = \frac{P_d - P_{im}}{P_{im}}, \quad (5.1)$$

де P_d – ціна товару на внутрішньому ринку;

P_{im} – ціна товару, за якою він імпортується.

Як правило, ці мита застосовуються при обкладанні товарів, що мають різні якісні характеристики в межах однієї товарної групи. Адвалорні мита допомагають підтримати однаковий рівень захисту внутрішнього ринку незалежно від коливання цін на товар, тобто автоматично адаптуються до інфляції. При цьому змінюється тільки сума доходу в бюджет. Так, якщо розмір мита дорівнює 30% від ціни товару в 150 дол., то дохід бюджету становить 45 дол. Якщо ціна товару збільшиться до 200 дол., то сума доходу бюджету зросте до 60 дол., а при зменшенні ціни до 80 дол., доходи становить 24 дол. Отже адвалорне мито підвищує ціну імпортного товару на установлений відсоток;

- **специфічне (T_S),** що нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів, що обкладаються митом (наприклад, 15 дол. за 1 т):

$$T_S = \bar{P}_d - P_{im}, \quad (5.2)$$

де $\bar{P}_d$ - середня внутрішня ціна товару, який потребує митного захисту.

Специфічні мита накладаються, як правило, на стандартизовані товари. Ступінь митного захисту за допомогою специфічного мита знаходиться в прямій залежності від коливання цін. Так, специфічне мито в 100 дол. за одиницю імпортного вентилятора в більше обмежує імпорт вентилятора ціною 600 дол., тому що становить 16,7% його ціни, ніж вентилятора ціною 1000 дол., тому що становить 10% його ціни. Тому рівень захисту вітчизняних виробників при використанні специфічних мит із зростанням імпорتنих цін падає, а зі зменшенням імпорتنих цін — збільшується. Однак при падінні імпорتنих цін специфічне мито підвищує рівень захисту внутрішнього ринку;

- **комбіноване**, що поєднує обидва ці види митного обкладання (наприклад, 30% від митної вартості, але не більше ніж 15 дол. за 1 т).

2. За об'єктом обкладання:

- **ввізне (імпортне) мито**, що нараховується на товари при їх ввезенні на митну територію держави. Ввізне мито є диференційованим. Можуть застосовуватися ставки таких видів:
 - а) преференційні ставки, що припускають зниження ставок мита чи звільнення від обкладання митом. Вони застосовуються до товарів, що надходять з держав, які створюють разом з державою, яка стягує мито, митний союз чи зону вільної торгівлі або до товарів, які надходять із країн, що розвиваються;
 - б) пільгові ставки, які застосовуються до товарів, що надходять з країни чи економічних союзів, що користуються режимом найбільшого сприяння;
 - в) повні (загальні) ставки, які застосовуються до всіх інших товарів.

Ввізні мита є переважною формою мит, що застосовуються всіма країнами світу для захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції;

- **вивізне (експортне) мито**, що нараховується на товари при їхньому вивезенні за межі митної території країни. Експортний тариф, як правило, є адвалорним. Ця форма мит застосовується рідко, у випадках великих розходжень між внутрішніми і світовими цінами на певні види товарів, їх мета — скоротити експорт і поповнити бюджет країни. Ставка експортного мита (T_e) дорівнює відсотковому перевищенню експортної (світової) ціни товару P_C над ціною, за якою він продається на внутрішньому ринку:

$$T_e = \frac{P_C - P_d}{P_d} . \quad (5.3)$$

3. За характером:

- **сезонне (ввізне і вивізне) мито**, що нараховується на товари сезонного характеру для оперативного регулювання міжнародної торгівлі. Термін його дії не перевищує декількох місяців на рік (в Україні — до чотирьох місяців з моменту встановлення);
- **спеціальне мито** що застосовується державою в таких випадках:
 - а) як захисне, якщо товари ввозяться на митну територію країни в таких кількостях чи на таких умовах, що наносять або загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів;
 - б) як запобіжний захід стосовно учасників зовнішньоекономічної діяльності, що порушують державні інтереси в даній галузі, а також як захід для припинення несумлінної конкуренції;
 - в) як захід у відповідь на дискримінаційні і (чи) недружні дії з боку іноземних держав, а також у відповідь на дії окремих країн, що обмежують здійснення законних прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності держави.

Ставка спеціального мита встановлюється в кожному випадку. Це мито сплачується імпортером товару незалежно від інших податків і зборів (обов'язкових платежів), у тому числі мита, митних зборів і т.п. Сплата спеціального мита здійснюється готівкою або в безготівковій формі, чи шляхом внесення суми мита на депозит або оформлення відповідного боргового зобов'язання.

Сплачені суми спеціального мита можуть бути повернуті імпортерів за рішенням спеціальних органів (в Україні — Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі);

- **антидемпінгове мито**, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів за ціною, істотно нижчою, ніж у країні експорту в момент цього експорту, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних або конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва таких товарів. Антидемпінгове мито нараховується на товари, що є об'єктом застосування антидемпінгових заходів, і слугує тимчасовим збором для компенсації втрати від товарного демпінгу. Таке мито нараховується тільки після проведення антидемпінгового розслідування й одержання об'єктивних доказів нанесення збитку чи погрози нанесення збитку вітчизняній економіці.

Розмір ставки антидемпінгового мита визначається:

- у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом антидемпінгового розслідування;
- або як різниця між мінімальною ціною і митною вартістю даного товару (як різниця між цінами товару на внутрішньому і зовнішньому ринках). Під мінімальною ціною розуміють ціну зазначеного товару, за якої його продаж не заподіє збиток національному товаровиробнику.

Ставка антидемпінгового мита не повинна перевищувати різницю між конкурентною оптовою ціною об'єкта демпінгу в країні експорту і заявленою ціною при його ввезенні на митну територію імпортуєчої

країни, чи різницю між ціною об'єкта демпінгу в імпортуючій країні і середньою ціною експортованих цією країною подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів.

Антидемпінгові мита встановлюються імпортуючою країною з метою протидії демпінгу, для вирівнювання цін до рівня, що вважається нормальним. Нормальна вартість — це еквівалент ціни товару на внутрішньому ринку. Вона, як правило, визначається на підставі цін, установлених при здійсненні звичайних торгових операцій між незалежними покупцями в країні експорту;

- **компенсаційне мито**, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів, при виробництві чи експорті яких прямо або побічно використовувалася субсидія, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди національним виробникам подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва таких товарів.

Компенсаційне мито нараховується після проведення розслідування й одержання об'єктивних доказів нанесення істотного збитку національній економіці.

Розмір ставки компенсаційного мита визначається:

- у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом антисубсидиційного розслідування;
- або різницею між мінімальною ціною і митною вартістю зазначеного товару.

Ставка компенсаційного мита не повинна перевищувати встановленого розміру субсидій.

Введення компенсаційних мит дозволяє вирівнювати умови торгівлі.

4. За походженням:

- автономні — мита, що вводяться на підставі односторонніх рішень органів державної влади країни;
- договірні — мита, установлені на базі двосторонньої чи багатосторонньої угоди;
- преференційні — мита з більш низькими ставками порівняно з діючим тарифом; вони накладаються на підставі багатосторонніх угод на товарів, які походять з країн що розвиваються, чи країн, що створюють разом з даною країною митний союз чи зону вільної торгівлі або утворюються в прикордонній торгівлі.

5. За типом ставок:

- постійні — це ставки митного тарифу, встановлені органами державної влади, що не можуть змінюватися залежно від обставин;
- змінні — це ставки митного тарифу, що можуть змінюватися у встановлених органами державної влади випадках.

6. За способом обчислення:

- номінальні – митні ставки, зазначені в митному тарифі;
- ефективні (дійсні) – реальний рівень митних ставок на кінцеві товари, обчислені з урахуванням рівня мит, накладених на імпорتنі вузли і деталі цих товарів. Тобто це розмір ставки, яки реально та ефективно захищає внутрішній ринок або регулює експорт і транзит.

Країна іноді імпортує сировину безмитно, або вводить нижчі тарифні ставки на імпорт виробничого ресурсу, ніж на імпорт кінцевого продукту, у виробництві якого був застасований даний ресурс. Це робиться для заохочування національних товаровиробників обробної промисловості та підвищення рівня зайнятості. У цьому випадку ефективна тарифна ставка, яку розраховують на базі внутрішньої доданої вартості або вартості переробки всередині країни, буде перевищувати номінальну тарифну ставку, яки розраховують на підставні вартості кінцевого продукту. Внутрішня додана вартість дорівнює ціні кінцевого продукту за мінусом витрат на імпорт виробничих ресурсів, які використовуються для виробництва товару.

Номінальна тарифна ставка показує наскільки зросла ціна кінцевого продукту внаслідок тарифу і тому важлива для споживачів.

Ефективна тарифна ставка показує, наскільки забезпечується захист внутрішнім галузям, які виробляють товар, що конкурує з імпортом, і тому вона є важливою для виробників.

Обчислення ефективної тарифної ставки (T_{ef}) здійснюється за формулою:

$$T_{ef} = \frac{T_n - K \cdot T_{im}}{1 - K}, \quad (5.4)$$

де, T_n – номінальна тарифна ставка на кінцеву продукцію;

T_{im} - номінальна тарифна ставка на імпортовані компоненти;

K – частка вартості імпортних компонентів у вартості кінцевого продукту.

Формула свідчить про те, що:

- ставка ефективного тарифу на кінцевий продукт дорівнює номінальній тарифній ставці ($T_{ef}=T_n$), якщо номінальний рівень тарифу на імпорتنі компоненти дорівнює номінальному рівню тарифу на кінцеву продукцію або якщо у виробництві кінцевої продукції не використовуються імпорتنі компоненти ($K = 0$);
- ефективна тарифна ставка на кінцевий товар буде більша від номінальної ($T_{ef}>T_n$), коли номінальна тарифна ставка більше ставки тарифу на імпорتنі компоненти ($T_n>T_{im}$) і навпаки;
- із зростанням ставки тарифу на імпорتنі компоненти ефективна тарифна ставка знижується і навпаки;
- із збільшенням коефіцієнта K ефективна тарифна ставка буде зростати.

Номинальна тарифна ставка може бути тільки позитивною, а ефективна — як позитивною, так і негативною, якщо тариф на імпортові компоненти значно вищий від тарифу на кінцеву продукцію [23, с. 210; 71, с. 207-211].

Країни іноді використовують **тарифну квоту**, що являє собою різновид перемінних митних податків, ставки яких залежать від обсягу імпорту товару. При імпорті в межах визначених кількостей товар обкладається за базовою внутрішньоквотовою ставкою тарифу, а при перевищенні визначеного обсягу імпорту — за вищою понадквотовою ставкою тарифу. Використання цього інструмента торгової політики дозволяє деякою мірою подолати протиріччя, що виникає між інтересами національних виробників і введенням імпоротної квоти, тому що, з одного боку, товаровиробники зацікавлені в тарифі, що обгороджує їх від іноземної конкуренції, а з іншого боку — вони як споживачі не зацікавлені в ньому, оскільки тариф позбавляє їх можливості одержувати дешевші імпортові товари.

Для захисту національних виробників готової продукції і стимулювання ввезення сировини і напівфабрикатів може використовуватися **тарифна ескалація**.

Тарифна ескалація — це підвищення рівня митного обкладання товарів у міру зростання ступеня їхнього оброблення.

Чим вища відсоткова ставка імпортного тарифу в міру просування від сировини до готової продукції, тим вищий ступінь захисту виробників готової продукції від зовнішньої конкуренції. Так, у США рівень митного обкладання товарів зі шкіри, вибудованих за принципом виробничого ланцюжка (шкура — шкіра — продукти зі шкіри), зростає в міру зростання ступеня оброблення шкіри і складає 0,8-3,7-9,2% [23, с. 211].

Нарахування, сплата і стягування мита на товари виробляється на підставі їхньої **митної вартості**, тобто ціни, що фактично сплачена чи підлягає сплаті за них у момент перетинання митного кордону країни.

Митна вартість визначається як для товарів, що імпортуються, так і товарів, що експортуються.

Для визначення митної вартості товарів, що імпортуються, використовують шість методів:

- 1) за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються;
- 2) за ціною угоди щодо ідентичних товарів;
- 3) за ціною угоди щодо подібних (аналогічних) товарів;
- 4) на основі віднімання вартості;
- 5) на основі додавання вартості;
- 6) резервного.

Основним методом визначення митної вартості товарів є метод за ціною угоди щодо товарів, які імпортуються.

Якщо основний метод не може бути використаний, застосовується послідовно кожний із перелічених. При цьому кожний наступний метод застосовується, якщо митна вартість товарів не може бути визначена шляхом застосування попереднього методу.

Митна вартість оцінюваних товарів визначається з урахуванням світової практики, шляхом гнучкого використання будь-якого з наведених методів, а також принципів та положень статті VII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) (995_264) та Угоди про застосування статті VII Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ) 1994 року.

Митна вартість товарів, що експортуються, визначається залежно від виду договору.

При договорі купівлі-продажу або міні митна вартість товарів визначається на основі ціни, яку було фактично сплачено або яка підлягає сплаті за ці товари на момент перетинання митного кордону даної країни.

При іншому виді договору митна вартість товарів визначається на основі ціни, підтвердженої комерційними, транспортними, банківськими, бухгалтерськими та іншими документами, що містять відомості про вартість товарів, які оцінюються, з урахуванням витрат на транспортування та страхування товарів до пункту перетинання митного кордону країни.

Мито нараховується, сплачується митним органам держави і вноситься в Державний бюджет.

При визначенні митної вартості і сплаті мита іноземна валюта перераховується в національну валюту.

При митному обкладанні товарів важливим моментом є визначення **країни походження товару**.

Під країною походження товару розуміється країна, де товари були цілком зроблені чи піддані достатній переробці чи обробці.

Причинами застосування правил визначення країни походження є такі:

1) для імпорту за преференційними угодами країни-імпортери мають бути впевнені в тому, що нижчі, або преференційні ставки стосуються продукції з країн, на які поширюються преференції. Тобто їм необхідне підтвердження того, що імпортовані товари були якщо не повністю, то принаймі значною мірою трансформовані у країні, що користується преференціями;

2) для імпорту за тарифними ставками РНС визначення країни походження не має великого значення, оскільки таке мито застосовується на недискримінаційній основі до імпорту з усіх джерел. Однак, там, де заходи на кордоні беруть до уваги країну походження, її визначення стає необхідним. Цими заходами є:

- збирання антидемпінгового та компенсаційного мита;
- застосування кількісних обмежень щодо окремих країн;
- застосування тарифних квот;
- застосування марок або етикеток, що вказують на країну походження;

3) збирання статистичних даних про торгівлю.

**Економічні
наслідки введення
мита**

Економічні наслідки введення мита різноманітні: вони впливають на виробництво, споживання, товарообіг і добробут країни, що ввела імпорتنний тариф, і її партнерів по торгівлі [23, с. 212-218; 27, с. 222-223; 52, с. 130-135; 71, с. 203-216].

Введення імпортного тарифу для захисту національних виробників, що несуть збитки через наплив більш дешевого товару, впливає на економіку як малої, так і великої країни. Країна вважається малою, якщо зміна попиту з її боку на імпортні товари не призводить до зміни світових цін, і великою — якщо зміна попиту на імпортні товари спричинює зміну світових цін.

Вплив тарифу на економіку малої країни показано на рис. 5.1.

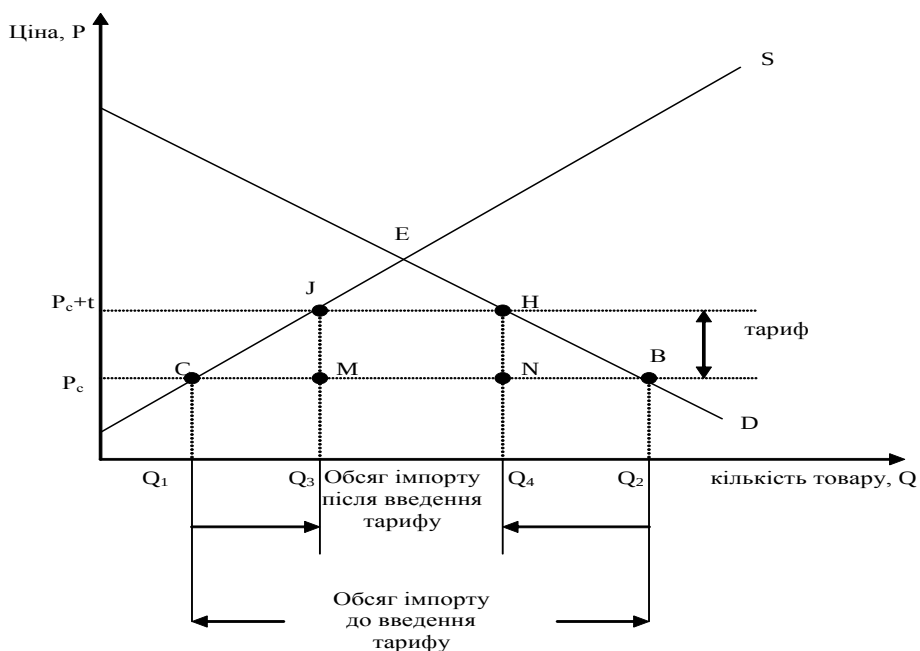


Рис. 5.1. Вплив введення тарифу в малій країні

Споживачі у вітчизняних виробників по світовій ціні P_c можуть придбати тільки Q_1 даного товару. Незадоволений попит дорівнює Q_1Q_2 і може бути покритий імпортом. Країна вводить мито на імпорт одиниці товару в розмірі t , що призводить до збільшення ціни імпортованого товару з P_c до $P_c + t$. Таким чином внутрішня ціна збільшується, а світова ціна зберігається на попередньому рівні. Внаслідок цього в країні:

- скорочується загальний обсяг попиту (з Q_2 до Q_4), що відбувається за рахунок споживачів, які за вищою ціною не зможуть купувати даний товар;
- зменшується обсяг імпорту, що відбувається внаслідок збільшення внутрішнього виробництва і скорочення попиту;

- збільшується внутрішнє виробництво товару, оскільки за зростаючою ціною національні виробники товару, що конкурує з імпортом, зможуть поставити на ринок більшу кількість товарів (не Q_1 , а Q_3 товару);
- зростають її економічні втрати, що виникають через необхідність внутрішнього виробництва під захистом тарифу додаткової кількості товарів при більш високих витратах. Чим більше зростає захист внутрішнього ринку за допомогою ввізних тарифів, тим більшу кількість ресурсів, не призначених спеціально для випуску даного товару, доводиться використовувати для його виробництва. Країна могла б не зазнавати збитків, якби купувала товари за нижчою ціною в іноземного продавця. На внутрішньому ринку відбувається заміна ефективних, з погляду витрат, іноземних товарів, менш ефективними у виробництві вітчизняними товарами. Збиток для країни в цілому дорівнює сумі, яка відповідає площам трикутників CJM та NHB (рис. 5.1).

Таким чином, при введенні імпортного тарифу виникають такі економічні ефекти:

- ефект державного доходу, тобто держава отримує додатковий дохід, що дорівнює добутку ставки тарифу на обсяг імпорту (MJHN);
- торговельний ефект, тобто зниження імпорту (BN+CM);
- споживчий ефект, тобто скорочення внутрішнього споживання (BN). Добробут споживачів знижується, оскільки споживання товару пов'язано із зростанням його ціни на внутрішньому ринку;
- виробничий ефект, тобто розширення внутрішнього виробництва (CM).

Отже, при введенні імпортного тарифу малою країною світові ціни не змінюються, і її умови торгівлі не настільки поліпшуються, щоб компенсувати негативний вплив тарифу на економіку.

Наслідки введення імпортного тарифу великою країною, майже такі самі, як і в малої країни. Однак він викликає зниження рівня світових цін та здешевлення імпорту.

Імпортний тариф, введений великою країною, не тільки захищає ринок від іноземної конкуренції, але є засобом поліпшення своїх умов торгівлі з зовнішнім світом. Велика країна є великим імпортером товарів на світовому ринку. Тому якщо вона обмежує свій імпорт ввізними тарифами, то це істотно знижує сукупний попит на даний товар. Внаслідок цього продавці товару змушені знижувати ціни. При незмінному рівні цін на експортні товари і зниженні цін на імпортні товари умови торгівлі країни поліпшуються. Введення імпортного тарифу приведе до позитивних результатів тільки в тому випадку, якщо вони не будуть перекриті негативними економічними втратами для країни через його нарахування.

Іншими словами, позитивний ефект тарифу досягається у випадку, якщо ефект умов торгівлі у вартісному вираженні більше, ніж сума втрат, що виникають у результаті меншої ефективності внутрішнього виробництва порівняно зі світовим і скорочення внутрішнього споживання товару.

Оптимальний тариф

При введенні тарифу великою країною, обсяг її торгівлі знижується, але умови торгівлі поліпшуються. Однак, з одного боку, зменшення обсягу торгівлі призводить до зниження добробуту країни, а, з другого боку, поліпшення умов торгівлі викликає підвищення добробуту країни. Тому виникає проблема знаходження оптимального рівня тарифу.

Оптимальним тарифом є така тарифна ставка, яка забезпечує максимальну вигоду від поліпшення умов торгівлі за мінусом негативного ефекту внаслідок скорочення обсягів торгівлі (рис. 5.2) [23, с. 119; 52, с. 135; 71, с. 218-220].

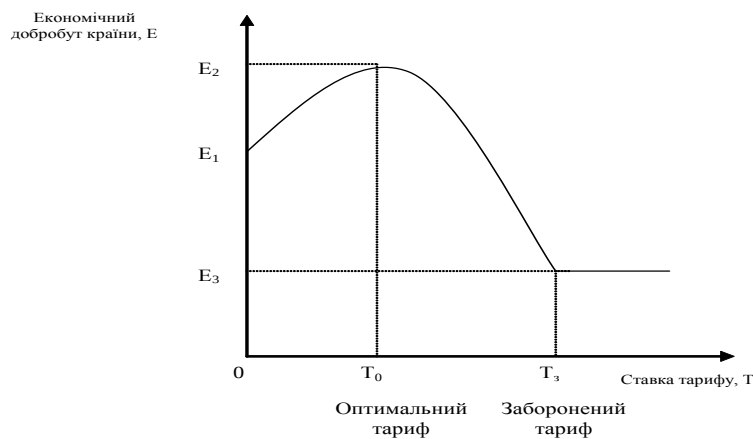


Рис. 5.2. Оптимальний тариф

Митний тариф можна установити в широкому діапазоні від 0 (в умовах вільної торгівлі) до заборонного рівня (ввіз товару у країну припиняється). При $T=0$ добробут країни відповідає рівню E_1 . В міру переходу країни від умов вільної торгівлі до підвищення тарифної ставки її добробут зростає до максимального рівня E_2 (оптимальний тариф), а потім знижується, як тільки тарифна ставка перевищує оптимальний рівень. Економічні витрати починають все більше перекривати одержаний вигащ до того часу, поки рівень тарифу не стане заборонним і країна не опиниться в умовах автаркії. Через відсутність дешевого імпорту економічний добробут країни впаде до рівня E_3 .

Оптимальний тариф розраховується за формулою:

$$T_O^j = \frac{T_n^j - \sum a_{ij} T_n^i}{1 - \sum a_{ij}}, \quad (5.5)$$

де T_o^j - оптимальна тарифна ставка у j-й галузі;
 T_n^j - номінальна тарифна ставка у j-й галузі;
 T_n^i - номінальна тарифна ставка у i-й галузі;
 a_{ij} - частка продукції i-тої галузі в обсязі виробництва j-тої галузі за цінами вільної торгівлі;

Оптимальна тарифна ставка завжди порівняно невелика, позитивна ($T_o > 0$) та менше заборонної тарифної ставки ($T_o < T_3$). Країна установлюючи оптимальний тариф, поліпшує свої умови торгівлі, але вони погіршуються в її торговельного партнера. Добробут країни-торговельного партнера знижується, коли одночасно скорочується обсяг торгівлі та погіршуються умови торгівлі, і тоді він може ввести свій власний оптимальний тариф. Таким чином, виграш великої країни виникає за рахунок її торговельних партнерів, внаслідок перерозподілу доходів. Одночасно це призводить до втрат світового господарства, де нераціонально використовуються фактори виробництва.

Економісти підраховали додаткові витрати споживачів, пов'язані з тарифними методами захисту торгівлі. Так, середній японський споживач щорічно витрачає на 890 дол. більше через торгові обмеження на харчові продукти, косметику і продукцію хімічної промисловості. Підраховано, що в США тарифи в 21 галузі виробництва є причиною щорічних витрат у 10,2 млрд дол., чи 40,8 дол. на одного споживача. Потенційний дохід споживачів від скасування всіх тарифів і кількісних обмежень становив би близько 70 млрд. дол., чи 1,3% ВВП [41, с. 67].

5.3. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

Тариф - не єдиний метод здійснення торгової політики. Для регулювання міжнародної торгівлі використовуються й інші види зовнішньоторговельних обмежень — нетарифні [23, с. 232-257; 52, с. 143-160; 71, с. 235-245].

Нетарифні обмеження здійснюються адміністративними, фінансовими, кредитними й іншими методами, їх нараховується понад 800.

Нетарифні обмеження широко розповсюджені в торговій практиці. В даний час більше половини світової торгівлі є об'єктом нетарифних бар'єрів, що створюють головну погрозу світовій торговій системі.

Поширення нетарифних обмежень зумовлюється тим, що їх введення є привілеєм уряду країни і вони не регулюються міжнародними угодами. Уряди можуть вільно застосовувати будь-які види нетарифних обмежень, що неможливо у відношенні тарифів, які регулюються СОТ. Крім того, нетарифні бар'єри звичайно не призводять до негайного підвищення ціни товару і тому споживач не відчуває їх впливу як додаткового податку (при введенні тарифу ціна товару збільшується на суму мита).

У ряді випадків використання нетарифних методів при відносно ліберальному митному режимі може призвести до більш обмежувального характеру державної торгової політики в цілому.

Нетарифні обмеження можна класифікувати по групах: кількісні, приховані, фінансові.

Кількісні обмеження

До кількісних обмежень відносяться квотування, ліцензування, «добровільні» обмеження експорту.

Квотування. Квота є найбільш розповсюдженою формою нетарифних обмежень.

Квота — це кількісна міра обмеження експорту чи імпорту товару визначеною кількістю або сумою на певний проміжок часу. Найширше використовуються квоти для регулювання імпорту сільськогосподарської продукції.

Квота, встановлена в розмірі рівному 0, означає **ембарго**, тобто заборона на імпорт чи експорт.

Якщо метою уряду є здійснення контролю за рух того чи іншого товару, а не його обмеження, то тоді квота може бути встановлена на рівні вищому, ніж можливий імпорт чи експорт.

За напрямом дії квоти поділяються на:

- експортні, котрі вводяться урядом країни для запобігання вивезенню дефіцитної на внутрішньому ринку продукції, а також для досягнення політичних цілей. Ці квоти застосовуються рідко;
- імпортні квоти, що вводяться урядом країни для захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції; для досягнення збалансованості торгового балансу, регулювання попиту та пропозиції усередині країни, як відповідна міра на дискримінаційну торгову політику інших держав.

За масштабом охоплення квоти поділяються на:

- глобальні, котрі встановлюються на імпорт чи експорт визначеного товару на певний період часу поза залежністю від того, з якої країни він імпортується чи в яку експортується (наприклад, у США за допомогою квот регулюється імпорт сиру рокфор, окремих сортів шоколаду, бавовни, кави і т.д.). Метою введення даних квот є досягнення необхідного рівня внутрішнього споживання, їх обсяг визначається як різниця внутрішнього виробництва і споживання;
- індивідуальні — це встановлена в рамках глобальної квоти квота кожної країни, що експортує чи імпортує товар. Вони встановлюються на основі двосторонніх угод.

Економічні наслідки введення квот полягають у такому:

- квоти є більш ефективним, ніж тарифи інструментом обмеження імпорту, їх введення дозволяє утримувати обсяги імпорту на незмінному рівні, незважаючи на зростання попиту, що в свою чергу, збільшує ціну товару. При незмінному обсязі імпорту внутрішнє виробництво і споживання зростають;

- квоти являють собою абсолютну величину і є негнучкими відносно ціни товару;
- вони більш ефективні для здійснення швидких дій адміністративних органів, ними простіше і легше маніпулювати (тарифи звичайно вимагають прийняття відповідного законодавства);
- квоти є прямим джерелом монопольного прибутку; вони завжди збільшують доходи виробників імпортозамінної продукції; стримують імпорتنу конкуренцію (тарифи її звичайно допускають);

Ліцензування. Квотування здійснюється урядовими органами на основі видачі ліцензій.

Ліцензія — це дозвіл, виданий державними органами на експорт чи імпорт товару у встановлених кількостях за визначений проміжок часу. Ліцензія видається державою через спеціальні уповноважені відомства.

Ліцензування може виступати у вигляді:

- складової частини процесу квотування. У цьому випадку ліцензія є документом, що підтверджує право ввезти чи вивезти товар у рамках отриманої квоти;
- самостійного інструмента державного регулювання.

Основними видами ліцензій є:

- разова ліцензія — дозвіл на експорт чи імпорт терміном до 1 року, видана конкретній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної операції;
- генеральна ліцензія — дозвіл на експорт чи імпорт того чи іншого товару протягом року без обмежень кількості угод;
- глобальна ліцензія — дозвіл на безперешкодне ввезення чи вивезення даного товару в будь-яку країну світу за визначений проміжок часу без обмеження кількості чи вартості;
- автоматична ліцензія — дозвіл, який видається негайно після одержання від експортера чи імпортера заявки, що не може бути відхилена державним органом, на безперешкодне ввезення чи вивезення товару.

При оформленні ліцензії на експорт товарів до заяви на видачу ліцензії додаються документи: копія контракту зі специфікаціями; документ, що підтверджує одержання квоти; сертифікат походження товару.

Генеральні ліцензії на експорт продукції для забезпечення виконання міждержавних угод видаються винятково підприємствам, що мають повноваження уряду на їх одержання і яким надані відповідні експортні квоти. В інших випадках експортерам видаються разові ліцензії, у яких указується ціна за одиницю виміру експортованого товару і його загальна вартість у валюті контракту.

Щоб одержати ліцензію на імпорт товарів, необхідно підготувати такі документи: заявку на ліцензію; копію контракту зі специфікаціями;

сертифікат, що засвідчує відповідність технічних, фармакологічних, санітарних, фітосанітарних, ветеринарних та екологічних характеристик товару встановленим нормам.

Ліцензії не підлягають передачі іншим юридичним особам, крім випадків виконання контракту посередником, який реалізує товари на підставі договору доручення комісії чи агентської угоди.

Ліцензії розподіляються різними способами. Найефективнішим є **відкритий аукціон**, що являє собою конкурсний продаж імпорتنих квот. Ліцензію одержує той експортер, який пропонує за неї найбільш високу ціну як за право експортувати товар у рамках імпоротної квоти. Конкурсний продаж імпорتنих квот приносить високий дохід державі і перешкоджає хабарництву й корупції.

Крім відкритих аукціонів використовується:

- система явних переваг, що припускає закріплення урядом ліцензій за визначеними фірмами пропорційно розмірам їх імпорту за попередній період чи пропорційно структурі попиту національних імпортерів. Цей спосіб дозволяє підтримувати фірми, що скорочують імпорт товарів у результаті введення імпорتنих квот;
- система розподілу ліцензій на позаціновій основі, що ґрунтується на видачі урядом ліцензій тим фірмам, які показали свою здатність здійснювати експортно-імпортні операції найбільш ефективним способом. Цей метод потребує великих витрат, оскільки припускає утворення експертної комісії і проведення добору в кілька етапів. При виборі способу розподілу ліцензій починають з найменш ринкового, що носить адміністративний характер (розподіл ліцензій на позаціновій основі) і послідовно переходять до найбільш ринкового (аукціонного).

«Добровільне» обмеження експорту (ДОЕ) — це кількісне обмеження експорту, засноване на зобов'язанні одного з торгових партнерів обмежити (чи не розширювати) обсяг експорту, прийнятому в рамках міжурядової угоди про встановлення квот на експорт товару.

Такі угоди укладаються, коли імпортуюча країна спонукає свого торгового партнера «добровільно» скоротити свій експорт.

Приводом для ДОЕ звичайно слугують заяви національних товаровиробників про те, що ввезення того чи іншого товару через кордон призводить до втрат на виробництві і дезорганізації місцевого ринку. Замість введення імпорتنих квот країна, що імпортує, робить політичний тиск на країну, що експортує, вимагаючи від неї введення обмеження на вивезення певного товару. Угода підписується під тиском імпортера, і тому «добровільність» є поняттям відносним.

Засобом тиску на торгового партнера виступає погроза введення торгових обмежень на такому високому рівні, що буде поставлена під сумнів сама можливість міжнародної торгівлі між країнами.

У цілому економічний ефект від введення «добровільних» експортних обмежень експортером є негативним для імпортера. Однак розмір його втрат зменшується завдяки збільшенню імпорту аналогічних товарів із країн, що не наклали «добровільних» обмежень на свій експорт.

Приховані види торговельних

Істотна роль серед нетарифних методів торгової політики приділяється прихованим видам торгових обмежень, яких нараховується понад 100 найменувань. З їх допомогою країни можуть в односторонньому порядку обмежувати експорт чи імпорт. До них відносяться: технічні бар'єри, внутрішні податки і збори, державна закупівля, вимоги щодо вмісту місцевих компонентів.

Технічні бар'єри являють собою національні стандарти якості, економічні вимоги, санітарні обмеження, вимоги до упакування і маркування товарів, вимоги про дотримання ускладнених митних формальностей, законів про захист споживачів і т.п. Технічні бар'єри виникають внаслідок того, що національні технічні й адміністративні правила перешкоджають ввезенню товарів із-за кордону. Це відбувається у випадку невідповідності імпортованих товарів обов'язковим стандартам якості, охорони здоров'я і безпеки, що застосовуються до аналогічних вітчизняних товарів, невідповідності сільськогосподарських продуктів санітарним і фітосанітарним нормам, застосовуваним для запобігання ввезення в країну шкідників і захворювань, не розповсюджених у даній країні.

Міжнародні правила застосування обов'язкових технічних регламентів, санітарних і фітосанітарних норм виписано в Угоді про технічні бар'єри в торгівлі та Угоді про застосування санітарних і фітосанітарних заходів, які входять до складу ГАТТ.

Внутрішні податки і збори. Державні і місцеві органи влади на імпортовані товари можуть накладати податок на додаткову вартість, акцизний податок, а також вводити збори за митне оформлення, реєстрацію, портові збори і т.п. з метою підвищення їхньої внутрішньої ціни і скорочення конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.

Прикордонні податки на імпорт звичайно вводяться для компенсування подібного оподаткування внутрішніх товарів, щоб створити однакові стартові умови для конкуренції в ціні і якості. Однак часто ці види податків накладаються винятково на імпортовані товари без одночасного обкладання подібних внутрішніх товарів. У цьому випадку вони стають дискримінаційними, але в той же час їх вважають важливою частиною захисної тарифної системи.

Розміри внутрішніх податків часто перевищують за вартістю розмір імпортного мита, і їх ставка може коливатися залежно від кон'юнктури внутрішнього ринку.

Прикордонне оподаткування набуває великого значення завдяки активному використанню Європейським Союзом. Відповідно до правил СОТ, країна, що вводить внутрішній податок на товар з обороту, із

продажу, акцизний збір чи податки на додаткову вартість, одержує дозвіл вводити додаткові пільги на експорт цього товару, а також рівноцінний податок на імпорт аналогічного товару.

Державні закупівлі. Політика в рамках державних закупівель полягає в тому, що державні органи і підприємства повинні купувати визначені товари тільки в національних фірм, навіть якщо ці товари дорожчі від імпортних. Це збільшує урядові витрати, що лягають тягарем на платників податків. Використання політики державних закупівель деякою мірою дискримінує іноземних постачальників.

Обсяги таких закупівель часто сягають 10-15% ВВП країни.

Велика кількість товарів і послуг, безпосередньо закуповуваних національними урядами, а також вплив, який вони здійснюють за допомогою цієї політики закупівель на державні і приватні фірми, зробили преференційну державну закупівлю однією з найбільш характерних ознак торгівлі в даний час, особливо у випадках високотехнологічних товарів і послуг. Міжнародні правила по здійсненню державних закупівель відбиті в Угоді про державні закупівлі, прийнятій у рамках СОТ.

Вимоги про вміст місцевих компонентів. Цей метод прихованої торгової політики припускає законодавче встановлення частки кінцевого продукту, що повинна вироблятися місцевими виробниками, у випадку призначення товару для продажу на внутрішньому ринку. Звичайно цей метод використовується урядами країн, що розвиваються, з метою заміни імпорту внутрішнім виробництвом за допомогою введення місцевих вимог до певних галузей, а також щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою і зберегти в результаті рівень зайнятості працюючих.

Вимоги про місцеву участь не тільки обмежують імпорт, але й містять вимоги до закордонних інвесторів: зобов'язання іноземної фірми-інвестора експортувати певну частину виробленої продукції з приймаючої країни. Такі вимоги спотворюють міжнародну торгівлю і сприяють установленню нетарифних бар'єрів.

Фінансові методи торговельної політики	Метою фінансування як методу регулювання міжнародної торгівлі, зокрема розширення експорту, є дискримінація іноземних компаній на користь національних виробників і експортерів на основі зниження вартості експортованого товару і підвищення його конкурентоспроможності на світовому ринку. Фінансування експорту здійснюється з таких джерел: державного бюджету, банків, фондів, самих експортерів і банків, які їх обслуговують. До фінансових методів торгової політики належать: демпінг, субсидії, експортне кредитування.
---	---

Демпінг — це експорт товарів за цінами, нижчими від собівартості, чи, принаймні, за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку. Отже демпінг є формою міжнародної цінової дискримінації.

Здійсненню демпінгу сприяють: розходження в попиті на товар у різних країнах; наявність певних передумов, що дозволяють виробникові встановлювати і диктувати ціни; торгові бар'єри і високі транспортні витрати, що дозволяє виробникові відгородити зовнішній ринок, де він продає товар за низькими цінами, від внутрішнього ринку, де відбувається продаж товару за вищими цінами.

У міжнародній торговій практиці розрізняють спорадичний, постійний і хижацький демпінг.

Спорадичний демпінг — це епізодичний продаж несподіваних надлишків товару на світовому ринку за нижчими цінами, ніж на внутрішньому ринку. Цей вид демпінгу використовується у випадку виникнення у фірми надвиробництва товарів. Не маючи можливості реалізувати товар у себе в країні і не бажаючи зупиняти своє виробництво, фірма продає товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною порівняно з внутрішньою ціною.

Постійний демпінг — це довгостроковий продаж товару на світовому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку.

Хижацький (навмисний) демпінг — це тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витиснення конкурентів з ринку і наступного встановлення монопольних цін.

Демпінг може здійснюватися за рахунок коштів окремих фірм, що прагнуть заволодіти зовнішнім ринком своєї продукції, і за рахунок державних субсидій експортерам.

Незважаючи на те, що демпінг приносить країні-імпортеру певну вигоду, поліпшуючи її умови торгівлі, уряди вважають усі види демпінгу іноземних виробників формами несумлінної конкуренції. Тому він заборонений як міжнародними правилами СОТ, так і національним законодавством ряду країн. Якщо факт демпінгу доведений, то країна вправі вводити торгові обмеження у вигляді антидемпінгових мит. Для законного введення антидемпінгових мит необхідна наявність двох критеріїв: продаж товару за кордон за ціною нижчою, ніж у країні походження, і нанесення матеріальних збитків галузі вітчизняної промисловості. До факторів, що негативно впливають на стан галузі вітчизняної промисловості відносяться:

- фактичне чи потенційне падіння виробництва, продажів, втрата частини ринку, прибутків, продуктивності, доходів від інвестицій чи використання потужностей;
- вплив на внутрішні ціни;
- фактичний чи потенційний вплив на грошові обіги, товарно-матеріальні запаси, зайнятість, заробітну плату, темпи зростання, здатність залучати капітал чи інвестиції.

Субсидії. Уряди багатьох країн для розвитку певних галузей і проведення необхідної експортної політики використовують субсидування, тобто здійснюють державні дотації виробникам при їхньому виході на світовий ринок. Інакше кажучи, субсидія — це фінансова чи інша підтримка

державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту товару, в результаті якої суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги (прибутки). Така підтримка національних товаровиробників у той же час дискримінує імпортерів.

Залежно від характеру виплат розрізняють пряме і непряме субсидування.

Прямі субсидії — це безпосередні виплати експортеру після здійснення ним експортної операції, що дорівнюють різниці між його витратами й отриманим доходом. Прямі субсидії суперечать міжнародним угодам і заборонені СОТ.

Непрямі субсидії — це приховане дотирування експортерів через надання пільг щодо сплати податків, пільгові умови страхування, повернення імпортних мит і т.п.

За ознакою специфічності субсидія буває:

- легітимною, яка не дає основ для застосування компенсаційних заходів;
- нелегітимною, яка дає підстави для застосування компенсаційних заходів.

Існують внутрішні і зовнішні (експортні) субсидії.

Внутрішні субсидії — це бюджетне фінансування внутрішнього виробництва товарів, що конкурують з імпортними. Вони вважаються одним з найбільше замаскованих фінансових інструментів торгової політики, а також кращим методом обмеження імпорту порівняно з імпортним тарифом і квотою, тому що не спотворюють внутрішні ціни і забезпечують менші втрати для країни (втрати для національної економіки виникають через те, що: а) внаслідок одержання субсидії неефективні місцеві товаровиробники мають можливість продавати свій товар; б) субсидії фінансуються за рахунок бюджету, тобто за рахунок податків).

Експортні субсидії — це бюджетне фінансування національних експортерів, що дозволяє їм продавати товар іноземним покупцям за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку, і тим самим стимулювати експорт.

Експортні субсидії можуть надаватися в таких основних формах:

- надання підприємству прямих субсидій;
- виплата премії у випадку здійснення експортних операцій;
- установлення пільгових (за ставками, базою рахування, механізмом стягування і т.п.) транспортних чи фрахтових тарифів для експортних відвантажень порівняно з перевезеннями на національному ринку;
- безпосереднє чи опосередковане постачання державним органом імпортних чи національних товарів для використання у виробництві товарів на експорт на умовах, більш сприятливих порівняно з умовами постачання конкуруючих товарів для виробництва товарів, призначених для споживання на

внутрішньому ринку, якщо такі умови вигідніші, ніж на світових ринках для їхніх експортерів;

- звільнення чи відстрочка сплати прямих податків¹, що повинні сплачуватися експортерами при здійсненні експортної операції, або сплати внесків у фонди соціального страхування;
- надання знижок при сплаті податків;
- установа, у випадку виробництва і постачання товарів на експорт, звільнень по сплаті чи поверненню сплачених сум непрямих податків;²
- зменшення ставок чи повернення сплачених сум податків з імпорту матеріально-технічних ресурсів, товару на експорт;
- здійснення державою програм гарантування чи страхування експортних кредитів, програм страхування чи гарантування незбільшення вартості експортованих товарів чи програм, що стосуються валютних ризиків з використанням ставок премій, недостатніх для покриття довгострокових витрат і втрат, пов'язаних з реалізацією цих програм.

Експортна субсидія знижує експортну ціну товару і попит на товар за кордоном збільшується. Внаслідок цього умови торгівлі країни, що експортує, погіршуються. Однак через зниження експортної ціни збільшується кількість одиниць експортованого товару. Оскільки через зростання експорту менше товару надходить на внутрішній ринок, внутрішня ціна на нього збільшується. Одержить країна, що експортує, вигаи чи програє, залежить від того, чи вдасться за рахунок збільшення обсягу продаж компенсувати втрати, пов'язані з погіршенням умов торгівлі, тобто зниженням експортної ціни.

Експортна субсидія є статтею витрати бюджету, а, значить, додатковим податковим тягарем для платників податків (витрати на фінансування субсидій дорівнюють добутку кількості товару, експортованого після введення субсидії, на розмір субсидії).

Отже, оскільки субсидії зменшують витрати виробників, вони впливають на міжнародну торгівлю шляхом штучного поліпшення конкурентоспроможності визначеної фірми на експортних ринках, чи шляхом надання переваг внутрішньої продукції перед імпоротною. Субсидії можуть досягати таких обсягів, що це спотворює механізм міжнародної торгівлі.

Країна-імпортер при виявленні експортного субсидування (використання нелегітимної субсидії) може вводити компенсаційне мито, що стягується з товарів, які є об'єктом застосування компенсаційних

¹ Прямі податки — це податки на заробітну плату, прибутки, нерухомість, прибутки, отримані у вигляді процентів, в тому числі податки на доходи від користування позиками, орендною платою, роялті та всіх інших видів прибутків.

² Непрямі податки — це податки на продаж, з обігу, на додану вартість, на продаж цінних паперів, на перекази коштів за кордон, на матеріально-технічні запаси й устаткування, акцизи, гербові стягнення, прикордонні стягнення та ін.

заходів. Ці заходи, можна застосовувати у випадку серйозного збитку, заподіяного інтересам іншої країни, зокрема в таких випадках:

- загальний обсяг субсидування щодо вартості продукту перевищує 5%;
- субсидії покривають виробничі витрати галузі промисловості;
- субсидії, що не є одноразовим заходом, покривають виробничі витрати підприємства;
- відбувається пряме списання заборгованості урядом.

Експортні кредити. Для приховання експортних субсидій уряди використовують експортне кредитування, що передбачає фінансове стимулювання державою розвитку експорту вітчизняними товаровиробниками.

Надання експортних кредитів здійснюється у вигляді:

- субсидованих кредитів вітчизняним експортерам. Такі кредити видаються державними банками під відсоткову ставку нижчу від ринкової;
- державних кредитів іноземним імпортерам при обов'язковій умові закупівлі товарів тільки у фірм країни, що надала такий кредит.
- експортні кредити розрізняються за призначенням і термінами надання (табл. 5.4).

Таблиця 5.4

Характеристика експортного кредитування

Призначення кредиту	Терміни кредитування
Для експорту споживчих товарів і сировини	Короткострокові (на термін до 1 року)
Для експорту машин і устаткування	Середньострокові (на термін 1 -- 5 років)
Для експорту інвестиційних товарів і великих проектів	Довгострокові (на термін понад 5 років)

5.4. Особливості розвитку митно-тарифного регулювання в Україні

Митно-тарифне регулювання ЗЕД в Україні почало розвиватися з 1991 р. Правовою основою його став Закон України «Про Єдиний митний тариф», прийнятий 5 лютого 1992 р. [41, с. 80].

Період 1991 -1993рр. характеризується досить ліберальним зовнішньоторговельним режимом. На більшість товарних позицій імпортні тарифи були на рівні 0-10%. Тільки на незначну частину товарів накладалася ставка 15-30%, а максимальний рівень становить 50% (алкогольні і тютюнові вироби). Рівень ставок ввізного мита визначався залежно від ступеня оброблення й економічної доцільності ввозу того чи іншого товару. На товари, імпортовані з країн, що розвиваються, не

накладалися мита, а на товари з промислово розвинутих країн, з якими Україна мала угоду про РНС, оподатковування здійснювалося за пільговими ставками.

Поступово починає підсилюватися орієнтація митно-тарифного регулювання на підтримку розвитку експорту.

Період 1994-1995 рр. характеризується ліберальною експортною й імпоротною політикою. У 1994 р. кількісні експортні обмеження за багатьма видами товарів були скасовані. Винятками були товари, що підлягають «добровільним» експортним обмеженням у рамках міжнародних угод (текстиль, сталь), а також деякі стратегічні товари, внесені до списку «спеціального» експортного режиму (сталь, вугілля, нафтопродукти, електроенергія, дорогоцінні метали і камені). У той же час ставки ввізного мита були значно підвищені у фіскальних цілях на високоліквідну продукцію і підакцизні товари. Таким чином, механізм регулювання був спрямований насамперед на одержання податкових надходжень і, в другу чергу — на захист національного виробника. Значна кількість пільг, наданих законодавством окремим суб'єктам ЗЕД, створила однакові умови конкуренції на внутрішньому ринку.

Знижуються ставки на енергоносії і сировину. Закладаються основи для проведення погодженої митно-тарифної політики: створюється Митно-тарифна рада при Кабінеті Міністрів України і приймається перша постанова щодо зміни ставок ввізного мита.

Починає діяти режим вільної торгівлі з Російською Федерацією і Республікою Білорусь.

Період 1996-1998 рр. характеризується протекціоністською політикою захисту національного товаровиробника. Посилення протекціонізму відбувається поряд із заходами для зміни системи митно-тарифного регулювання в пов'язку з переговорним процесом про вступ України до СОТ. Скасовується національна система преференцій. Механізм тарифного регулювання спрямований на захист вітчизняного товаровиробника. Мають місце фіскальні надходження від тарифів переважно за рахунок підвищення ставок на імпорт високоліквідної на українському ринку продукції (в основному підакцизні товари), а також за рахунок заходів, пов'язаних з визначенням Митної вартості, тарифної позиції і країни походження товару.

Для постачання сировини для виробничих потреб вводяться мінімальні ставки ввізного мита. На експорт деяких видів продукції вводиться експортне мито, що має переважно заборонний характер (вовна, шкури тварин, чорні і кольорові метали й ін.). Продовжують застосовуватися пільги для окремих категорій суб'єктів ЗЕД. Активно використовується режим вільної торгівлі з країнами СНД і Балтії. У зв'язку з обмеженістю заходів тарифного регулювання (стосуються лише близько 30% імпорту) і нетарифного регулювання поступова перевага віддається адміністративним і технічним заходам.

Таким чином, Україна дійшла висновку про передчасність лібералізації зовнішньої торгівлі і зробила ставку на політику протекціонізму. Вирішальну роль у прийнятті такого рішення відіграли два фактори: зменшення ємності внутрішнього ринку і різке падіння обсягів національного виробництва.

У 1998-1999 рр. Україна починає удосконалювати систему митно-тарифного регулювання відповідно до норм СОТ, оскільки ще з 1994 р. веде переговори про приєднання до ГАТТ і вступу до СОТ. У 1996 р. Указом Президента України № 255/96. була затверджена «Концепція трансформації митного тарифу України на 1996-2005 рр. відповідно до систем ГАТТ/СОТ», яка визначила основні принципи і напрями поступового зниження ставок ввізного мита в процесі переговорів про доступ на ринки товарів у рамках вступу України у СОТ.

Мета Концепції:

- інтеграція економіки України у світову ринкову систему;
- приведення товарної номенклатури і рівня ставок ввізного мита до норм і вимог угод СОТ і Гармонізованої системи опису і кодування товарів;
- установлення режиму найбільшого сприяння в сфері зовнішньої торгівлі з країнами-членами СОТ;
- забезпечення стабільного і прогнозованого розвитку економіки України, залучення іноземних інвестицій.

Кінцева мета трансформації митного тарифу України — досягнення середньозваженого рівня ставки ввізного мита не більше ніж 14%.

Отже, поступово лібералізується імпортерний режим. Це, зокрема, пов'язано з необхідністю виконувати зобов'язання перед міжнародними фінансовими організаціями щодо лібералізації зовнішньоторговельного режиму. Поступово скасовується застосування ставки мінімальної митної вартості. Істотно зменшилася кількість рішень щодо зміни ставок ввізного мита. Приймаються рішення, спрямовані на стимулювання внутрішнього виробництва, тобто ставки мита знижувалися на сировину, підвищувалися на готову продукцію, аналоги якої випускалися в Україні. Були знижені ставки імпортерного мита на значну номенклатуру товарів текстильної промисловості відповідно до зобов'язань перед ЄС.

Готується новий Єдиний митний тариф України на базі Української класифікації товарів ЗЕД. Створюється законодавча база щодо приєднання до Конвенції по гармонізованій системі опису і кодування товарів, оптимізується тарифна номенклатура.

Структура видів ввізного мита характеризується такими даними. До 1996 р. в Україні застосовувалися тільки адвалорні ставки ввізних мит. З 1996р. за рішенням Уряду почали застосовуватися комбіновані (1,4% від загальної кількості ставок ввізних мит) і специфічні ставки імпортерних мит (3%). Введення цих видів ставок було спрямовано на запобігання зниженню суб'єктами ЗЕД митної вартості товарів і стримуванню ввезення низькоякісної продукції. Це сприяло підтримці вітчизняного

товаровиробника і захисту внутрішнього ринку. Нині основу ставок ввізного мита становить адвалорні ставки (79,8%). Специфічні і комбіновані ставки становить відповідно 17,18 і 3,02% і застосовуються до деяких товарів з розділів I-IV товарної номенклатури України (Товарної класифікаційної схеми Єдиного митного тарифу) і підакцизних товарів.

Починаючи з 2000 р., застосовується політика селективного протекціонізму.

У зв'язку з поновленням переговорного процесу про вступ України в СОТ і переговорами з ЄС по зменшенню рівня ввізного мита на текстиль і одяг у 2000 р. був поступово зменшений загальний рівень імпорتنих тарифів. Розмір максимальних ставок ввізного мита був зменшений до 25%. Також були зменшені ставки імпортного мита до рівня 0-17% на різноманітний асортимент товарів і продукції легкої промисловості (пересічно ставка дорівнювала 6,9%).

Були внесені зміни в ставки ввізного мита на продукцію хімічної промисловості, окремі види сільськогосподарської техніки і запасних частин до неї, товари широкого вжитку, які не виготовлялися чи виготовлялися в недостатній кількості в Україні. Зменшилася кількість підакцизних товарів. Почали використовуватися антидемпінгові заходи.

До 2005 р. завершено трансформацію тарифів з більшості товарних позицій.

У 2005 р. близько 18% діючих ставок дорівнює граничному рівню, встановленому в Концепції, близько 10% -- перевищують граничний рівень і близько 72% — встановлено нижче від граничного рівня.

У 2006 р. в Україні продовжується тенденція до зниження рівня оподаткування товарів імпортом. Якщо на кінець 2003 р. середньоарифметична ставка ввізного мита по всій товарній номенклатурі становила 10,55% (у 1998р. — 12,74%), а середньозважена — 7,02%, то у 2006 р. відповідно до Консолідованої тарифної пропозиції середньоарифметична зв'язана ставка становила 6,72%, а середньозважена — 5,68%. Порівняння середньоарифметичних ставок імпортного тарифу з розвинутими країнами та найбільшими сусідніми державами говорять про високий рівень прийнятих зобов'язань: США — 5,4%, ЄС — 6,4, Канада — 6,8, Японія — 6,9, Польща — 9,9, Росія — 10,5 [79, с. 139]. Наведені дані свідчать про трансформацію торгового режиму України від помірному до відкритого.

З окремими країнами Україна уклала угоди про вільну торгівлю, а також угоди про надання режиму найбільшого сприяння чи національного режиму.

Вивізне мито є одним з інструментів регулювання структури експорту в Україні і вводиться з метою скорочення переліку товарів, експорт яких підлягає нетарифному регулюванню.

У 2007 р. найменша ставка експортного мита становила 8% митної вартості (при експорті скраплених газів крім природного, але не менше 250

грн. за 1 т), а найбільша – 75% (при експорті великої рогатої худоби живої, але не менше євро за 1 т) [1].

Від обкладання вивізним митом звільняються товари (роботи, послуги), які ввозяться (надаються) в межах отриманих суб'єктами підприємницької діяльності експортних квот, а також товари, що повністю вироблені з давальницької сировини, яка була попередньо імпортована.

У 2008 р. Україна вступила до СОТ і це зумовлює певні зміни в зовнішньоторговельному режимі [www.me.gov.ua].

До головних зобов'язань України як члена СОТ відносяться:

- **ціновий контроль.** Уряд не має права встановлювати мінімальні ціни на імпортні товари. Цінова політика держави повинна враховувати експортні інтереси країн-членів СОТ;
- **внутрішнє оподаткування.** Заборонено дискримінаційне оподаткування імпортних товарів;
- **інтелектуальна власність.** Україна зобов'язана приєднатися і виконувати всі умови угоди щодо торговельних аспектів інтелектуальної власності (ТРИПС);
- **санітарні та фітосанітарні обмеження імпорту.** Україна зобов'язана приєднатися до міжнародних угод, які забороняють перешкоджати ввезенню м'яса та м'ясопродуктів, під час виробництва яких використовувалися гормональні препарати;
- **імпортне мито.** Зниження середнього розміру мита на промислові товари з 6,7 до 4,95%, сільгосподарську продукцію – з 21 до 10,66%;
- **кількісні обмеження імпорту.** Україна не може обмежувати квотами імпорт продукції, не погодивши квотування із СОТ. Скасування заборони на імпорт автобусів, вантажівок, автомобілів віком понад 8 років;
- **експортні мита та обмеження.** Зниження мита на насіння олійних, брухт чорних металів і кольорових металів, живу худобу, шкіру. Скасування заборон та обмежень на експорт зернових і брухту кольорових металів. Відмова від мінімальних експортних цін;

правила стандартизації. В Україні встановлюється пріоритет міжнародних стандартів перед національними.

Таким чином, внаслідок вступу України до СОТ, на певні групи товарів (продукції, послуг) змінюються митні тарифи. Так згідно тарифних зобов'язань України зниження ставок ввізного мита передбачається як на продовольчі, так і промислові групи товарів.

Середньозважена тарифна ставка по всій номенклатурі знизиться з 7,02% (сільське господарство - 18,19% та промисловість - 6,11%) до 5,09% (сільське господарство - 10,07% та промисловість - 4,77%).

Середньоарифметична діюча тарифна ставка по всій номенклатурі знизиться з 6,51% (сільське господарство - 13,84 та промисловість - 4,40%) до 6,28% (сільське господарство - 11,16% та промисловість - 4,85%).

У цілому за експертними оцінками, вступ України до СОТ зумовить додаткове підвищення добробуту населення на 3% та підвищить динаміку зростання ВВП до 2%.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає різниця між політикою вільної торгівлі та протекціонізмом?
2. Які причини протекціоністського втручання держави?
3. У чому специфіка торгової політики розвинутих країн?
4. У чому специфіка торгової політики країн, що розвиваються?
5. Як можна визначити тип торговельної політики?
6. Які існують види мита?
7. У чому полягають економічні наслідки запровадження мита?
8. У чому сутність оптимального тарифу?
9. Що таке квота і які існують її види?
10. У чому полягає специфіка ліцензування?
11. Що розуміється під “добровільним” обмеженням експорту?
12. Які існують приховані види торговельних обмежень?
13. У чому полягають фінансові методи торговельної політики?
14. Для чого використовують експортні кредити?
15. Які особливості розвитку митно-тарифного регулювання в Україні?

Глава 6. Світові ринки товарів та послуг

Ключові поняття:

Міжнародна торгівля сировинними та промисловими товарами; міжнародна торгівля послугами; міжнародні торгові класифікації товарів; світові товарні ринки; світова ціна; світовий ринок послуг; класифікація послуг; міжнародні транспортні послуги; міжнародні поїздки; зовнішня торгівля України.

6.1. Міжнародні торгові класифікації товарів

Міжнародна торгівля промисловими та сировинними товарами ґрунтується на міжнародних торгових класифікаторах. В них усі товари поділяються на розділи, підгрупи тощо за тими чи іншими ознаками. Перелік товарних найменувань у відповідній класифікаційній системі називається товарною номенклатурою. Міжнародні товарні номенклатури використовуються як основа побудови митного тарифу (чим докладніше є товарна номенклатура, тим ефективніше тариф може бути використаний у протекціоністських цілях), застосовуються для класифікації товарів у статистиці, в транспортних тарифах. Вони дозволяють упорядкувати відомості про зовнішньоторговельні зв'язки, є ефективним методом збереження інформації і спрощення процедури пошуку потрібної товарної позиції.

Для класифікації товарів у міжнародній торгівлі використовують: Стандартну міжнародну торговельну класифікацію (СМТК) ООН (3-я редакція 1986 р.), Гармонізовану систему опису і кодування товарів (ГС); Класифікатор товарів за укрупненими економічними угрупованнями (КУЕУ) ООН (редакція 1989р.) [9, с. 82; 55, с. 54; 82, с. 64-70; 88, с. 292-298].

У СМТК класифікація товарів на рівні груп здійснюється: за видами сировини, з якої виготовлено товар; за ступенем оброблення товару; за призначенням товару; за місцем товару в міжнародній торгівлі.

У 3-му виданні СМТК складається з 9 розділів, 67 груп, 261 підгруп, 1033 базисних товарних позицій і 3118 субпозицій, що можуть деталізуватися в національних номенклатурах (табл. 6.1).

Таблиця 6.1

Класифікаційна схема СМТК (3-тя редакція)

Коди розділів та їх найменування	Кількість			
	Групи, коди	Підгруп и	Позиції	Субпозиції
0. Продовольчі товари та живі тварини	10(00-09)	36	132	344
1. Напої та тютюн	2(11-12)	4	11	22

2. Сировина непродовольча, крім палива	9(21-29)	36	123	267
3. Мінеральне паливо, мазути та подібні їм товари	4(32-35)	11	25	37
4. Жири, олії та віск рослинного й тваринного походження	3(41-43)	4	21	44
5. Хімічні продукти	9(51-59)	33	126	474
6. Оброблені вироби, класифіковані переважно за матеріалами	9(61-69)	52	233	829
7. Машини, обладнання і транспортні засоби	9(71-79)	50	214	653
8. Різні готові вироби	8(81-85, 87-89)	31	144	442
9. Товари та угоди, не включені до вище перерахованих розділів	4(91,93,96,97)	4	4	6
Разом		67	1033	3118

Класифікатор використовується для публікації даних щодо зовнішньої торгівлі країнами-членами ООН і міжнародними організаціями. На основі цієї класифікації визначаються порівняльні показники обсягу і структури експорту й імпорту різних країн, крім того, за допомогою спеціального «ключа» можна робити перегрупування товарів в інші класифікації.

Гармонізована система опису і кодування товарів являє собою міжнародні вимоги до класифікації і статистичної інформації, щодо товарів, які надходять у зовнішню торгівлю (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Класифікаційна схема ГС

Найменування розділів	Кількість		
	Групи (коди)	Позиції	Субпозиції
I. Живі тварини і продукти тваринництва	5(01-05)	14	194
II. Продукти рослинного походження	9(06-14)	790	270
III. Жири та олії тваринного і рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; віск тваринного або рослинного походження	1(15)	22	53
IV. Продукти харчосмакової промисловості; алкогольні та безалкогольні напої; тютюн і штучні замінники тютюну	9(16-24)	56	181
V. Мінеральні продукти	3(25-27)	67	151
VI. Продукція хімічної та суміжних галузей промисловості	11(28-38)	176	759
VII. Пластмаса та вироби з неї, каучук і гумові вироби	2(39-40)	43	189

VIII. Шкіряна сировина; шкіра; хутро; хутряна сировина; вироби з хутра; шорно-сідельні вироби та упряж; дорожні речі; сумки та аналогічні товари; вироби з кишок	3(41-43)	21	74
IX. Деревина і вироби з неї; деревне вугілля; корок; вироби з корка; вироби з соломи, лози та інших матеріалів для плетіння; кошики та інші плетені вироби	3(44-46)	27	79
X. Паперова маса з деревини або інших целюлозно-волокнистих матеріалів; паперова й картонна макулатура; папір, картон і вироби з них	3(47-49)	41	149
XI. Текстиль і вироби з нього	14(50-63)	149	809
XII. Взуття, головні убори, парасольки, палиці, прутки та їх частини; оброблене пір'я та вироби з нього; штучні квіти, вироби з волосся	4(64-67)	20	55
XIII. Вироби з каміння, гіпсу, алебастру, цементу, азбесту, слюди або подібних матеріалів; керамічні вироби, скло та вироби з нього	3(68-70)	49	138
XIV. Перли натуральні чи культивовані, напівкоштовне і коштовне каміння, дорогоцінні метали, неблагородні метали, лаковані дорогоцінні метали та вироби з них; біжутерія і монети	1(71)	18	52
XV. Чорні й кольорові метали та вироби з них	11(72-76,78-83)	157	587
XVI. Машини, обладнання й механічні пристосування, електрообладнання та їх частини; звукозаписувальна і відтворювальна апаратура; відеоапаратура та її частини	2(84-85)	133	762
XVII. Засоби наземного, повітряного, космічного, водного транспорту, обладнання та частини до них	4(86-89)	38	132
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографувальні й кінематографічні, вимірювальні, контрольні, прецизійні, медикохірургічні інструменти та апарати; годинники; музичні інструменти та їх частини.	3(90-92)	56	230
XIX. Зброя та боєприпаси, їх частини	1(93)	7	17
XX. Різні готові вироби	3(94-96)	32	131
XXI. Товари мистецтва, предмети для колекціонування та антикваріат	1(97)	6	7
Разом	96	1241	5019

Гармонізована система була розроблена Комітетом з гармонізованої системи Ради по митному співробітництву (РМС). РМС — це міжурядова організація, що відіграє провідну роль у роботі з багатостороннього регулювання митно-тарифної практики, що є координаційним і методичним центром у галузі митного контролю. РМС у 1983 р. прийняла Міжнародну

Конвенцію про ГС, яку наприкінці 1987 р. ратифікувало 53 країни і країни-члени ЄС. Гармонізована система є додатком до Конвенції. З 1 січня 1988 р. більшість країн світу перейшла на новий митний тариф, побудований за ГС. Усі 150 країн-учасниць міжнародної організації СОТ, на частку яких припадає понад 90% світової торгівлі, прийняли Гармонізовану систему.

Метою ГС є:

- спрощення складання й оброблення комерційних і митних документів;
- скорочення витрат по переписуванню, класифікації й обліку зовнішньоторговельних вантажів за обсягом, вартістю, країнами призначення та іншими параметрами;
- спрощення збору, обліку даних, проведення економічного аналізу про зовнішню торгівлю;
- спрощення обміну тарифними знижками в рамках СОТ.

Структура номенклатури Гармонізованої системи (НГС) складається із системи класифікації і системи кодування.

Система класифікації складається з 21 розділу, 96 груп, 33 підгруп, 1241 товарної позиції, 3553 підпозицій, 5019 субпозицій, тобто система має 6 ступенів.

Товари в НГС групуються за такими ознаками:

- походження (продукти рослинного, тваринного походження);
- призначення (продовольчі товари і напої; промислова сировина; паливо і мастильні матеріали; машини й устаткування, які включають інструменти; транспортні засоби; промислові товари народного споживання);
- ступінь оброблення (сировинні товари виробничого і невиробничого призначення; напівфабрикати виробничого і невиробничого призначення; готові вироби).

Гармонізована система містить докладні пояснення, що сприяють однаковому розумінню класифікаційних угруповань, визначенню ставок мита, порівнянності статистичних даних по зовнішній торгівлі.

Система кодування в ГС дає змогу надати інформацію в зручній формі для збирання, передачі й оброблення, а також здійснювати її комп'ютерне оброблення. Код кожного товару має шість цифр. Перші дві цифри позначають товарну групу, чотири (дві перші і дві наступні) — товарну позицію, шість дві останні і чотири попередні) — субпозицію.

Систему ГС застосовує більшість країн світу. На ній ґрунтується і товарна класифікаційна схема Єдиного митного тарифу України (товарна номенклатура). Це сприяє уніфікації, вдосконалюванню статистичного обліку і посиленню контролю за експортно-імпортними операціями. Товарна номенклатура України систематизована в 21 розділі, 97 групах, 1241 товарній позиції і 5019 товарних підпозиціях.

Класифікатор товарів за укрупненими економічними угрупованнями застосовується для статистики міжнародної торгівлі. Схема КУЕУ представлена в табл. 6.3.

Таблиця 6.3

Класифікаційна схема КУЕУ

1.	Продовольчі товари і напої
1.1.	Сировинні товари
1.1.1.	для промислового споживання
1.1.2.	для особистого споживання
1.2.	Оброблені напівфабрикати
1.2.1.	для промислового споживання
1.2.2.	для особистого споживання
2.	Промислова сировина (непродовольча)
2.1.	Сировинні товари
2.2.	Напівфабрикати
3.	Паливо й мазути
3.1.	Сировинні товари
3.2.	Напівфабрикати
3.2.1.	Бензин
3.2.2.	інші напівфабрикати
4.	Машини, обладнання та частини до них (крім транспортних засобів)
4.1.	Машини та обладнання
4.2.	Частини
5.	Транспортні засоби, їх частини
5.1.	Легкові автомобілі
5.2.	Інші автомобілі
5.2.1.	транспортні засоби виробничого призначення
5.2.2.	транспортні засоби особистого користування
5.3.	Частини до транспортних засобів
6.	Споживчі товари
6.1.	Товари тривалого користування
6.2.	Товари середньотермінового користування
6.3.	Товари короткотермінового користування
6.4.	Товари, не включені до вище перерахованих груп
7.	Товари, не включені до вищеперерахованих груп

Класифікатор заснований на товарах, включених у СМТК і ГС. Усі товари, перераховані в цих класифікаціях (СМТК і ГС), розподілені відповідно до їх призначення на 7 груп, а всередині кожної групи — за ступенем оброблення. Крім того, деякі товари об'єднані в групи за ознакою промислового чи особистого споживання залежно від терміну використання.

У КУЕУ дано визначення основних понять:

- сировинні товари — продукти сільського господарства, лісового господарства, рибальства і полювання або будь-які корисні копалини, вартість яких незначно залежить від обробки;
- напівфабрикати — продукти, що потребують подальшого оброблення або включені до складу інших товарів, перш ніж вони стали знаряддям виробництва або предметом споживання;

- готові вироби — всі промислові вироби, призначені для споживання і використання в домашньому господарстві, а також капітальне обладнання для промисловості, сільського господарства і транспорту, промислові товари нетривалого користування, що застосовуються в промисловості як матеріали і паливо;
- готові промислові товари короткотермінового користування, призначені для промисловості, - товари з терміном користування рік і менше;
- готові вироби тривалого користування - вироби з терміном споживання понад один рік, призначені для промисловості, а також для державних і приватних установ, класифікуються як капітальне устаткування, крім зброї, яка класифікуються як товари, не віднесені до інших категорій;
- споживчі товари (нехарчові) нетривалого користування — товари з терміном споживання один рік чи менше, включаючи товари, які використовують державні та приватні установи;
- товари середньострокового користування — товари з терміном користування 1 -- 3 роки і з порівняно низькою вартістю;
- товари тривалого користування — товари з терміном користування понад 3 роки, а також товари з терміном користування 1 -- 3 роки, але з високою вартістю.

6.2. Світові товарні ринки

На світових товарних ринках здійснюється:

I. Торгівля промисловими товарами, машинами, устаткуванням, у тому числі:

а)товарами широкого вжитку. Наприклад, одяг, взуття, мийні засоби, меблі, побутова техніка, товари для особистої гігієни, парфуми і косметика, аксесуари, ювелірні прикраси, хутряні вироби, автомобілі;

б) машинно-технічною продукцією, в тому числі:

- готовою продукцією. Це - постачання машин і устаткування в готовому до експлуатації вигляді;
- продукцією в розібраному вигляді;
- комплектним устаткуванням. Під комплектними об'єктами розуміють промислові чи інші підприємства в цілому, окремі цехи, установки, агрегати, що утворюють готовий технологічний комплекс чи його самостійну частину. При цьому комплектним устаткуванням вважається набір органічно пов'язаних єдиним технологічним процесом машин і устаткування, що забезпечують випуск готової продукції чи завершують технологічну стадію. В обсяг постачання в контрактах на комплектне устаткування

входять: проектна, технологічна документація (інженерно-консультаційні послуги); устаткування визначеної продуктивності із зазначенням витрат сировини, палива і виходу готової продукції, технічні послуги (монтаж, налагодження, пуск устаткування в експлуатацію, навчання фахівців).

II. Торгівля сировинними товарами, до яких відносяться: мінеральна сировина, продукти її збагачення й переробки (чорні і кольорові метали), сільськогосподарська сировина рослинного і тваринного походження та продукти їх первинної переробки, а також продовольчі товари.

Провідні експортери та імпортери у світовій торгівлі товарами представлені в табл. 6.4.

Таблиця 6.4

**Основні країни-експортери та країни-імпортери
у світовій торгівлі товарами в 2009 р.**

Країни-експортери	Обсяг, млрд дол	Частка, %	Країни-імпортери	Обсяг, млрд дол	Частка, %
Китай	1204,0	9,7	Сполучені Штати Америки	1563,0	12,7
Німеччина	1159,0	9,3	Німеччина	966,9	7,9
США	1046,0	8,4	Китай	954,3	7,8
Японія	542,3	4,4	Франція	538,9	4,4
Франція	472,7	3,8	Японія	499,7	4,1
Нідерланди	417,6	3,4	Велика Британія	486,0	4,0
Італія	412,9	3,3	Італія	410,2	3,3
Корея	373,6	3,0	Нідерланди	369,9	3,0
Велика Британія	357,3	2,9	Гонконг	348,7	2,8
Канада	323,4	2,6	Канада	327,2	2,7
Гонконг	321,8	2,6	Південна Корея	317,5	2,6
Російська Федерація	303,4	2,4	Іспанія	290,4	2,4
Сінгапур	274,5	2,2	Індія	268,4	2,2
Бельгія	254,3	2,1	Бельгія	253,1	2,1
Мексика	229,7	1,9	Сінгапур	240,5	2,0
Іспанія	226,8	1,8	Мексика	234,4	1,9
Швейцарія	207,0	1,7	Швейцарія	192,1	1,6
Тайвань	203,4	1,6	Російська Федерація	191,8	1,6
Саудівська Аравія	189,7	1,5	Тайвань	172,7	1,4
Об'єднані Арабські Емірати	174,7	1,4	Австралія	163,9	1,3
Індія	164,3	1,3	Об'єднані Арабські Емірати	144,5	1,2
Австралія	160,5	1,3	Польща	144,3	1,2
Малайзія	157,6	1,3	Австрія	138,7	1,1
Таїланд	154,2	1,2	Туреччина	134,6	1,1
Бразилія	153,0	1,2	Бразилія	127,7	1,0
Польща	139,5	1,1	Швеція	120,5	1,0

Швеція	130,8	1,1	Малайзія	119,3	1,0
Австрія	129,0	1,0	Таїланд	119,0	1,0
Норвегія	122,8	1,0	Чеська Республіка	103,1	0,8
Індонезія	119,5	1,0	Данія	84,74	0,7
Чеська Республіка	112,6	0,9	Індонезія	84,32	0,7
Туреччина	109,7	0,9	Саудівська Аравія	82,29	0,7
Ірландія	108,6	0,9	Угорщина	75,93	0,6
Данія	91,49	0,7	Португалія	67,64	0,6
Світ	12400,0	100,0	Світ	12290,0	100,0

Джерело : [www.cia.gov]

З таблиці видно, що з перших 20 провідних країн-експортерів та імпортерів вісім знаходяться в Західній Європі, що свідчить про ключову роль цього регіону в світовій економіці.

Порядок країн не один і той самий для експортуючих і імпортуєчих країн. Так, наприклад, шосте місце Нідерландів у списку експортуючих країн і восьме в списку імпортуєчих свідчить про пасивний торговельний баланс країни.

Сукупний експорт цих 20 країн становить 69,6% світового експорту, а сукупний імпорт – 72,2% світового імпорту. На решту країн припадає 30,4 та 27,8% відповідно.

Світові ціни на промислові і сировинні товари

Національні ринки конкретних товарів, які утворюють світовий товарний ринок, мають певну специфіку. Ця специфіка зумовлює різноманіття комерційних і торгово-політичних факторів, що впливають на динаміку й рівень світових цін. Для світового ринку характерна множинність застосовуваних цін, тобто наявність ряду цін на той самий товар або товари однакової якості в одній і тій самій сфері обертання (експортні, оптові, роздрібні), на однаковій транспортній базі. При виокремленні з безлічі цін світової ціни застосовують, як правило, два критерії:

- за цією ціною проходять великі комерційні угоди;
- світовими визнаються ціни угод, зроблених у найважливіших центрах світової торгівлі, таких як Чикагська торгова біржа, Лондонська біржа металів тощо [9, с. 217; 82, с. 72].

Для окремих товарів як світові ціни виступають експортні чи імпорتنі ціни основних імпортерів або експортерів.

Таким чином, світові ціни — це ціни реалізації товарів на світовому ринку.

Розрізняють такі види цін:

- ціни за торговельними угодами з платежем у вільно конвертованій, неконвертованій та в частково конвертованій валюті;
- ціни за кліринговими угодами;
- ціни трансфертні;
- ціни за програмами в рамках державної допомоги та ін.

При визначенні рівня цін орієнтуються на опубліковані і розрахункові ціни.

Публіковані (друковані ціни) - це ціни, про рівень яких повідомляється в спеціальних і фірмових джерелах інформації. Вони, зазвичай, відображають рівень світових цін.

До публікованих цін відносять:

- довідкові ціни (ціни товарів у внутрішній оптовій чи зовнішній торгівлі іноземних країн), які друкуються в економічних газетах, журналах, спеціальних бюлетенях, фірмових каталогах, прейскурантах. Довідкові ціни бувають номінальними, не пов'язаними з реальними зовнішньоторговельними операціями; можуть відображати минулі операції або являти собою базисні ціни, тобто ціни товару певної кількості і якості в заздалегідь установленому географічному (базисному) пункті;
- біржові котирування (ціни товарів, що є об'єктом біржової торгівлі);
- ціни аукціонів і торгів;
- ціни фактичних угод, що не публікуються регулярно, але їх зіставляють з довідковими для встановлення більш реальної контрактної ціни;
- ціни пропозиції великих фірм.

Розрахункові ціни застосовуються до нестандартного устаткування і розраховуються фірмами-експортерами. Відомості про них трапляються в друку епізодично, тому їх неможливо використовувати для порівняння під час вибору рівня цін.

При проведенні аналізу світових цін їх поділяють на дві групи: ціни на продукцію обробної промисловості і на сировину.

На продукцію обробних галузей світовими цінами виступають, зазвичай, експортні ціни великих фірм-виробників і їх експортерів. Базою експортних цін є ціни на внутрішньому ринку, що розраховуються за методами повних і прямих витрат.

Відповідно до методу повних витрат, підсумовуються всі витрати (матеріали, робоча сила, непрямі витрати), пов'язані з виробництвом продукції. До них додається величина очікуваного прибутку і визначається доход, очікуваний від реалізації продукції. Розділивши величину

очікуваного доходу на щомісячний випуск продукції, одержуємо фабричну ціну одиниці виробу.

При використанні цього методу норма завантаження виробничих потужностей приймається за 75-85%. До фабричної ціни додається надбавка (знижка) на прибуток. Ця надбавка визначається як відношення реального прибутку до інвестованого капіталу (у відсотках). Це співвідношення розраховується на перспективу і називається «цільовою» нормою прибутку, її величина не постійна і може змінюватися залежно від положення тієї чи іншої компанії на ринку, характеру цінової політики її та держави. Прикладом такої надбавки може бути акциз, а знижки — корекція на оптового покупця.

Більш повний облік умов ринку на початковій стадії формування ціни забезпечує метод прямих витрат. Він заснований на розподілі всіх витрат на накладні (постійні) і прямі (змінні) витрати (табл. 6.5) [41, с. 91].

Таблиця 6.5

**Визначення ціни методом прямих витрат
(щомісячні витрати, дол.)**

Витрати	Варіанти			
	I	II	III	IV
Очікуваний обсяг продаж, шт.	400	600	800	900
Передбачувана ціна за одиницю.	18,0	16,0	15,0	14,0
Сума прямих (змінних) витрат	8,58	8,46	8,4	8,34
«Маржинальний прибуток» на одиницю продукції	9,42	7,54	6,6	5,66
Сумарний «маржинальний прибуток»	3768	4528	5280	5094
Постійні витрати за 100% використання виробничих потужностей	3000	3000	3000	3000
Реалізований прибуток	768	1524	2280	2094

За методом прямих витрат визначається кілька варіантів передбачуваних цін і відповідні передбачувані обсяги продаж. Потім підраховується сума прямих витрат і визначається «маржинальний» (доданий) прибуток на одиницю продукції (різниця між цінами реалізації і змінними витратами), а далі — на весь обсяг прогнозованих продаж за передбачуваною ціною. Потім з отриманого сумарного «маржинального прибутку», віднімаються постійні витрати і визначається розмір доходу від реалізації продукції. З розрахунків видно, що максимальний прибуток буде отримано при продажі 800 виробів за ціною 15 дол. за одиницю. За цим методом можна визначити оптимальне поєднання обсягу виробництва, цін реалізації і витрат, однак він складний для використання, тому що фірми, як правило, не знають величини попиту й обсягів продаж своєї продукції.

Кращим є метод повних витрат. Оскільки на ціноутворення впливає багато факторів, ціни, розраховані із застосуванням описаних методів, слугують лише основою для подальшого маневрування на ринку з постійно

мінливою кон'юнктурою. Компанії уточнюють ці ціни за допомогою розгалуженої системи знижок і надбавок за зміну якості, умов постачання, упакування, маркування тощо. Відтак за преїскурантними цінами здійснюється мало операцій. Великі партії товарів реалізуються зі знижкою від преїскурантних цін або за договірними цінами.

При формуванні світових цін на сировинні ресурси основну роль відіграють не величина внутрішніх витрат, а:

- співвідношення попиту та пропозиції на ринку сировинних товарів;
- поєднання цін пропозиції основних виробників (експортерів) і біржових котирувань або цін аукціонів;
- множинність цін основних виробників (експортерів), що визначаються специфікою регіональних ринків, розходженням у використанні валюти при розрахунках, порушенням балансу попиту та пропозиції на сировинні товари;
- особлива роль держави чи груп держав — провідних експортерів і/чи імпортерів відповідних товарів у формуванні світових цін. Групи держав (основних виробників і експортерів) можуть створювати міждержавні зовнішньоторговельні асоціації з контролю за рівнем виробництва і даного виду продукції, що впливають на формування і динаміку світових цін (наприклад, Організація країн-експортерів нафти - ОПЕК).

Механізм формування світових цін на сировинні товари свідчить про розбіжність світових і внутрішніх цін на однорідні товари. Як правило, внутрішні ціни вищі від світових, що більше характерно для імпортних і в менше — для експортних цін. Однак за окремими сировинними товарами, наприклад, нафти, спостерігається зворотна картина: світові ціни перевищують внутрішні. Це пов'язано з митними бар'єрами між країнами, діяльністю на світовому ринку найбільш конкурентоспроможних фірм, залежністю рівня світових цін від цінових показників на продукцію лідерів ринку.

Світові ринки промислових товарів

До промислових товарів, згідно зі Стандартною міжнародною торговельною класифікацією, відносяться: «Хімічні продукти (розділ 5)», «Оброблені вироби, класифіковані переважно за матеріалами» за винятком групи 68 (розділ 6), «Машини, устаткування і транспортні засоби» (розділ 7), «Різні готові вироби» (розділ 8).

У структурі міжнародної торгівлі промисловими товарами переважає торгівля машинами, устаткуванням і транспортними засобами (приблизно 51,5%), на другому місці — промислові вироби розділів 6 і 8 — (35,82%) і на третьому — хімічні товари (12,68%) [82, с. 97].

Висока частка в міжнародній торгівлі промисловими товарами машин, устаткування, транспортних засобів свідчить про сучасний рівень виробництва, наукоємності продукції.

Для міжнародної торгівлі промисловими товарами характерні такі особливості, які зумовлені новими вимогами ринку:

- зниження життєвого циклу більшості видів товарів;
- зростання виробництва високотехнологічних виробів, що забезпечує неухильну диференціацію напівпродуктів і кінцевих продуктів;
- спостерігається процес постійної диверсифікованості виробництва на якомога дрібніші галузі і підгалузі, відгалужування яких автоматично породжують потребу в обміні продукцією таких виробництв, що дедалі більш вузько спеціалізується. Відбувається постійне відновлення номенклатури й асортименту продукції;
- розвиток внутрішньогалузевої торгівлі, що витісняє традиційну міжгалузеву;
- зростання у верстатобудівній продукції частки відновленого устаткування;
- перехід від одиничних до системних продажів. Основний товар пропонується з комплектуючими і супутніми виробами;
- підвищення вимог до техніко-економічних показників виробів;
- машинно-технічна продукція повинна відповідати вимогам Міжнародної організації стандартів;
- зростання торгівлі товарами виробничого призначення випереджає зростання торгівлі машинно-технічними виробами культурно-побутового призначення;
- посилення тиснення соціального фактора, який виявляється в дефіциті і дорожнечі кваліфікованої праці, що вимагає створення простіших в експлуатації з “дружніми” системами ЧПУ;
- розробка нових, ефективніших інструментальних конструкційних матеріалів;
- потреба швидкого виконання заходів з передаванням креслень виробів замовнику по Інтернету і поставкою продукції за системою “точно в термін”;
- гнітюча частина світового експорту й імпорту машинно-технічної продукції зосереджена в індустріально розвинутих країнах;
- торговельна політика держав спрямована на стимулювання експорту машинно-технічної продукції і захист національного товаровиробника;
- зростання на світовому споживчому ринку частки контрафактної (фальсифікованої) продукції.

На світовому ринку промислових товарів, здійснюється торгівля машинно-технічною продукцією (готовою продукцією, продукцією в розібраному вигляді і комплектним устаткуванням).

Для **міжнародної торгівлі готовою продукцією** характерні особливості:

- зростання обсягу світового виробництва готових виробів випереджає зростання обсягу світового виробництва продукції сировинних галузей;
- випереджаюче зростання експорту готових виробів порівняно з експортом мінеральної сировини й аграрних продуктів;
- реальне постачання, наприклад, технологічного устаткування, є, власне кажучи, початковою стадією взаємин експортера й імпортера. Використання цього устаткування за призначенням потребує проведення таких взаємопогоджуваних дій: монтажу і пуску устаткування в експлуатацію, технічного обслуговування, забезпечення запчастинами. Отже, передбачаються супровідні сервісні послуги (технічне обслуговування в гарантійний і післягарантійний періоди, навчання персоналу, створення оптимальних складських запасів запчастин). Подібна взаємодія партнерів після постачання готового товару вигідна обом сторонам. Експортер закріплюється на новому ринку, збільшує обсяг продаж, надавши повний комплекс необхідних послуг конкретному споживачеві. Імпортер одержує поряд з устаткуванням і набір кваліфікованих послуг від постачальника, що знає всі особливості використання даного товару, для забезпечення заданих експлуатаційних характеристик і, отже, для досягнення економічних результатів.

Розвиток міжнародної торгівлі машинно-технічною продукцією в розібраному вигляді обумовлений особливостями міжнародного поділу праці в сучасних умовах. Об'єктивно склалися умови для розчленовування виробничого процесу на окремі операції і виділення їх у самостійні виробництва, а також обміну між такими ланками єдиного технологічного циклу їхньою продукцією (компонентами кінцевого виробу).

Експорт готової продукції в розібраному вигляді підвищує її конкурентоспроможність; допомагає перебороти різні митні й адміністративні протекціоністські бар'єри, спрямовані на обмеження імпорту готової продукції; знижує майже в 2 рази транспортні витрати внаслідок того, що вузли і деталі, як більш компактний вантаж, перевозяться в контейнерах. Імпорт готової продукції у вигляді вузлів і деталей, звичайно, супроводжується зниженням митом, що сприяє організації складальних виробництв, отже, розвитку національної промисловості та підвищенню зайнятості робочої сили. Поставляючи вузли і деталі на складання, експортер забезпечує проникнення на ринок і збільшення обсягу продаж складених готових виробів.

Така форма торгівлі часто проходить по внутрішніх каналах тієї чи іншої транснаціональної корпорації (ТНК). Так, частка вузлів і деталей / загальному обсязі експорту країнами ОЕСР машин і транспортних засобів складає приблизно 30%. В деяких країнах, що розвиваються, де діють філії західних ТНК, ця частка ще вища: у Тайвані — 36,3%, Французькій Гвіані - 49, Гонконгу - 46,2, Барбадосі — 61,6, Нікарагуа -81,6. Це істотно збільшує масу товарів, що просуваються між країнами, міцно прив'язують національні господарства таких країн.

Розвиток **міжнародної торгівлі комплектним устаткуванням** пов'язаний з виникненням і функціонуванням ринку комплектних об'єктів (товарів-об'єктів). Комплектне устаткування, як відзначалося раніше, являє собою єдиний технологічний комплекс підприємства або споруджуваного об'єкта. Його постачання нерозривно пов'язано з наданням проектно-дослідницьких, конструкторських, технологічних послуг, виконанням пусконаладжувальних робіт, передачею супутніх ліцензій, організацією навчання адміністративно-виробничого персоналу.

Експортер комплектного устаткування одержує можливість істотно розширити експортні можливості за рахунок нестандартного, більш дорогого устаткування, супутніх послуг, у тому числі ноу-хау, патентів.

Імпортеру постачання комплектного устаткування дає змогу в короткий термін одержати технологічно налагоджений набір основного і допоміжного устаткування, навчити виробничий персонал і після пуску об'єкта в експлуатацію приступити до виробництва готової продукції.

Частка постачань комплектного устаткування в загальному обсязі світового експорту машин і устаткування знаходиться на рівні 10-15%. Така форма торгівлі широко розповсюджена як у промислово-розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються, насамперед, в Індії, Бразилії, Аргентині, Мексиці.

Торгівля комплектним устаткуванням здійснюється за такими умовами генерального підряду:

- будівництво об'єктів «під ключ». Під такими постачаннями розуміють угоду, за якою контрагент замовника бере на себе відповідальність за спорудження об'єктів промислового і невиробничого призначення і представляє замовника у відносинах з іншими юридичними особами, що беруть участь у спорудженні об'єкта. Контрагент передає замовникові об'єкт, готовий до експлуатації;

- будівництво об'єктів за умовою «під готову продукцію». Ця угода передбачає обов'язок підрядчика забезпечити експлуатацію підприємства до досягнення ним проектної потужності й освоєння випуску продукції погодженої номенклатури, якості і кількості;

- будівництво об'єктів на умовах «під випуск і реалізацію продукції». Контракти такого типу припускають широкий спектр зобов'язань і відповідальності постачальників. Постачальник забезпечує не

тільки експлуатацію підприємства в початковий період, а й збут його продукції;

- постачання комплектного устаткування на умовах BOT (від англ. слів build - будувати, operate - експлуатувати, transfer- передавати). Під терміном BOT розуміється залучення міжнародного консорціуму для фінансування всіх витрат, пов'язаних з будівництвом об'єкта «під ключ», а також з експлуатацією й обслуговуванням об'єкта під гарантію уряду в придбанні продукції цього підприємства упродовж 10-15 років за цінами, що забезпечують відшкодування витрат і одержання встановленого прибутку учасникам будівництва об'єкта. Експортер за цієї форми постачань має можливість реалізувати свою продукцію на ринку іншої країни й одержати заздалегідь погоджений дохід, а імпортер — одержує готовий об'єкт без значних фінансових витрат і не зазнає труднощів при введенні його в експлуатацію [82, с.100-103; 88, с.133-138].

На світовому ринку промислових товарів, згідно з даними Всесвітнього банку, до країн, для яких експорт цих товарів є пріоритетним (понад 50% загального обсягу експорту товарів і послуг), відносяться: Білорусь, Болгарія, Вірменія, Грузія, Німеччина, Ізраїль, Індія, Ірландія, Італія, Канада, Киргизстан, Китай, КНДР, Латвія, Ліван, Литва, Малайзія, Молдова, Монако, Пакистан, Республіка Корея, Росія, Румунія, США, Сінгапур, Таїланд, Тайвань, Узбекистан, Україна, Фінляндія, Чехія, Швейцарія, Швеція, Естонія, Японія.

Особливості функціонування окремих світових ринків промислових товарів можна проілюструвати нижченаведеними даними.

I. Світовий ринок товарів широкого вжитку.

Світовий ринок побутових і «комерційних» (напівпромислових кондиціонерів). Попит на них зростає щорічно на 4-6%, при цьому найбільші темпи зростання в Азії — 8%, Європі — 6%.

Найбільше зростання обсягів продаж спостерігається в Південній Європі і Східній Азії. Найбільш містким ринком є ринок сплит-систем (понад 50% світового обсягу продажів кондиціонерів), він же є і найбільш динамічним (середньорічне зростання обсягу продажів близько 10%).

Основними експортерами є Японія і Китай. У Японії світовим лідером виступає корпорація Daikin Industries, що має 72 патенту на технологічні розробки; 22% постачань направляється у Велику Британію, Іспанію, Францію, Італію, Німеччину, Бельгію. Компаніями Toshiba і Mitsubishi 17 і 14% постачань відповідно направляється в Західну Європу. На Китай припадає близько 1/3 світового виробництва кондиціонерів. Частка китайських кондиціонерів на європейських ринках зростає, особливо в країнах Південно-Східної і Східної Європи. Обсяги експорту вдвоє перевищують потреби Європи [49, с. 70].

Світовий ринок взуття. У світі виробляється близько 18 млрд пар взуття на рік. Приблизно 10–у частину загальносвітового, виробництва забезпечують країни Європи. На країни Західної Європи припадає близько 75% загальноєвропейського обсягу виробництва і близько $\frac{1}{4}$ на східноєвропейські країни. Європа лідирує у виробництві високоякісного взуття. У сегменті взуття середнього і високого класу світовим лідером є Італія. За обсягом виробництва взуття Італія посідає третє місце у світі (після Китаю і Бразилії). Крім пошиття взуття на замовлення, італійські фабрики роблять так звану *pronto moda* – готову продукцію, що роблять «про запас» і в популярності якої не сумніваються. Російські й українські компанії особливо активно купують цю продукцію. На світовому ринку, крім італійських компаній, виділяються іспанські, португальські, турецькі, китайські.

Обсяг імпорту в країни ЄС зростає, що свідчить про витіснення західноєвропейської продукції. Близько 30% усього обсягу імпорту в країни ЄС забезпечує Китай, взуттєва промисловість якого в середньому зростає на 19% за рік, і близько 22,1% — В'єтнам (середньорічний темп зростання взуттєвої промисловості — 12,1%) [www.wto.org].

Значна частина ввезеного з Азії взуття, по суті, виробляється європейськими компаніями, оскільки вони поступово переміщують своє виробництво в країни з більш низькою вартістю робочої сили.

Світовий ринок паперу і картону. Світовий обсяг виробництва паперу і картону - понад 250млн м³, близько 30% якого припадає на письмовий і друкарський папір, 15% - на газетний папір, 55% - на інші сорти для упакування, технічних і санітарних цілей. До найбільших продуцентів паперу і картону відносяться США (80,7 млн т), Китай (32 млн т), Японія (30,7 млн т), Канада (19, 7 млн т), а до споживачів – США (87,9 млн т), Китай (38,2 млн т), Японія (30,8 млн т), Німеччина (18,5 млн т).

Основними експортерами є: Фінляндія (11520 тис. т), Німеччина (8830 тис. т), Франція (4805 тис. т), Італія (2587 тис. т), а імпортерами – Німеччина (9494 тис. т), Велика Британія (7554 тис. т), Франція (6051 тис. т), Італія (4397 тис. т).

Найбільшими експортерами є скандинавські країни, а виробниками – США, Японія, Китай, Канада, Німеччина, Фінляндія, Швеція, Італія, Росія, Бразилія [www.wto.org].

Світовий ринок фармацевтичної продукції. Світовий обіг фармацевтичної продукції становить понад 300 млрд дол. на рік, норма прибутковості – 20-30 %. Світова фармацевтична промисловість традиційно вважалася стійкою до коливань кон'юнктури. Однак, починаючи з 2001р. виявилось, що вона піддається впливу ризиків. Це пов'язано із закінченням термінів патентного захисту на велику кількість провідних препаратів, що зумовило зниження курсу акцій провідних компаній на 30 %. Так у найближчі 5 років закінчиться термін патентного захисту значного числа

медикаментів на загальну суму продажу 40 млрд дол. на рік. Майже $\frac{1}{3}$ найбільш популярних препаратів відчувають конкуренцію з боку дешевших копій препаратів “дженерик”, що продаються під хімічним найменуванням. У виробництві й експорті копій фірмових лік лідирують Індія і Польща.

Коли дешеві копії починають витискувати з ринку оригінальні препарати, продажі ТНК упродовж перших 6 місяців скорочуються на 50-80 %. Такі чинники, як збільшення витрат на охорону здоров'я і закінчення термінів патентного захисту на численні оригінальні препарати, сприяють підтримці високих темпів зростання виробництва і продаж їхніх копій. Продажі на світовому ринку “дженерик” становлять близько 25 млрд дол. на рік і зростають у середньому на 14 % щорічно, тоді як на глобальному ринку оригінальних фармацевтичних товарів з обсягом понад 300 млрд – лише на 8 %. Основними експортерами оригінальних препаратів є США, Швейцарія, Велика Британія, Японія, Німеччина, Франція, Італія. На ці країни припадає переважна частина коштів, які використовуються в світі на НДДКР у галузі фармацевтики. Концерни змушені дедалі більше коштів направляти на дослідження. Так, частка НДДКР в обігу американських фірм у цій галузі зросла до 19,5%. [www.wto.org]

Світовий ринок хімічних добрив. У даний час для нього характерна тенденція скорочення виробництва і споживання в розвинутих країнах у зв'язку з надмірним використанням хімічних добрив у попередні роки, з прагненням підвищити “екологічність” сільськогосподарського виробництва, економічними кризами і збільшення – у країнах, що розвиваються, де споживання добрив зростає швидкими темпами. Перед одними країнами, що розвиваються, стоїть завдання досягнення продовольчої безпеки в умовах швидкого зростання чисельності населення, а для інших – великого значення набуває експорт їх сільськогосподарської продукції. Основними експортерами хімічних добрив є США, Китай, Індія, Росія, Канада.

Світовий ринок автомобілів. Світова автомобільна промисловість, сумарний обіг якої становить близько 2450 млрд євро, має значний потенціал зростання і є рушієм економічного і технічного розвитку більшості країн до 2012р. До 2012р. світове виробництво автомобілів становитиме 73 млн штук (проти 58 млн шт. у 2000р.), в країнах НАФТА – 18 млн шт., Західної Європи – 17,7 млн шт., Азії (без Японії) – 10,5 млн шт., ЦСЄ – 4,9 млн, Південної Америки – 2,9 млн шт. Найбільше зростання продаж очікується на нових, швидко зростаючих ринках Азії та ЦСЄ. У найкращому становищі опиняться фірми, що мають сильні позиції в цих країнах (“General Motors”, “Ford”, “Toyota”, “Volkswagen”, “PSA”, “Daimler”, “Chrysler”), а невеликі фірми азійських марок будуть поглинуті великими.

Провідні автомобільні фірми світу (“General Motors”, “Ford”, “Toyota”), яких стимулює загострення конкуренції на світовому ринку,

почали об'єднуватися зі своїми конкурентами з метою спільної розробки нових технологій для екологічно більш чистих автомобілів. Це пов'язано з тим, що в промислово розвинутих країнах стають більш жорсткими нормативи та інші правила щодо охорони довкілля.

У галузі виробництва автомобільних комплектуючих триває процес концентрації. Так, до 2012р. зі світового ринку будуть витіснені від 2 до 5,5 тис. постачальників. 20 провідних світових продуцентів комплектуючих будуть постачатимуть автомобільним фірмам 50 % загального обсягу цієї продукції [www.wto.org].

Світовий ринок меблів. Значна частка у світовому експорті припадає на меблі з тропічного дерева і кухонні меблі. Попит на них особливо великий у Західній Європі. У загальному обсязі світової торгівлі зростає частка шпони з екзотичних дерев з Африки і Південної Америки, а також металевої фурнітури з Італії й Іспанії.

II. Світовий ринок машинно-технічної продукції.

Світовий ринок металообробного та ковальсько-пресового устаткування (КПУ). Нині на цьому ринку спостерігається зменшення обсягу експорту (з 23,7 млрд дол. у 2000р. до 18,4 млрд дол. у 2008р.) та імпорту (з 22,0 млрд дол. до 17,8 млрд дол.), що зумовлює посилення конкуренції у світі.

Провідними світовими експортерами верстатів є Японія – 5,5 млрд дол. (експортна квота – 70 %), Німеччина – 4,3 млрд дол. (57,5%), Італія – 1,9 млрд дол. (51 %), Швейцарія – 1,7 млрд дол. (87 %), США – 1,4 млрд дол. (47 %), Тайвань – 1,3 млрд дол. (85 %), а імпортерами США – 3,8 млрд дол. (імпортна квота – 71 %), Німеччина – 2,4 млрд дол. (43 %), КНР – 1,8 млрд дол. (50 %), Франція – 1,5 млрд дол. (72 %), Італія – 1,4 млрд дол. (37 %).

Усього 4 країни вивозять за рубіж верстатів і КПУ більше, ніж виготовляють: Бельгія – 191 %, Чехія – 117 %, Данія – 119 %, Румунія – 133 %.

Найбільшою є імпортна залежність (відношення імпорту до споживання) у Тайвані – 148 %, Бельгії – 218 %, Нідерландів – 112 %, ПАР – 128 %, Данії – 104 % [www.wto.org].

Світовий ринок металургійного та прокатного устаткування (МПУ). У більшості промислово розвинутих країн спостерігається падіння попиту на цю техніку, а тому експорт металопркатного устаткування зменшується. Провідним світовим експортером МПУ є Німеччина (1,3 млрд євро).

Географічна структура світового експорту згаданої техніки характеризується такими даними: Німеччина – 26,4 %, Італія – 16, Японія – 10,9, США – 10,5, Франція – 6,8, Великобританія – 5,7, Канада – 4,4, БЛЕС – 4,2, Австрія – 3,1, Швеція – 2,7, інші країни – 9,3 [www.intacen.org].

Світовий ринок підшипників. Світові продажі підшипників усіх типів щорічно зростають на 6,5 % і зараз досягли на 42 млрд дол., у тому числі в Північній Америці – 9,4 млрд дол., Західній Європі – 9,6 млрд дол., АТР – 17,2 млрд дол., в інших країнах – 5,8 млрд дол.. Частково такий приріст пов'язаний із зростанням цін на підшипники внаслідок підвищення їхньої якості. Високий рівень виробництва спостерігається в КНР та Індії, помірний – у Японії. Частка країн Латинської Америки та ЦСЄ на світовому ринку підшипників залишається невисокою [www.intacen.org].

Міжнародна торгівля промисловими товарами за регіонами світу характеризується даними табл.6.6.

Таблиця 6.6

Світовий експорт промислових товарів за регіонами світу

Регіони світу	Експорт промислових товарів (частка в світовому експорті товарів, %)						
	з них						
	Усього	Чорні метали та вироби з них	хімічні продукти	офісне та телекомунікаційне устаткування	автомобільні товари	Текстиль	Одяг
Світ	70,1	3,2	10,6	12,3	8,6	1,9	2,6
Північна Америка	73,5	1,4	10,4	11,8	12,2	1,0	0,8
Центральна та Південна Америка	31,4	4,0	5,7	1,5	4,4	0,7	3,0
Європа	78,4	3,6	15	8,6	11,1	1,7	2,2
СНД	24,9	9,1	5,2	0,3	1,3	0,4	0,4
Африка	19,6	1,9	3,1	0,7	1,5	0,4	2,7
Середній Схід	21,4	0,7	5,7	2,3	1,3	1,2	0,7
Азія	81,9	3,2	7,2	24,4	6,8	3,2	5,0

Джерело: [www.wto.org]

Світові ринки сировинних товарів

Під сировиною, як правило, розуміють продукти видобувної промисловості і сільського господарства. Тому основними ринками сировинних товарів є ринки продовольства, сільськогосподарської сировини, руд і металів, палива.

Торгівля сировинними товарами характеризується рядом особливостей:

- попит та пропозиція на сировинні товари залежать від кліматичних умов, природних запасів, політико-економічних криз, особливо в найважливіших сировинних регіонах. Тому в цілому міжнародна торгівля сировинними товарами характеризується нестабільністю ринку;

- спостерігається довгострокове перевищення пропозиції сировинних товарів над попитом. Це призводить у ряді випадків до сировинної кризи в країнах, що розвиваються, з вузькою сировинною спеціалізацією, оскільки експорт сировинних ресурсів забезпечує їм від 50 до 100% експортних доходів;
- партнери прагнуть установити досить тривалі відносини на підставі довгострокових міжнародних контрактів, у яких експортеру забезпечується стабільний збут, а імпортеру — гарантоване регулярне постачання. На довгострокові контракти припадає близько 30% світового сировинного експорту, при цьому на природний газ -- 100%, мідні, олов'яні, свинцево-цинкові концентрати — 90%, кам'яне вугілля -75%, залізну руду - 60%, марганцеву руду - 30%;
- купівля-продаж сировинних товарів тісно пов'язана з постачанням інших видів товарів, є частиною комерційних операцій, складних видів зовнішньоекономічного співробітництва (техніко-економічного, науково-технічного), великомасштабних угод на компенсаційній основі;
- знижуються темпи зростання експорту сировинних товарів при абсолютному збільшенні розмірів торгівлі даної товарної групи;
- темпи зростання торгівлі паливом і сировиною мінерального походження випереджають темпи зростання торгівлі продовольством і сільськогосподарською сировиною;
- зростає торгівля напівфабрикатами, виготовленими на основі мінеральної і рослинної сировини, а також сировиною глибокої обробки/переробки і спеціально підготовленими матеріалами підвищеної якості;
- підвищуються вимоги імпортерів до екологічної безпеки товарів, що поставляються;
- високий ступінь монополізації. Найбільші торговельні і промислові компанії прагнуть установлювати монополю високі ціни на сировинних ринках. При цьому внутрішньокорпоративні постачання сировини ведуться за зниженими трансфертними цінами;
- зростає державне втручання у визначення обсягів, напрямів, форм і методів торгівлі сировинними і продовольчими товарами.

Експорт сировинних товарів становить майже 20% світового експорту, а з урахуванням торгівлі напівфабрикатами (чорними і кольоровими металами і хімічними товарами) — близько 40%.

На світовому ринку сировинних товарів за даними Всесвітнього банку, До країн, для яких експорт цих товарів є пріоритетним (понад 50% загального обсягу експорту товарів і послуг), відносяться Албанія, Болівія, Ботсвана, Бурунді, В'єтнам, Гайана, Гана, Гваделупа, Гвінея, Гондурас,

Гренландія, Заїр, Замбія, Ісландія, Куба, Ліберія, Мавританія, Мадагаскар, Малі, Монголія, Намібія, Нігер, Нікарагуа, Нова Зеландія, Перу, Руанда, Самоа (США), Свазіленд, Сомалі, Судан, Танзанія, Того, Уганда, Чад, Чилі, Екваторіальна Гвінея.

У міжнародній торгівлі до продовольчих товарів, відповідно до СМТК, відносять:

- продовольчі товари і живих тварин (розділ 0): живі тварини, м'ясо і м'ясопродукти; молочні продукти і яйця; риби і морепродукти; зернові і продукти з зерна, овочі і фрукти; цукор і мед; кава, чай, какао, спеції; корми для худоби; різні продовольчі товари;
- напої і тютюн (розділ 1);
- олійні (розділ 2, група 22);
- жири, олії, воски рослинного і тваринного походження (розділ 4).

На світовому ринку продовольства основне місце посідають товари розділів 0 і 4. Швидкими темпами розвивається торгівля продовольством, готовим до вживання.

Основні експортери та імпортери на світовому ринку окремих видів продовольства представлені в табл. 6.7.

Таблиця 6.7

Основні екпорти та імпортери на 13 ринках продовольства

Найменування Ринку	Основні експортери (Е) та імпортери (І)
1. Ринок живих тварин, у т.ч.: - великої рогатої худоби; - овець; - свиней.	США, Канада, країни ЄС Е: Австралія, Туреччина І: Близький Схід
2. Ринок м'яса, у т.ч.: - яловичина і телятина; - свинина; - баранина і козлятина; - м'ясо птахів	Е: Австралія, Бразилія, ЄС, США, Аргентина Е: Данія, Канада, США, країни Бенілюксу Е: Австралія, Нова Зеландія Е: США – 3,0 млн т., ЄС – 1,1, Бразилія – 1,3; І: Росія – 1,3 млн т., Китай – 1, ЄС – 0,8, країни Б. і С. Сходу – 0,8 млн т.
3. Ринок молочних продуктів, у т.ч.: - вершкової олії; - сиру; - молока (сухого чи порошку конденсату).	Е: країни ЄС, Нова Зеландія, США, Австралія, Аргентина
4. Ринок яєць	Е: США, Китай, Нідерланди (понад 70% світового експорту). І: Японія, країни ЄС, Канада, Гонконг.

5. Ринок зернових, у т.ч.: - пшениці; - кукурудзи - рису	Е: США, Канада, Австралія, Аргентина, Україна, країни ЄС. І: Мексика, США, СНД, Японія, КНР, ЄС Бразилія, Єгипет, Індонезія, Алжир. Е: США Е: Таїланд (7 млн т.), В'єтнам (4), КНР (2), Пакистан (1,5 млн т.) І: Індонезія (1,6 млн т.), Ірак (1,2), Нігерія (1,2), Ірак (1,0 млн т.)
- жита	Е: ЄС (1,2 млн т.), Канада (0,1 млн т.). І: Японія (0,4 млн т.), Польща (0,2), Респ. Корея (0,2), КНР, США (по 0,1 млн т.).
6. Ринок цитрусових і бананів	Е: Середземноморські країни, Лат. Америка. І: країни Європи і Північної Америки.
7. Ринок цукру	Е: Куба, Бразилія, Китай, Індія(з цукрового очерету) Тенденції розвитку ринку і цін залежать від обсягів виробництва і розмірів закупівлі цукру Росією та Китаєм.
8. Ринок маслосемян, рослинних олій, у т.ч.: - соя; - рапс - соняшник (насіння) - маслинова олія - арахісова олія	Е: США, Китай, Бразилія, Аргентина І: європейські країни, Японія. Е: Канада (3,37 млн т.), Австралія (1,03), СНД (0,9), США (0,24). Е: Центральна Європа (0,67 млн т.), Росія (0,22), Україна (0,42), США (0,12), Аргентина (0,44 млн т.). І: ЄС (1,67 млн т.), Туреччина (0,23 млн т.) Е: ЄС, Іспанія, Італія, Греція, Туніс. І: ЄС, США, Сирія, Марокко. Е: Сенегал, Аргентина, КНР, Індія, США. І: ЄС, Індонезія, Канада, Росія, Мексика, Японія, країни Північної Африки
9. Ринок риб'ячого жиру	Е: Перу І: Норвегія, ЄС, Канада, Мексика, Японія
10. Ринок тютюнового листа	Е: Бразилія, США, Зімбабве, Китай, Італія, Індія І: Велика Британія, Німеччина, Росія, США, Японія, Нідерланди.
11. Ринок чаю	Е: Індія, КНР, Шрі-Ланка, Індонезія. Пропозиція чаю вищих сортів на світовому ринку скорочується. Посилюється конкуренція між основними імпортерами, що викликає зростання цін на чай і скорочення його споживання (наприклад, у Німеччині – на 2 %)
12. Ринок какао	Е: Кот-д'Івуар, Гана, Нігерія, Індонезія, Бразилія І: США, Німеччина, Нідерланди, Велика Британія, Швейцарія. Країни-експортери з метою регулювання ринку уклали з країнами-імпортерами в 1972р. Міжнародну угоду по какао
13. Ринок кави	Е: Бразилія (20400 тис. меш. по 60 кг), Колумбія (9450), Мексика (4500), Кот-д'Івуар (4102), Індонезія (4745), Індія (3975 тис. меш.). І: Німеччина (14442 тис. меш.), Японія (7360), Франція (6506), Італія (6335), Іспанія (3819 тис. меш.).

Джерело: [www.intacen.org]

На ринках продовольства існує цінова проблема, тому що ціни піддаються значним коливанням, що важко спрогнозувати. Ціноутворення на ринках продовольства характеризується рядом особливостей:

- ціни на окремі продовольчі товари орієнтуються на біржові ціни або ціни аукціонів;
- ціни вирізняються нестабільністю;
- множинність цін у зв'язку з наявністю різноманітних сортів, центрів торгівлі, розходженнями в термінах постачання;
- сильний вплив конкуренції з боку штучних і синтетичних замінників;
- вплив зовнішньоторговельної політики.

На світовому ринку сільськогосподарської сировини представлені такі товарні групи розділу 2 СМТК:

- шкіри, хутро (група 21);
- каучук (група 23), корка і дерево (група 24), целюлоза і макулатура (група 25);
- текстильні волокна і відходи (група 26);
- сировина тваринного і рослинного походження, в іншому місці не поійменована (група 29).

Ринки сільськогосподарської сировини розвиваються під впливом тих самих макроекономічних чинників, що й ринки продовольства. Лідируючі позиції посідають натуральний каучук, дерево, бавовна, вовна.

Центром світового виробництва натурального каучуку є Південно-Східна Азія. До найбільших його виробників відносяться Таїланд, Індонезія, Малайзія, на котрі припадає 3/4 світового виробництва.

Основні імпортери натурального каучуку -- промислово розвинуті країни (на країни Америки припадає 23% світового споживання, Європи - 18%, Японію - 12%) і азіатські країни, що розвиваються.

Динаміку цін на натуральний каучук визначає збільшення або зниження запасів під впливом співвідношення попиту і пропозиції. Скорочення світових запасів зумовило нині різке підвищення цін на цей товар.

Контроль за стабільністю цін на ринку натурального каучуку здійснює Міжнародна каучукова організація (INRO), яка створена в 1980 р.

Світове виробництво лісових товарів постійно зростає. Найбільш динамічно ця галузь розвивається в США і Канаді.

У структурі асортименту лісових товарів останніми роками відбулися зміни: підвищилася частка сировини для целюлозно-паперового виробництва і дров і знизилася частка сировини для механічного оброблення деревини.

У міжнародній торгівлі текстильними волокнами близько половини припадає на бавовну (волокно). Світове виробництво бавовни становить

18-20 млн на рік. Основні продуценти – КНР, США, Індія, Пакистан, Узбекистан.

Світовий експорт бавовни за останній рік збільшився на 4,5 %. Головними експортерами є: США, Узбекистан, Австралія, Греція, Малі.

Світовий імпорт бавовни збільшився на 5,5%. До основних імпортерів відносяться Індонезія, Туреччина, Індія, Китай, Мексика [<http://www.wto.org>].

Провідними центрами світової торгівлі бавовною є Нью-Йоркська біржа бавовни, Чиказька біржа рису і бавовни і посередницький ринок Асоціації бавовни в Ліверпулі.

До найдорожчих видів текстильної сировини належить вовна. Світове виробництво вовни становить близько 2 млн т на рік, а частка в загальному обсязі споживання всіх текстильних волокон — близько 5%.

Основні експортери вовни: Австралія, Нова Зеландія, Аргентина, Уругвай, ПАР, СНД. Важливу роль у торгівлі вовною відіграють аукціони і торговельні дома.

У міжнародній торгівлі до руд і металів згідно СМТК відносять дві товарні групи з розділу 2: «Природні добрива і мінерали» (група 27) і «Металеві руди і металобрухт» (група 28), а також група 68 з розділу 6 «Кольорові метали».

Ринок руд і металів включає ринок чорних металів і ринок кольорових металів.

За останні 10 років виплавка сталі у світі зросла на 10,4%, в тому числі у промислово розвинутих країнах – на 12,6%, у країнах, що розвиваються, - в 1,7 разу.

Найбільший приріст виплавки сталі досягнуто в країнах СНД – 16%, у тому числі Росії — 15,7%. Росія посідає положення лідера світового ринку металів: її частка становить близько 12% обсягу всього світового експорту металопродукції.

Під впливом металозберігаючих тенденцій світове зростання сталеспоживання перебивається наявністю надлишкових потужностей західних виробників та інтенсивним зростанням потужностей у країнах Азії. Внаслідок цього у світовому металообігу практично не буває дефіциту чорних металів, і можна сказати, що підтримується певне надвиробництво.

У світі збільшується виробництво кольорових металів. Так, світове виробництво алюмінію за 10 років зросло на 14,6%, міді рафінованої – на 34%, свинцю рафінованого – на 30%, цинк у чушках – на 19%, олова рафінованого – на 30%, нікелю рафінованого – на 37% [<http://www.wto.org>].

На світовому ринку кольорових металів основними експортерами й імпортерами виступають:

- ринок мідних концентратів і рафінованої міді: експортери – США, Чилі, Португалія, Філіппіни, Росія, Канада, Казахстан; імпортери – Японія, Німеччина, Іспанія, Республіка Корея;

- ринок алюмінію: експортери – Росія, Австралія, Норвегія, Бразилія; імпортери – Японія, США, Німеччина, Італія, Бельгія, Франція, Нідерланди, Велика Британія;
- ринок рафінованого свинцю: експортери – Австралія, Канада, Мексика; імпортери – США, країни ЄС;
- ринок цинкових руд і концентратів: експортери – Канада, Швеція, Перу, Мексика; імпортери – Німеччина, Франція, Бельгія, Японія;
- ринок олов'яних концентратів і рафінованого олова: експортери – Австралія, Перу, Болівія, Канада; імпортери – країни ЄС, США, Японія;
- ринок нікелю: експортери – Канада, Нова Каледонія; імпортери – Японія, США, Німеччина;
- ринок золота: експортери – ПАР, США, Австралія, Канада.

Постійно розвивається міжнародна торгівля золотом. Золото на ринки постачається у вигляді стандартних зливок:

- зливки міжнародного зразка в 400 тройських унцій (12,5 кг) з пробою не менше 995;
- великі зливки масою в декілька кілограмів з пробами від 900 до 916,6;
- малі зливки масою 1005 -- 990 г.

На ринках золота продаються також золоті монети як старого карбування, так і сучасні ювілейні та сувенірні монети.

До світових ринків золота відносяться Лондон, Цюрих, Нью-Йорк, Гонконг, Дубай та ін.

Особливістю ринку кольорових металів є відсутність світових цін на сировину кольорових металів. Це пов'язано з наявністю великого розмаїття якісних характеристик вихідної сировини. Ціни на сировину прямо залежать від цін на рафінований метал.

Світовий ринок палива включає торгівлю товарами розділу 3 СМТК:

- вугілля, кокс, брикети (група 32);
- нафта, нафтопродукти і подібні їм товари (група 33);
- природний і штучний газ (група 34);
- електроенергія (група 35).

Провідна роль на цьому ринку належить нафті (близько 40% світового виробництва і споживання), кам'яному вугіллю (близько 31%), газу (близько 23%).

До найбільших виробників нафти і нафтопродуктів відносяться Саудівська Аравія, США, Ірак, Мексика, Росія, Китай. Частка країн – учасниць ОПЕК у світовій торгівлі нафтою становить близько 65%.

Росія займає перше місце у світі за обсягом експорту нафти та нафтопродуктів, який у 2009 р. становив 7,4 млн бар. на добу.

Найбільший у світі імпортер – США: в загальному обсягу споживання нафти, який оцінюється в 20 млн барр. на добу, на імпорт цієї країни припадає близько 12 млн бар. ОПЕК забезпечує 36,5 % загального попиту на нафту країн-споживачів. На найближчі 5 років цей показник зросте до 40 % і упродовж 10 років перевищить 50 %. Згідно з прогнозом, попит на нафту збільшується в середньому на 1,6 % щорічно і до 2030р. становитиме 120 млн бар. на добу. Понад 60 % приросту потреби нафти припадатиме на країни, що розвиваються (особливо азіатські). Частка країн, що розвиваються, у світовому попиті підвищиться в 2030р. до 43 % [55, с. 89].

У наступному десятилітті нафта з часткою в 40 % збереже домінуючу роль у глобальному споживанні первинних енергоносіїв. Її ціна залишиться еталоном на світовому ринку паливно-енергетичних товарів.

Світовий видобуток вугілля у 2009 р. становив 4,0 млрд т, у тому числі на енергетичне припадало 3,5 млрд т. і на коксуюче – 0,5 млрд т. На країни ЄС припадає 930 млн т., СНД – 335 млн т., Китай – 960 млн т., Індію – 312 млн т., Австралію – 253 млн т.

Міжнародна торгівля кам'яним вугіллям має тенденцію до розширення. Основними експортерами вугілля є Австралія (у 2009 р. обсяг експорту - 215 млн т, у 2020 р. – 229 млн т), США (відповідно 71 та 70 млн т), ПАР (74 та 73 млн т), Індонезія (54 та 63 млн т), Південна Америка (45 та 52 млн т), Канада (39 та 42 млн т), СНД (15 та 16 млн т), а імпортерами – країни Західної Європи (160 млн т у 2010 р.), АТР (понад 200 млн т, у т.ч. Японія – 130 млн т, Південна Корея - 50 млн т, Тайвань – 20 млн т).

Світовий ринок природного газу розвивається під впливом змін на ринку рідкого палива. Особливий інтерес виявляється до зрідженого природного газу, оскільки його використання на електростанціях, в автомобілях, літаках, вертольотах постійно зростає. Торгівля зрідженим газом зосереджена в основному в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні і становить близько 75% світової торгівлі цієї продукції. Світовий експорт зрідженого газу складає становить 90 млн т., а вартість його світового товарообігу перевищує 10 млрд дол.

Провідні експортери природного газу в континентальні західноєвропейські країни – Росія, Норвегія, Нідерланди. Експорт газу Росією в 2001р. становив 167 млрд куб. м. на суму 14,5 млрд дол. або 42 % світового експорту; в 2005р. він досяг 240 млрд куб. м., а в 2010р. – 270 млрд куб. м. [<http://www.wto.org>]

Щоб стабілізувати розвиток міжнародної торгівлі сировиною, країни укладають різні міжнародні угоди:

- стабілізаційні угоди, що призначені для забезпечення стабілізації і рівноваги попиту та пропозиції. Ними передбачаються квоти на обсяг сировини. Вони укладаються стосовно міді, олова, цинку, нікелю, алюмінію, кави, какао, каучуку;

- адміністративно-товарні угоди, що призначені для статистичного аналізу сировинних ринків і вироблення рекомендацій з ведення торгівлі окремими видами товарів, наприклад, цукром, пшеницею й іншими зерновими;
- міжнародні товарні угоди щодо заходів розвитку, котрі призначені для створення і розвитку експортоорієнтованих виробництв сировини. Вони укладаються, наприклад, щодо джуту, деревини коштовних порід, рослинною і маслиною олії та ін.

6.3. Послуги та їх класифікація в міжнародній торгівлі

Світовий ринок послуг являє собою сферу обміну послуг між країнами. Поряд зі світовими товарними ринками він є невід'ємною частиною міжнародних економічних відносин.

Предметом обміну на цьому ринку є послуги. Вони є результатом функціонування найважливіших сфер людської діяльності: науки, техніки, виробництва, управління.

Послуга – це виконання, згідно з договором, однією стороною (виконавцем) за завданням другої сторони (замовника) певних дій або здійснення певної діяльності, що споживаються в процесі їхньої реалізації [55, с. 97]. Послуги як результат трудової діяльності відображаються в корисному ефекті, особливій споживчій вартості. Послуги у ЗЕД – це економічні відносини між двома сторонами-резидентами та нерезидентами.

Послуги і торгівля ними якісно відрізняються від товарів і торгівлі товарами.

Головними характеристиками послуг є те, що їх не можна, на відміну від товарів, побачити і відчувати на дотик; вони не піддаються збереженню; торгівля послугами пов'язана з їх виробництвом; експорт послуг означає надання послуги іноземцю, тобто нерезиденту, навіть якщо він знаходиться на митній території країни. Однак вищенаведений опис характеристик має обмеження. Деякі послуги можна побачити (наприклад, звіт консультанта на дискеті), деякі з них зберігаються (наприклад, система телефонного автовідповідача).

Різниця між товарами і послугами полягає також у тому, як, яким чином уряд надає захист власному виробнику. Якщо виробничі галузі промисловості відгороджуються через встановлення тарифів, кількісних обмежень тощо, то сфера послуг відгороджується головним чином національними нормативами і правилами відносно прямих іноземних інвестицій і участі іноземних постачальників послуг у діяльності національних підприємств.

Захист сфери послуг не можна забезпечити заходами на кордонах через нематеріальний характер послуг, а також тому, що небагато операцій з послугами пов'язані з перетинанням кордонів.

Міжнародні організації систематизують і класифікують послуги, які є предметом міжнародної торгівлі.

Міжнародним валютним фондом розроблений посібник зі складання платіжного балансу, в якому представлений склад послуг, що входять у рахунок поточних операцій. Цим посібником користуються практично всі країни світу.

Класифікація послуг, яка прийнята МВФ, показує платежі між резидентами та нерезидентами і містить 11 секторів: 1. Транспортні послуги; 2. Послуги, пов'язані з поїздками; 3. Послуги зв'язку (послуги поштового, кур'єрського, телефонного та іншого зв'язку між резидентами і нерезидентами). 4. Будівництво (будівництво об'єктів за рубежом, здійснюваного на тимчасовій основі резидентами). 5. Страхування (страхування нерезидентів страховими компаніями — резидентами); 6. Фінансові послуги (фінансове посередництво між резидентами і нерезидентами (комісія за відкриття акредитивів, за обмін валюти, брокерські послуги тощо); 7. Комп'ютерні та інформаційні послуги (консультації в галузі комп'ютерних програм, інформаційні послуги, обслуговування комп'ютерів); 8. Роялті і ліцензійні платежі (користування правами власності (торговельна марка, патент, копірайт тощо) та використання оригіналів або прототипів (фільмів, рукописів) на основі ліцензії); 9. Інші бізнес-послуги; 10. Особисті, культурні та рекреаційні послуги; 11. Урядові послуги (поставка товарів до посольств, консульств, представництв міжнародних організацій, операції ООН по підтримці миру).

Всесвітній банк класифікує послуги за укрупненими угрупованнями, при цьому до числа послуг включається рух доходу. Послуги поділяються на дві групи:

I група — факторні послуги, до яких відносяться платежі, що виникають в зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва — капіталу, робочої сили (доходи на інвестиції, ліцензійні платежі, заробітна плата, виплачувана нерезидентом тощо).

II група — нефакторні послуги, до яких відносяться інші види послуг (транспорт, подорожі, інші нефінансові послуги), не пов'язані з факторами виробництва [23, с. 266].

Світовою організацією торгівлі в Генеральній угоді про торгівлю послугами запропонована класифікація послуг за 12 секторам (1. Комерційні послуги; 2. Послуги зв'язку; 3. Послуги з будівництва та суміжні інженерні послуги; 4. Послуги дистриб'юторів; 5. Послуги у сфері освіти; 6. Послуги з охорони довкілля; 7. Фінансові послуги; 8. Послуги у сфері охорони здоров'я та соціальній сфері; 9. Послуги, пов'язані з туризмом; 10.

Послуги з організації відпочинку, культурних та спортивних заходів; 11. Транспортні послуги; 12. Інші послуги, які не зазначені вище) і 155 підсекторам.

**Способи здійснення
міжнародних операцій
у сфері послуг**

Різні характеристики послуг впливають на спосіб, яким здійснюються міжнародні операції. Якщо міжнародні операції з товарами передбачають їх фізичне переміщення з однієї країни до іншої, то тільки деякі види операцій з послугами передбачають рух через кордони. Однак для більшості операцій у сфері послуг час і місце споживання не можна відокремити, що вимагає наближення постачальника послуг до споживача.

Послуги на міжнародному рівні надаються із застосуванням чотирьох способів, зокрема:

1) транскордонне постачання, тобто надання послуг через кордон. Постачальник і споживач послуги не переміщуються через кордон, його перетинає тільки послуга. Прикладами транскордонних операцій можуть бути послуги, що передаються через засоби телекомунікації (консультації по телефону або по факсу, постачання послуг поштою, переказ грошей через банки) чи послуги, вкладені в товари (технічний звіт консультанта, програмне забезпечення на дискеті), транспортні послуги;

2) споживання за кордоном, тобто переміщення споживачів до країни експорту. Постачальник не переміщується (туризм, освіта, медичні послуги в лікарні іншої країни, послуги з ремонту суден, якщо судно цієї країни відправляється до іншого для ремонту);

3) комерційна присутність, тобто створення комерційної присутності країні, в якій повинні надаватися послуги (відкриття філії чи дочірньої компанії). Постачальник послуг переміщується, а споживач не переміщується (наприклад, прямі іноземні інвестиції, тимчасова трудова міграція, банківська послуга, що надається через філію чи відділення іноземного банку);

4) присутність фізичних осіб, тобто тимчасовий переїзд фізичних осіб до іншої країни заради надання там послуг (наприклад, гастролі театрів, артистів, лекції професорів університетів, послуги архітекторів, юристів, подорожування іноземного консультанта до країни для надання консультаційних послуг) [55, с. 101].

Загальна кількість послуг, якими торгують останніми двома способами, значно вища від тих, котрими торгують у випадку застосування перших двох. Однак новітні досягнення комунікаційних технологій і розвиток електронної торгівлі створюють дедалі більше можливостей для компаній надавати послуги в режимі транскордонного переміщення, не створюючи комерційної присутності в країні-імпортері.

Можливі випадки, коли для надання послуги може використовуватись не лише один спосіб постачання. Наприклад, певна консультаційна послуга

може бути надана засобами телекомунікації і безпосередньо присутніми фізичними особами.

6.4. Стан та структура світового ринку послуг

Регіони та країни	Експорт		Імпорт	
	2007	2008	2007	2008
Світ у цілому	3372	3778	3114	3489
Північна Америка	554	605	447	479
США	473	521	342	368
Південна та Центральна Америка	94	108	98	118
Бразилія	18	29	35	44
Європа	1743	1937	1472	1626
ЄС (27 країн)	1587	1754	1372	1513
Велика Британія	281	283	195	196
Німеччина	217	242	256	283
Франція	145	160	129	139
Італія	110	122	118	132
Іспанія	127	143	96	104
СНД	66	84	91	114
Російська Федерація	39	51	58	75
Україна	14	17	11	15
Африка	78	88	105	121
Єгипет	20	25	13	16
Близький Схід	82	97	141	168
Ізраїль	21	24	18	20
Азія	756	859	760	864
Японія	127	146	149	167
Китай	122	146	129	158
Індія	88	103	71	84

Надання послуг є найбільш динамічною статтею зовнішньої торгівлі. Дедалі більша кількість видів послуг стає ринковим товаром і реєструється на рахунку поточних операцій платіжного балансу країни.

Експорт послуг становить понад 3,7 трлн дол. США або 19% усього обсягу світового експорту товарів та послуг, а імпорт – 3,5 трлн дол. або 18,6% світового імпорту товарів та послуг. При цьому торгівля послугами постійно зростає досить високими темпами (табл. 6.8, 6.9, 6.10).

Таблиця 6.8

**Обсяг світової торгівлі послугами у 2007-2008 рр.
(млрд дол. США)**

Джерело: [www.wto.org]

--	--	--	--	--

Таблиця 6.9

Динаміка розвитку світової торгівлі послугами за регіонами

Регіони світу	Темпи приросту, %			
	Експорт		Імпорт	
	2007	2008	2007	2008
Північна Америка	14,4	9,1	9,3	7,3
Центр. та Південна Америка	18,0	15,2	20,8	19,7
Європа	20,7	11,1	19,2	10,4
Африка	22,5	12,7	30,2	15,5
Азія	21,4	13,6	17,9	13,7
Світ	19,7	12,0	18,5	12,1

Джерело: [www.wto.org]

Таблиця 6.10

Світовий експорт послуг у 2008 р.

Види послуг	Експорт		Щорічна зміна, %			
	Обсяг, млрд. Дол...	Частка, %	2000-08	2006	2007	2008
Комерційні послуги	3730	100,0	12	13	19	11
у т.ч. транспортні послуги	875	23,0	12	10	20	15
подорожі	945	25,0	9	10	15	10
інші комерційні послуги	1910	51,0	14	16	22	10

Джерело: [www.wto.ua]

Зростання торгівлі послугами зумовлено такими факторами:

- революційними технологічними змінами;
- підвищенням темпів розвитку технологічних програм у галузі телекомунікацій та інформації;
- збільшенням попиту на фінансові, страхові, банківські послуги.

Провідні експортери та імпортери в світовій торгівлі послугами в 2008 р. представлені в табл. 6.11.

Таблиця 6.11

**Основні країни-експортери та країни - імпортери
у світовій торгівлі послугами**

Експортери	Обсяг, млрд дол.	Частка, %	Імпортери	Обсяг, млрд дол.	Частк а, %
1. США	521,4	13,8	1. США	367,9	10,5
2. Велика Британія	283,0	7,5	2. Німеччина	283,0	8,1
3. Німеччина	241,6	6,4	3. Велика Британія	196,2	5,6
4. Франція	160,5	4,2	4. Японія	167,4	4,8
5. Китай	146,4	3,9	5. Китай	158,0	4,5
6. Японія	146,4	3,9	6. Франція	139,4	4,0
7. Іспанія	142,6	3,8	7. Італія	131,7	3,8
8. Італія	121,9	3,2	8. Ірландія	106,2	3,0
9. Індія	102,6	2,7	9. Іспанія	104,3	3,0
10. Нідерланди	101,6	2,7	10. Корея	91,8	2,6
11. Ірландія	99,2	2,6	11. Нідерланди	90,8	2,6
12. Гонконг	92,3	2,4	12. Канада	86,6	2,5
13. Бельгія	86,1	2,3	13. Індія	83,6	2,4
14. Сінгапур	82,9	2,2	14. Бельгія	81,9	2,3
15. Швейцарія	75,2	2,0	15. Сінгапур	78,9	2,3
16. Корея	74,1	2,0	16. Російська Федерація	74,6	2,1
17. Данія	72,0	1,9	17. Данія	62,3	1,8
18. Швеція	71,6	1,9	18. Швеція	54,3	1,6
19. Люксембург	68,9	1,8	19. Таїланд	46,3	1,3
20. Канада	64,8	1,7	20. Гонконг	45,8	1,3
21. Австрія	61,7	1,6	21. Австралія	45,5	1,3
22. Російська Федерація	50,7	1,3	22. Бразилія	44,4	1,3
23. Греція	50,4	1,3	23. Норвегія	43,9	1,3
24. Австралія	45,6	1,2	24. ОАЕ	42,8	1,2
25. Норвегія	45,6	1,2	25. Австрія	42,6	1,2
26. Польща	35,3	0,9	26. Люксембург	40,7	1,2
27. Туреччина	34,5	0,9	27. Швейцарія	36,6	1,0
28. Тайвань	33,6	0,9	28. Саудівська Аравія	34,6	1,0
29. Таїланд	33,4	0,9	29. Тайвань	33,6	1,0
30. Малайзія	29,3	0,8	30. Польща	29,9	0,9
Усього (світ)	3780,0	100,0	Усього (світ)	3490,0	100,0

У структурі світового експорту послуг у 2009 р. половина його вартісного обсягу припадає на міжнародні транспортні послуги (23,0%) і міжнародні приватні (туризм) і ділові (відрядження) поїздки (27,0%).

Частка транспортних послуг та поїздок у загальному обсязі торгівлі послугами за регіонами світу наведена в табл. 6.12.

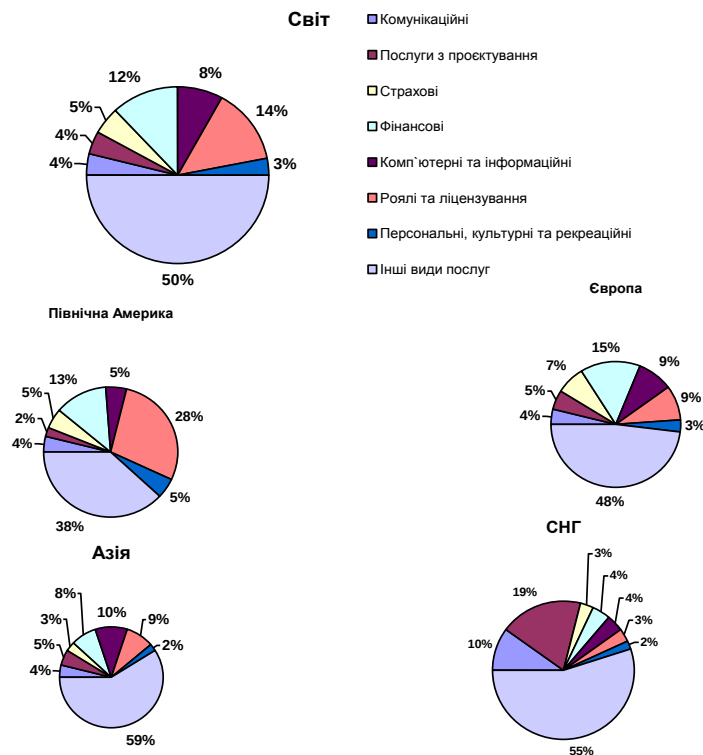
Таблиця 6.12

Частка транспортних послуг та поїздок в експорті та імпорті послуг окремих регіонів світу (%)

Експорт			Імпорт	
Транспортні послуги	Поїздки		Транспортні послуги	Поїздки
17	30,2	Північна Америка	28,8	27,2
24,3	47,2	Південна та Центральна Америка	36,7	24,0
22,8	26,8	Європа	23,4	28,5
22,8	25,7	ЄС	22,8	28,1
24,7	49,7	Африка	41,5	19,7
28,1	25,4	Азія	34,7	25,1

Джерело: [http://www.wto.org]

Структуру експорту решти послуг за регіонами світу та напрямками ілюструє рис. 6.1.



Джерело: http://www.wto.org

Рис. 6.1. Структура експорту послуг (за винятком транспортних послуг та поїздок) у 2005 р.

Для світового ринку послуг характерною рисою є розвиток швидкими темпами ринку фінансових послуг. Так, протягом найближчих 15 років, як вважають експерти “Mercer Oliver Wyman”, темпи приросту сектора світових фінансових послуг значно прискоряться і до 2020 р. його частка становитиме майже 10% світового ВВП. Загальний обсяг доходів сектора світових фінансових послуг збільшиться в 3 рази (з 2 трлн до 6 трлн дол до 2020 р.)

Доходи сектора фінансових послуг у країнах Північної Америки та країнах Західної Європи будуть зростатимуть на 5,5% щорічно. В інших регіонах цей показник буде зростати ще вищими темпами (наприклад, у Росії, Бразилії, Індії та Китаю він зростатиме удвічі швидше, ніж в інших країнах світу). Менше сприятливою буде ситуація на ринку фінансових послуг країн Латинської Америки та Африки.

Останніми роками спостерігається зменшення обсягу імпорту між країнами ЄС, що відображає зміцнення торговельних зв'язків ЄС з іншими країнами.

Слід відзначити, що загальноєвропейський ринок послуг ще не створено. Причиною цього є наявність численних національних бар'єрів у цій сфері, починаючи від створення нової компанії, що регулюється різними правовими нормами, до встановлення продажних цін, на рівень яких впливають різні податкові режими.

Відсутність єдиного ринку ЄС породжує ряд негативних моментів.

По-перше, у зв'язку з тим, що роль послуг у сукупному валовому продукті країн ЄС досягає 70 %, проблеми, з якими зіштовхуються певні компанії, впливають на економіку регіону в цілому.

По-друге, компанії, особливо дрібні, не мають можливості для розширення ринків збуту своєї продукції і несуть додаткові витрати.

По-третє, для споживачів утруднюється доступ до більш кваліфікованих і дешевих послуг, котрими вони б змогли скористатися в умовах загальноєвропейської конкуренції між компаніями.

По-четверте, постачальники послуг зазнають складностей у проведенні рекламних компаній всередині ЄС, а також існують численні бюрократичні формальності при укладанні контрактів на роботу і різні ставки непрямих податків.

Країни, що розвиваються, на ринку послуг пропонують послуги з тих секторів, у яких є потенціал розвитку експортної торгівлі. Наприклад, фінансові, телекомунікаційні, будівельні, медичні й інші сектори. Велика кількість цих країн значною мірою залежить від імпорту послуг, від лібералізації якого отримують переваги, їх імпорт послуг постійно зростає, оскільки продуктивність промисловості тісно пов'язана з доступними і недорогими фінансовими, комп'ютерними та інформаційними послугами. Підприємства в пошуках іноземних ринків мають витрачати значно більше, ніж раніше, на маркетингові та наукові дослідження, рекламу тощо.

Технологічний прогрес у галузі комунікацій дає постачальникам, які були раніше прив'язані до національних ринків, можливість діяти на міжнародній арені. Банки і страхові компанії, застосовуючи факсимільний зв'язок, електронну пошту можуть діяти значно ефективніше. За допомогою сучасних інформаційних технологій архітектори, інженери можуть передавати свої проекти і наглядати за ходом будівництва з тисячокілометрової відстані.

Міжнародні транспортні послуги

Міжнародний транспорт – це послуги всіх видів транспорту з переміщення предмета транспортної операції, що надаються резидентами однієї країни резидентам іншої країни.

Спектр транспортних послуг широкий. Послуги класифікуються залежно від:

- виду транспорту: водний (морський, річковий); наземний (залізничний, автомобільний); повітряний (авіаційний); космічний; трубопровідний;
- предмета транспортної операції (вантаж, пасажир, багаж);
- транспортної характеристики товару: сухий (вугілля, руда), насипний (зерно, цемент), штучний, наливний (нафта, рослинні олії);
- періодичності перевезення (регулярні і нерегулярні);
- порядку проходження кордону (перевантажувальні і без перевантажувальні);
- виду транспортно-технологічної системи (контейнерна, поромна, ліхтерна й ін.);
- виду повідомлення (пряме, непряме та ін.);
- географічних районів перевезення (міждержавні, міжконтинентальні) [55, с. 106].

Транспортні послуги розрізняються за такими категоріями:

- пасажирські перевезення;
- вантажні перевезення;
- послуги з оренди суден (морських, річкових, повітряних), наземного транспорту з командою та оператором;
- послуги з лагодження та ремонту транспорту;
- маневрові послуги (для залізничного транспорту);
- послуги щодо спуску на воду та буксирування (для морського та річкового транспорту);
- допоміжні послуги (послуги з оброблення вантажів, зі зберігання, упаковки/розпаковки, навігації, лоції, техобслуговування, комісійні платежі тощо).

На обсяги міжнародної торгівлі можуть істотно впливати транспортні витрати. Транспортні витрати (витрати на доставку товару від виробника до

споживача, що включають вартість фрахту, страхування, навантаження/розвантаження, упакування/розпакування й інші супутні витрати) бувають настільки великими, що роблять експорт і імпорт товарів не вигідними, тобто перетворюють товари з «ринкових» у «неринкові». Це призводить до зниження обсягів торгівлі, рівня спеціалізації країн, розмірів виграшу від торгівлі.

Головне місце на ринку транспортних послуг посідають морські перевезення, на які припадає 80% усього вантажообігу світової торгівлі.

Обсяг міжнародних морських перевезень щорічно зростає на 3,9%. Показником розвитку ринку морських перевезень є сумарна вантажопідйомність. Так, у 1990р. цей показник становив 658,4 млн т. дедвейт, у 1997р. — 780, у 2006 р. — 880, у 2009 р. — 960 млн т дедвейт [55, с. 107].

Понад $\frac{3}{4}$ світових морських вантажоперевезень становлять частку 25 країн, при цьому 5 найбільших країн (США, Німеччина, Японія, Велика Британія і Франція) контролюють майже 40 % вантажообігу і 30 % наявного тоннажу [<http://www.wto.org>].

Міжнародні поїздки	Значну частину світового ринку послуг посідають послуги, пов'язані з міжнародними поїздками.
-------------------------------	--

Міжнародні поїздки розглядаються в міжнародній торгівлі як міжнародні економічні операції і являють собою товари і набір послуг, які здобуваються мандрівниками за рубежом, якщо вони знаходяться там менше року і вважаються нерезидентами.

Серед мандрівників розрізняють туристів, тобто мандрівників, що провели одну і більше ночей у країні відвідування, і екскурсантів, тобто мандрівників, що провели за кордоном менше ніж 24 години.

Міжнародні поїздки поділяються на:

- ділові поїздки, до яких відносяться всі особисті витрати мандрівників, що знаходяться за кордоном у справах, на оплату товарів і послуг. При цьому витрати, вчинені мандрівником від імені і за рахунок організації, що відряджає, у ділові поїздки не включаються;
- особисті поїздки, до яких відносяться всі особисті витрати мандрівників, що знаходяться за кордоном в особистих справах, на оплату товарів і послуг (послуги готелів, ресторанів, бюро подорожей, екскурсійних бюро, пов'язані з відпочинком, подарунками й іншими товарами, придбаними і вивезеними з відвідуваної країни). При цьому витрати, пов'язані з перевезенням мандрівників за кордон і назад, в особисті поїздки не включаються. Вони включаються в послуги пасажирського транспорту [23, с. 275].

Найшвидше розвиваються ділові поїздки, їх темпи вдвічі перевищують інші види туризму, що пов'язано з інтернаціоналізацією бізнесу.

Особливістю туристичних послуг як товару є те, що більша їх частина виробляється з мінімальними витратами на місці і, як правило, без використання національної валюти.

У 2010 р. темп зростання турпотоків на світовому турринку становив 104%, у т.ч. в Європі - 104%, в Азії - 107%, в Америці - 103%, Африці - 105%, на Близькому Сході - 108% [<http://www.tourprom.ru/news/8400/>].

Приблизно $\frac{3}{4}$ послуг у сфері міжнародних поїздок надається розвинутими країнами, $\frac{1}{4}$ - країнами, що розвиваються, і країнами з перехідною економікою.

Сучасний світовий ринок послуг являє собою цілісну систему, що складається з таких підсистем, як транспортні, туристичні, фінансові, будівельні, страхові та інші послуги. Вони тісно взаємопов'язані між собою, чутливі до ринкових змін, причиною яких є постійні коливання в попиті та пропозиції послуг на ринку, характеризуються високою швидкістю обороту капіталу, що пов'язані з коротким виробничим циклом у сфері послуг, а також постійним зростанням асортименту.

6.5 Зовнішня торгівля України товарами та послугами

Зовнішня торгівля товарами

Україна належить до групи країн, які високозалежні від міжнародної торгівлі (її зовнішньоторговельна квота дорівнює 51,1%).

У 2009 р. зовнішньоторговельні операції з товарами Україна здійснювала з партнерами із 211 країн світу.

Обсяг експорту зовнішньої торгівлі товарами становив 39,703 млрд дол. США, обсяг імпорту – 45,435 млрд дол. Однак внаслідок світової фінансової кризи темпи зростання як експорту, так і імпорту значно знизилися. Головні торгові партнери України в 2009 р. показані в табл. 6.13.

Таблиця 6.13

Основні країни партнери України в експорті та імпорті товарів

Країни	Експорт			Країни	Імпорт		
	Вартість, тис. дол. США	у % до 2008р.	частка в загальному обсязі, %		Вартість, тис. дол. США	у % до 2008р.	Частка в загальному обсязі, %
Російська Федерація	8495072,3	54,0	21,40	Російська Федерація	13235774,4	68,2	29,13
Туреччина	2126526,4	45,9	5,36	Німеччина	3852129,1	53,8	8,48
Китай	1434404,7	262,0	3,61	Китай	2734257,1	48,8	6,02

Казахстан	1418429,7	77,4	3,57	Польща	2170311,2	50,7	4,78
Білорусь	1258938,2	59,8	3,17	Казахстан	2033942,1	65,2	4,48
Німеччина	1248125,7	67,9	3,14	Білорусь	1692833,9	60,3	3,73
Італія	1227560,5	42,2	3,09	Узбекистан	1640771,1	77,5	3,61
Польща	1213109,5	51,9	3,06	Італія	1139755,2	46,9	2,51
Індія	1152457,0	114,6	2,90	Франція	971500,6	57,7	2,14
Єгипет	1013336,4	65,0	2,55	Туреччина	952243,6	48,8	2,10
Іран, Ісламська Республіка	755820,1	88,0	1,90	Туркменістан	718288,5	12,8	1,58
Сирійська Арабська Республіка	753297,8	72,6	1,90	Угорщина	678320,9	52,9	1,49
Угорщина	730223,1	53,4	1,84	Нідерланди	677540,1	52,8	1,49
Ліван	694099,1	204,2	1,75	Чеська Республіка	622148,8	45,2	1,37
Молдова	693621,2	59,2	1,75	Австрія	612206,8	59,4	1,35
Корея, Республіка	562677,4	89,9	1,42	Сполучене Королівство	651103,1	47,3	1,43
Віргінські Острови, Британські	378527,0	43,9	0,95	Корея, Республіка	567640,2	27,7	1,25
Йорданія	474486,0	47,5	1,20	Японія	519505,9	18,6	1,14
Ізраїль	393597,2	85,0	0,99	Румунія	488119,5	41,7	1,07
Об'єднані Арабські Емірати	318628,1	35,4	0,80	Індія	476788,7	73,4	1,05
Решта країн світу	13359946	-	33,65	Решта країн світу	9000378,4	-	19,81
Усього	39702883,3	59,3	100	Всього	45435559,2	53,1	100

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua.]

Серед головних партнерів в експорті зросли поставки тільки до Китаю, Індії, Лівану. Імпортні поставки найбільших країн-партнерів зменшилися.

Серед регіонів світу в експорті лідирує СНД та Азія (39,9 та 30,5%), а в імпорті – СНД та Європа (43,34 та 35,73%) (табл. 6.14).

Таблиця 6.14
Зовнішня торгівля України товарами по регіонах світу у 2009 р.

	Експорт			Імпорт			Сальдо
	Вартість тис.дол США	у % до 2008р.	частка в загаль- ному обсязі, %	Вартість Тис.дол США	у % до 2008р	частка в загаль- ному обсязі, %	
Всього	39702883,3	59,3	100	45435559,2	53,1	100	-5732675,9
Країни СНД	13473894,8	58,2	33,94	19692666,1	59,0	43,34	-6218771,3

Європа	10269594,2	52,0	25,87	16233790,4	53,3	35,73	-5964196,2
Азія	12131818,3	76,4	30,56	6540951,6	42,2	14,40	5590866,7
Африка	2628600,7	67,4	6,62	617592,6	39,6	1,36	2011008,1
Америка	1124437,0	27,1	2,83	2197967,1	52,5	4,84	-1073530,1
Австралія і Океанія	21607,2	33,8	0,05	149420,8	34,6	0,33	-127813,5
Інші країни світу	52931,10	-	0,13	3170,60	-	0,01	49760,5

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua.]

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

Товарна структура зовнішньої торгівлі в 2009 р. має чітко виражений сировинний характер (табл. 6.15).

Таблиця 6.15
Товарна структура експорту та імпорту України у 2009 р.

Основні товарні групи	Частка в експорті, %	Частка в імпорті, %
Недорогоцінні метали та вироби з них	32,3	5,9
Мінеральні продукти	9,8	34,5
Сільськогосподарська продукція	18,7	6,4
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	7,7	17,6
Машини, устаткування та механізми	13,3	15,3
Дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння, дорогоцінні метали та вироби з них	0,2	0,4
Текстиль, взуття, головні убори, шкіряна, хутряна сировина	2,6	4,0
Продукція деревообробної та целюлозної промисловості	3,7	3,6
Готові харчові продукти	5,3	4,5
Різні товари і вироби	1,5	2,5
Транспортні засоби та шляхове обладнання	4,0	4,8

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua.]

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

Основні статті експорту української продукції до економічних союзів:

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

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

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

Здає свої позиції в експорті товарів машинобудівна галузь. Її частка в обсязі експорту зменшилася до 13,3%. Це значною мірою пов'язано зі скороченням попиту на дану категорію продукції українських підприємств з боку її традиційних споживачів у Росії та в ряді країн СНД.

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

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

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

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

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

Про рівень конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку свідчать дані табл. 6.16.

Таблиця 6.16

**Оцінка рівня конкурентоспроможності України
за окремими галузями**

Галузь	Кількість країн- експортерів	Місце України серед країн- експортерів	Лідери на ринку даної галузі
1. Транспортні засоби	87	45	Франція, Німеччина, Республіка Корея
2. Хімікати	123	38	Німеччина, Нідерланди, Бельгія й Люксембург, Сінгапур
3. Неелектронна продукція машинобудування	93	49	Німеччина, Італія, Швеція, Швейцарія
4. Засоби інформатики	68	52	Японія, Республіка Корея, Сінгапур, Ірландія
5. Комплектуючі до електронної техніки	87	61	Німеччина, Франція, Японія, Італія
6. Мінеральна сировина	144	43	Австралія, Велика Британія, ПАР, Росія
7. Базова продукція обробної промисловості	124	21	Німеччина, Швеція, Італія, Японія
8. Інша продукція обробної промисловості	122	74	Німеччина, Нідерланди, Швейцарія, Японія
9. Неперероблені товари продовольчого призначення	168	51	Нідерланди, Франція, Австралія, Данія
10. Продукція харчової промисловості	141	54	Нідерланди, Франція, Данія, Бельгія й Люксембург
11. Продукція лісового комплексу	115	56	Швеція, Фінляндія, Австрія, Малайзія
12. Одяг	118	56	Італія, Китай, Португалія, Республіка Корея
13. Текстиль	112	78	Італія, Німеччина, Республіка Корея, Бельгія й Люксембург
14. Вироби із шкіри	82	53	Італія, Тайвань, Республіка Корея, Бельгія й Люксембург.

Джерело: [www.wto.org]

Зовнішня торгівля послугами

В Україні у 2005-2008 рр. постійно зростали обсяги зовнішньої торгівлі послугами, але у 2009 р. вони знизилися: темп росту експорту порівняно з 2008 р.

становив 81,1% , імпорту – 79,9%. Зовнішньоторговельні операції з послугами здійснюються зі 209 країнами світу.

Головні торгові партнери України в торгівлі послугами наведені в табл. 6.17.

Таблиця 6.17

Основні країни партнери України в експорті та імпорті послуг у 2009 р.

Країни	Експорт			Країни	Імпорт		
	Вартість, тис. дол. США	у % до 2008р.	частка в загальному обсязі, %		Вартість, тис. дол. США	у % до 2008р.	частка в загальному обсязі, %
Російська Федерація	3452191,6	89,6	36,26	Російська Федерація	652017,6	72,9	12,61
Сполучене Королівство	538453,2	77,5	5,66	Австрія	226300,4	67,8	4,38
Сполучені Штати Америки	441454,9	79,5	4,64	Кіпр	668281,4	101,0	12,93
Кіпр	457721,4	71,8	4,81	Сполучене Королівство	641162,3	74,2	12,40
Німеччина	369488,5	67,5	3,88	Німеччина	362864,6	70,9	7,02
Швейцарія	301129,1	48,7	3,16	Сполучені Штати Америки	302327,3	70,9	5,85
Віргінські Острови, Британські	247077,0	91,3	2,60	Франція	301511,8	107,8	5,83
Бельгія	228540,6	96,1	2,40	Віргінські Острови, Британські	26737,2	54,2	0,52
Туреччина	175870,9	88,3	1,85	Бельгія	228102,2	88,4	4,41
Австрія	162987,7	62,4	1,71	Австрія	226300,4	67,8	4,38
Канада	134029,3	111,2	1,41	Туреччина	177856,4	78,5	3,44
Італія	120201,1	72,5	1,26	Швеція	129340,1	88,5	2,50
Нідерланди	118080,3	72,9	1,24	Нідерланди	125508,9	94,3	2,43
Панама	115930,6	100,4	1,22	Польща	114860,5	49,8	2,22
Естонія	108085,8	57,0	1,14	Бельгія	67032,7	84,9	1,30
Мальта	103799,3	178,2	1,09	Чеська Республіка	66204,6	95,2	1,28
Казахстан	95858,9	84,8	1,01	Норвегія	5648,6	82,4	0,11
Франція	86537,1	70,0	0,91	Македонія, колишня Югославська Республіка	50046,7	429,9	0,97
Білорусь	84821,6	68,8	0,89	Канада	50119,5	151,3	0,97
Греція	83061,2	59,1	0,87	Італія	48074,3	88,3	0,93
Інші	2095437,2	-	22,01	Інші	698506,1	-	13,51
Усього	9520757,3	81,1	100	Усього	5168803,6	79,9	100

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua.]

Із загального обсягу експорту послуг 46% становлять послуги до країн СНД та 23% – до країн ЄС. Російська Федерація залишається основним партнером з країн СНД (36,26% обсягу всіх наданих послуг). Обсяг експорту послуг зріс тільки до Мальти, Канади та Панами.

Найбільшими імпортерами послуг у 2009 р. були Російська Федерація, США та Кіпр. Суттєво збільшився обсяг імпортованих послуг з Франції (430%) та Білорусії (151,3%).

Товарну структуру послуг за 2009 р. ілюструють дані табл. 6.18.

Таблиця 6.18

Структура експорту-імпорту послуг

Види послуг	Експорт			Імпорт		
	тис.дол. США	% до загаль- ного обсягу	у % до 2008р.	тис.дол. США	% до загаль- ного обсягу	у % до 2008р.
Послуги – всього	9520757,3	100,0	81,1	5168803,6	100,0	79,9
Транспортні послуги	6256533,2	65,7	81,9	981112,3	19,0	59,2
Подорожі	298260,9	3,1	60,5	282468,5	5,5	66,3
Послуги зв'язку	320513,6	3,4	96,9	152058,7	2,9	105,9
Будівельні послуги	123128,5	1,3	93,9	157800,7	3,1	148,3
Страхові послуги	80186,5	0,8	41,9	124089,7	2,4	66,7
Фінансові послуги	369934,5	3,9	76,0	1318907,0	25,5	90,0
Комп'ютерні послуги	277929,8	2,9	102,8	156468,4	3,0	66,0
Роялті та ліцензійні послуги	14589,2	0,2	36,9	250053,3	4,8	87,1
Інші ділові послуги	94984,3	1,0	68,1	156841,1	3,0	97,4
Різні ділові, професійні та технічні послуги	1210188,1	12,7	78,5	884656,6	17,1	78,8
Послуги приватним особам та послуги в галузі культури та відпочинку	30769,8	0,3	60,9	143481,1	2,8	78,1
Державні послуги, які не віднесені до	14904,5	0,2	335,0	515579,6	10,0	112,9

інших категорій						
Послуги з ремонту	428834,4	4,5	100,7	45286,6	0,9	129,6

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua.]

Найбільша частка в загальному обсязі українського експорту припадала на транспортні (65,7%), різні ділові, професійні та технічні послуги (12,7%), послуги з ремонту (4,5%). Найбільшого зростання досягли комп'ютерні, державні послуги та послуги з ремонту.

Найбільшу частку в загальному обсязі імпорту послуг становили транспортні (19%) та фінансові послуги (25,5%). Найшвидшими темпами зростає імпорт будівельних (148,3%) та ремонтних (129,6%) послуг.

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

Україна має перспективи для розвитку таких секторів послуг, як:

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

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

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

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність систем класифікації товарів?
2. Які бувають ціни у світовій торгівлі та які ознаки світової ціни?

3. Які особливості світових ринків промислових товарів, продовольчих товарів, сільськогосподарської сировини, руд та металів, палива?
4. Що таке послуги і в чому їх відмінності від товарів?
5. Які існують класифікації послуг?
6. Які розрізняють способи здійснення міжнародної торгівлі послугами?
7. Охарактеризуйте стан міжнародної торгівлі послугами.
8. У чому специфіка зовнішньої торгівлі України товарами та послугами?

РОЗДІЛ 2. МІЖНАРОДНИЙ РУХ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА

Глава 7. Міжнародний рух капіталу

Ключові поняття:

Міжнародний рух капіталу, форми міжнародного руху капіталу, прямі іноземні інвестиції, форми прямих іноземних інвестицій, приймаюча країна, країна-інвестор, міжнародні портфельні інвестиції, міжнародний інвестиційний портфель, міжнародний рух позичкового капіталу, міжнародний кредит, міжнародні позики, міжнародна заборгованість, зовнішній борг, реструктуризація боргу.

7.1. Сутність та форми міжнародного руху капіталу

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

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

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

Ефективність міжнародного переміщення капіталу покажемо на прикладі двокрайньої моделі ринку капіталу (рис.7.1) [23, с. 299; 71, с. 347].

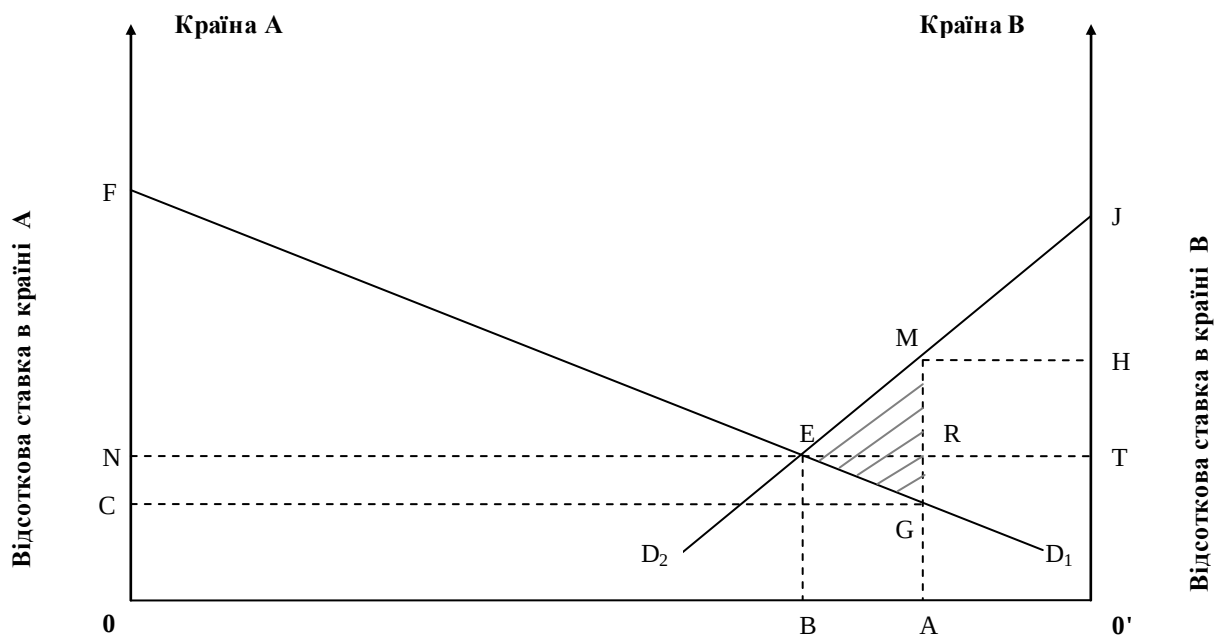


Рис.7.1. Двокраїнова модель ринку капіталу

Припустимо, що світ складається з країни А та країни В, а їх загальний капітал дорівнює OO' (капітал країни А - OA , капітал країни В - $O'A$). Зростання обсягу виробництва (у вартісному виразі) залежно від вкладених інвестицій у країні А показано прямою D_1 , у країні В – прямою D_2 . В умовах відсутності міжнародного руху капіталу країна А весь свій капітал використовує в національних рамках, і одержує доход на капітал (відсоток) у розмірі OC . Обсяг виробництва країни А завдяки використанню цього капіталу являє собою площу фігури $OFGA$, прибуток власників капіталу дорівнює площі фігури $OCGA$. Решта (CFG) є доходом власників інших факторів виробництва (земля, праця). Країна В в аналогічних умовах одержує доход $O'H$. Її обсяг виробництва дорівнює площі фігури $O'JMA$, доход власників капіталу складає $O'HMA$, а площа фігури HJM є доходом власників інших факторів виробництва.

Тепер розглянемо ситуацію з вільним міжнародним переміщенням капіталу. Оскільки прибутковість інвестицій у країні В вище ($O'H'$), ніж у країні А (OC), капітал у розмірі AB переміщується із країни А в країну В, внаслідок чого норма доходу від капіталу вирівнюється і опиняється на рівні BE , тобто $ON=O'T$. Отже, загальний обсяг виробництва в країні А становитиме $OFERA$: за рахунок залишеного в країні капіталу - $OFEB$ і за рахунок іноземних інвестицій у країну В – $ABER$. Цей сукупний продукт більше первісного на площу фігури $ERGA$. Загальний доход власників капіталу збільшується до $ONRA$, а доходність від інших факторів виробництва зменшується до NFE .

Приплив капіталу AB в країну В приводить до зниження прибутковості від капіталу з $O'H$ до $O'T$. Однак завдяки інвестуванню як свого капіталу, так і інвестиціям з країни А, відбувається зростання

внутрішнього обсягу виробництва з О'ІМА до О'ІЕВ. Із суми сукупного загального продукту, який дорівнює АВЕМ, на частку іноземних інвесторів припадає АВЕР. Чистий зріст доходу країни В у сукупному загальному продукті дорівнює площі фігури ЕМР. Загальний дохід власників капіталу країни В знижується з О'НМА до О'ТРА, а доходи власників інших факторів виробництва зростають з НІМ до ТІЕ.

З точки зору усього світу, в результаті міжнародного переміщення капіталу сукупний обсяг виробництва збільшився з OFGA + О'ІМА до OFEB+O'BEJ, тобто на розмір площі фігури GEM. При цьому ERG належить країні А, оскільки вона більш ефективно використовує свій капітал внаслідок інвестування в країну В, а EMR належить країні В, оскільки вона збільшує інвестуємий капітал у результаті припливу інвестицій з країни А.

Таким чином, міжнародне переміщення капіталу сприяє зростанню сукупного світового виробництва продукції за рахунок більш ефективного використання ресурсів.

Конкретні форми міжнародного переміщення капіталу розрізняються за такими ознаками:

- за джерелами походження капіталу;
- за характером використання капіталу;
- за строками вкладання капіталу;
- за метою вкладання капіталу [41, с. 125].

За джерелами походження капітал поділяється на офіційний і приватний.

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

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

За характером використання капітал поділяється на підприємницький капітал та позичковий капітал.

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

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

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

короткостроковий капітал: вкладання капіталу строком менше

року. **Головним чином у формі торговельних кредитів. СНЯТЬ**

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

За метою вкладання капітал поділяється на прямі та портфельні інвестиції:

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

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

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

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

7.2. Прямі іноземні інвестиції

Сутність прямих іноземних інвестицій

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

- прямі іноземні інвестиції — це реальні інвестиції, які, на відміну від портфельних, не є чисто фінансовими актами, що виражені в національній валюті. Вони здійснюються у підприємства, землю та інші капітальні товари;
- прямі іноземні інвестиції, на відміну від портфельних, звичайно забезпечують управлінський контроль над об'єктом, в який інвестовано капітал.

До виникнення транснаціональних корпорацій (ТНК) всі приватні іноземні інвестиції були в основному "портфельними". З появою ТНК (тобто підприємств, що є власниками або контролюють виробництво товарів та послуг за межами країни, в якій вони базуються)¹ частина міжнародного руху капіталу набуває форми ПІІ.

ПІІ — це різновид іноземних інвестицій, призначених для виробництва і забезпечення контролю над діяльністю підприємств завдяки

¹ Докладніше про транснаціональні корпорації йтиметься в главі 9

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

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

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

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

Прямі іноземні інвестиції становлять основу панування ТНК на світовому ринку. Вони дозволяють транснаціональним корпораціям використовувати підприємства в зарубіжних країнах для виробництва і збуту продукції і швидко розповсюджувати нові товари і нові технології в міжнародному масштаб тим самим підвищуючи свою конкурентоспроможність. Для них ПІІ мотивовані в кінцевому підсумку прибутком.

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

Маркетингові чинники є основними в зростанні ПІІ. ТНК потребують розширення ринку для підтримання або збільшення своїх продаж. Однак навіть достатньо місткий внутрішній ринок встановлює межі зростання. Обмеженість продуктової диверсифікації розмірами внутрішнього ринку робить необхідною географічну диверсифікацію

виробництва: організацію виробництва за рубежом, придбання зарубіжних фірм, встановлення контролю над ними.

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

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

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

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

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

Загальне відношення у світі до зарубіжних інвестицій та до їх наступного розвитку може бути визначене як двоїсте. Визнаючи вигідність

ПІІ в короткостроковому плані, майже всі країни, побоюючись підризу контролю над національними економічними ресурсами і суверенітету країни, обмежують іноземну власність у ключових секторах економіки.

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

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

Структуру основних чинників прямих іноземних інвестицій можна подати так.

Основні чинники прямих іноземних інвестицій

Маркетингові чинники : 1) розмір ринку, 2) зростання ринку, 3) прагнення утримати частину ринку, 4) прагнення добитися успіху в експорті материнської компанії, 5) необхідність підтримувати тісні контакти з покупцями, 6) незадоволеність існуючим станом ринку, 7) експортна база, 8) слідування за покупцями, 9) слідування за конкуренцією.

Торговельні обмеження: 1) торговельні бар'єри, 2) надання місцевими покупцями переваги вітчизняним продуктам.

Вартісні чинники: 1) прагнення бути-ближче до джерел постачання, 2) наявність трудових ресурсів, 3) наявність сировини, 4) наявність капіталу і технологій, 5) низька вартість праці, 6) низька вартість інших витрат виробництва, 7) низькі транспортні витрати, 8) фінансові та інші стимули з боку уряду, 9) більш сприятливі рівні цін.

Інвестиційний клімат: 1) загальне ставлення до іноземних інвестицій, 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.

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

Дані аналізу створюють 10 основних чинників, що дають змогу оцінити потенційні можливості країни як приймаючої ПІІ або так званий конкурентний потенціал країни. Ці чинники охоплюють:

- динаміку економіки (економічного потенціалу);
- виробничу потужність промисловості;
- динаміку ринку;
- фінансову допомогу з боку уряду;
- людський капітал;

- престиж держави;
- забезпеченість сировиною;
- орієнтацію на зовнішній ринок (експортні можливості);
- інноваційний потенціал;
- громадську стабільність.

Кожний з перелічених 10 чинників включає в себе систему конкретних показників. Наприклад, при оцінці людського капіталу швейцарські експерти запропонували використати 36 показників, які включають: чисельність населення та її динаміку; загальний рівень безробіття; міграцію робочої сили в цілому, у тому числі висококваліфікованої; рівень професійної підготовки; мотивацію найманих працівників та їх мобільність; менеджмент та його професійну адаптацію; рівень заробітної плати; державні витрати на освіту на душу населення; рівень робочої сили з вищою освітою; випуск періодичних видань; систему охорони здоров'я тощо.

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

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

Форми ПІІ

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

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

Технологічний трансфер означає не лише появу на ринку нового устаткування, й володіння технікою виконання операцій на ньому. В галузях промисловості, в яких роль інтелектуальної власності істотна, таких як фармакологія, освіта, медицина, наукові дослідження, доступ до ресурсів

¹ Найбільш ймовірною причиною розповсюдження цієї форми є побоювання експортації

і розробок материнської компанії приводить до отримання вигод, можливо, таки, що набагато переважають ті, які могли бути отримані внаслідок вливання капіталу. Це пояснює інтерес багатьох урядів до того, щоб ТНК розміщували науково-дослідні центри (потужності) в їх країнах. Інтегральною частиною технологічного трансферу є менеджерські здібності, які виступають найбільш значним компонентом ПП.

До принципів технологічного трансферу звичайно відносять:

1. Корисність відповідної технології.
2. Сприятливі соціальні й економічні умови, що забезпечують її передавання.
3. Готовність і здатність приймаючої сторони використати і пристосувати,(адаптувати) технологію.

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

Технологічний трансфер, ймовірно, зростає разом із зростанням індустріалізації, яка створюватиме не лише потребу в нових технологіях, а й ускладнюватиме процеси і технології в уже існуючих секторах економіки.

Наслідки прямих іноземних інвестицій

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

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

¹ Ці країни називають також «країнами базування»

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

Більшість — економістів поділяють думку, що потенційна вигідність ПІІ, найбільш очевидна для промислово розвинутих країн, виступають вони, в ролі інвесторів чи в ролі приймаючої країни. Як країни базування вони отримують доходи у формі відсотків, дивідендів, ліцензованих платежів та платежів за управлінські послуги, що збільшує можливість накопичення капіталу, кількість робочих місць, надходження податків до бюджету і т. ін. ПІІ для цих країн означають розширення експортних ринків, доступ до сировини та дешевої робочої сили, можливість реалізації специфічних переваг фірм-інвесторів в технології та управлінні, мінімізації оподаткування та, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності.

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

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

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

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

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

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

В сучасних умовах прямі іноземні інвестиції часто розглядаються в якості стабілізуючого фактора у період валютних криз у країнах, що розвиваються. Як правило, країна стає реципієнтом ПІІ, якщо у потенційних інвесторів відносно нього у довгостроковому плані сформувався позитивний імідж. Під впливом останнього та із урахуванням інвестиційного клімату здійснюються капіталовкладення у створення підприємств або розширення виробничих потужностей. Нетто-приплив ПІІ в країни, що розвиваються, у 90-х роках різко зріс, внаслідок чого прямі інвестиції стали домінуючим джерелом приватного фінансування з-за кордону, для країн даної групи. Ця позитивна тенденція продовжилась з 2000 р. до 2006, за винятком 2002-2003 рр., коли надходження ПІІ у Латинську Америку тимчасово скоротились внаслідок кризи в Аргентині [56, с. 5].

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

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

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

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

- 1) технологічна залежність;
- 2) порушення економічних планів;
- 3) культурні зміни;

4) втручання ТНК в діяльність уряду приймаючої країни.

Оскільки ППІ здебільшого сконцентровані у високотехнологічних виробництвах, то ТНК звичайно хочуть зосередити свої зусилля в галузі НДДКР, особливо у фундаментальних дослідженнях. Використовуючи технологічний трансфер, ТНК можуть надавати допомогу в економічному розвитку приймаючої країни, але можуть залишити її залежною від впроваджуваної технології (нової і над нової). Більше того, ППІ можуть сприяти "відпливу розумів" з приймаючих країн у дослідницькі центри країн базування. Багато країн пригнічені технологічним пануванням Сполучених Штатів і Японії і розглядають його як покарання на довгі роки. Наприклад, у Канаді на початок 80-х років склалась висока частка іноземної власності і контролю над національною економікою з боку іноземців (74%). При цьому не у високотехнологічних галузях, а у виробництві давно освоєних виробів і компонентів. Це спричинило "відплив мозків" до США, оскільки висококваліфіковані канадські спеціалісти не знаходили собі застосування. Канадський уряд був змушений стати на шлях скорочення іноземної участі в економіці, зробивши більш жорстким контроль над ППІ. Проведення такої політики призвело до зростання безробіття і спаду виробництва, але дало позитивні наслідки в галузі досліджень і розробок нових технологій канадськими фірмами. Багато країн однією з умов ППІ висувають вимогу розміщення дослідницьких центрів на їхній території. Західноєвропейські країни, наприклад, зосередили зусилля на фундаментальних дослідженнях у рамках так званого проекту "Єврика", який концентрує загальноєвропейські ресурси (державного та приватного секторів) на розвитку нових технологій.

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

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

Екстериторіальність ТНК, тобто поширення державою власних законів на іноземні підприємства своїх компаній, ускладнює контроль

приймаючої країни над бізнесом у її межах. Закони, що вимагають репатріації доходів або сплати податків з доходів, одержаних за кордоном, у країні базування ТНК, помітно знижують привабливість іноземних інвестицій.

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

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

- виграють: а) іноземні фірми-інвестори¹; б) робітники приймаючої країни (робочі місця); в) населення приймаючої країни від можливого збільшення соціальних послуг за рахунок податків на доходи від ПІІ.
- програють: а) робітники країни-інвестора, оскільки ПІІ означають експорт робочих місць; б) конкуруючі фірми приймаючої країни; в) платники податків країни-інвестора, оскільки прибутки ТНК складніше оподатковувати і уряди або перекладають недоодержану суму податкових надходжень на інших платників, або скорочують фінансовані за рахунок бюджету соціальні програми.

Загальний висновок економістів, що аналізують ПІІ, такий:

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

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

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

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

У країнах базування ТНК лобістський вплив цих корпорацій на

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

зовнішню політику урядів нерідко призводить до міжнародних воєнних конфліктів з метою захисту інтересів фірм-інвесторів, які не збігаються з інтересами нації в цілому.

Загальновідомо, що в глобальному масштабі ПІІ, обсяг яких у 2006 р. досяг 1,4 трлн. дол., відіграють позитивну роль, їх розподіл по країнах, секторах економіки, галузях промисловості великою мірою визначає структуру світового господарства, відношення між його окремими частинами [<http://www.interfax.kiev.ua>] ПІІ для ТНК є інструментом створення системи міжнародного виробництва, розміщеного в багатьох країнах, але контрольованого з одного центру.

Роль ПІІ в економіці України

Іноземні інвестиції відіграють важливу роль в будь-якій економіці, і українська не є винятком. Важливо, що вони не лише дозволяють певною мірою компенсувати дефіцит національних коштів, але й є провідником сучасних технологій виробництва та управління, своєрідною "перепусткою" на світові ринки товарів, капіталів та технологій. За даними Державного комітету статистики, на 1.01.2010 р. в економіку України іноземними інвесторами було вкладено 44410,4 млн дол. (табл. 7.1). Порівняно з 2008 р. обсяг надходжень ПІІ зріс на 15%.

Таблиця 7.1

Прямі іноземні інвестиції в Україну (наростаючим підсумком з початку інвестування)

Країна	Обсяг ПІІ у 2008 р. (млн дол. США)	% до підсумку	Обсяг ПІІ у 2009 р. (млн дол. США)	% до підсумку
Всього	38591,6	100,0	44 410,4	100,0
У тому числі				
Кіпр	8201,7	21,3	8593,2	19,3
Німеччина	6580,8	17,1	6613,0	14,9
Нідерланди	3814,2	9,9	4002,0	9,0
Австрія	2564,8	6,6	2604,1	5,9
Сполучене Королівство	2348,5	6,1	2375,9	5,2
Російська Федерація	2061,5	5,3	2674,6	5,9
Франція	1589,6	4,1	1640,1	3,6
США	1381,5	3,6	1387,1	3,0
Британські Віргінські острови	1340,5	3,5	1371,0	2,9
Швеція	1256,4	3,3	1272,3	2,7
Італія	921,0	2,4	856,0	1,8
Польща	862,5	2,2	853,2	1,8
Швейцарія	825,8	2,1	819,6	1,6
Угорщина	715,1	1,9	721,0	1,5
Інші країни	4127,7	10,6	4336,7	9,8

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

Найбільші обсяги інвестицій надійшли з Кіпру, Німеччини,

Нідерландів, Австрії та Російської Федерації, які забезпечили 55% загального обсягу прямих інвестицій в економіку України.

З країн ЄС надійшло 4 016,8 млн дол. (71,3% загального обсягу), з країн СНД - 1 064,7 млн дол. (18,9%), з інших країн світу - 553,1 млн дол. (9,8%). В той же час капітал нерезидентів зменшився на 941 млн дол.

Найбільші обсяги іноземних інвестицій вкладаються в ті сфери економіки, які гарантують швидке обернення капіталу. Інвестиційно привабливими в Україні залишаються підприємства оптової торгівлі та посередництва у торгівлі (15,0% загального обсягу інвестицій), підприємства харчової промисловості та переробка сільськогосподарської продукції 14,8%, машинобудування - 9,0%, транспорт і зв'язок - 8,0% (рис. 7.2) [<http://www.ukrstat.gov.ua>].

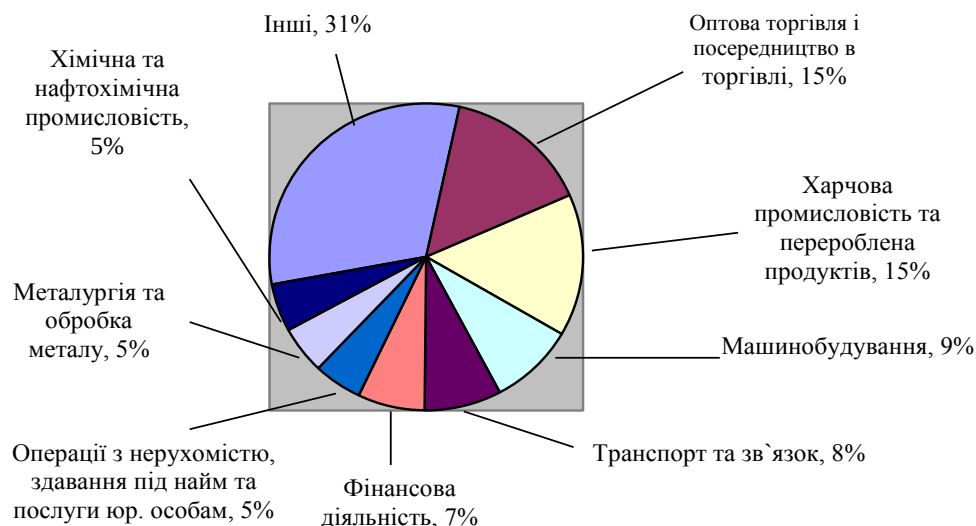


Рис. 7.2. Галузевий розподіл прямих іноземних інвестицій в Україні

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

- одержання високої норми прибутку при створенні виробництв по випуску продукції, дефіцитної в Україні, чи ціни на яку в Україні значно вищі від світових;
- використання факторів виробництва, ціна яких в Україні нижча від світової: порівняно дешева (але кваліфікована) робоча сила, низька ціна на деякі види сировини;
- використання порівняно багатих родовищ корисних копалин та інших природних ресурсів, розроблення яких в Україні дешевше,

- ніж в інших країнах;
- залучення українських підприємств у технологічні ланцюжки іноземних компаній, що звичайно досягається придбанням українських постачальників сировинних ресурсів і напівфабрикатів;
 - придбання потенційно ефективних українських підприємств (звичайно експортоорієнтованих) за низькою ціною з метою одержання високого прибутку після обмежених інвестицій у створення системи збуту, проведення маркетингу і реструктуризації номенклатури виробленої продукції;
 - просування на український ринок своєї продукції: створення торговельно-збутової мережі, складальних виробництв, сервісних підприємств, упровадження своїх стандартів на українському ринку, до інвестицій такого типу підштовхують і високі митні збори;
 - використання морально застарілого чи екологічно шкідливого устаткування, яке неможливо ефективно використовувати в розвинутих країнах. Випуск застарілої продукції, технологія виробництва якої добре відпрацьована;
 - інвестування коштів українського походження під виглядом іноземних, щоб мати більше можливостей для захисту капіталу від дії влади.

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

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

Іноземні інвестиції вкладено в 7097 підприємства. Значний потік інвестицій іде в найрозвинутіші регіони України (Київ, Київську, Донецьку, Одеську, Дніпропетровську області (табл. 7.2) [<http://www.ukrstat.gov.ua>].

Таблиця 7.2

Розподіл ІІІ в Україні за регіонами-лідерами

Область	Кількість підприємств	Обсяги інвестицій у 2008 р. (% до загального обсягу)	Обсяги інвестицій у 2009 р.(% до загального обсягу)
м.Київ	7097	32,8	37,3
Дніпропетровська	1018	9,9	7,5

Донецька	567	4,6	4,2
Харківська	762	4,3	4,5
Київська	808	3,7	3,6
Одеська	923	3,0	2,8
Львівська	1273	2,6	2,6
Запорізька	392	2,6	2,3
АР Крим	543	2,5	1,8

Звертає увагу значна регіональна нерівномірність вкладених інвестицій.

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

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

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

Проблеми, з якими найчастіше зустрічаються інвестори:

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

Україна є країною з привабливим простором для інвестиційної діяльності завдяки багатим природним ресурсам, значному людському потенціалу, розвинутій інфраструктурі, потенційній ємності внутрішнього, ринку. Проте дуже низькі реальні обсяги інвестицій на практиці свідчать про недостатнє використання інвестиційного потенціалу України. Іноземні інвестиції найактивніше і стабільно йдуть не туди, де вже інтенсивно здійснюються капіталовкладення, забезпечуючи динамічне зростання економіки і швидке вдосконалення економічної структури. Тобто іноземні інвестиції притягуються внутрішніми інвестиціями і перспективами одержання прибутків. Найактуальним завданням є створення сприятливих умов для функціонування національних інвесторів, початок діяльності яких слугуватиме важливим індикатором для іноземних інвесторів.

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

У грудні 2001 р. прийнято Програму розвитку інвестиційної діяльності на 2002 — 2010 рр., у якій для активізації інвестиційної діяльності передбачається ряд заходів, зокрема:

- гармонізація національного законодавства з європейським та світовим законодавством;
- усунення неоднозначності трактування нормативне - правових актів щодо інвестиційної діяльності;
- забезпечення подальшого реформування податкової системи;
- усунення бюрократизму й корупції в справах інвестування;
- поживавлення інвестиційної діяльності у спеціальних економічних зонах;
- створення додаткових стимулів для залучення інвестицій у пріоритетні галузі української економіки;
- укладання міждержавних угод про заохочення і захист інвестицій та уникнення подвійного оподаткування;
- участь у міжнародних заходах з метою розкриття інвестиційних можливостей України;
- поліпшення інвестиційного клімату в країні;
- стимулювання іноземних інвестицій у наукову, науково технічну та інноваційну діяльність.

Україна - не тільки отримувач іноземних інвестицій, а й інвестор у зарубіжні країни. Проте експорт Україною інвестицій набагато менший, ніж імпорту. Інвестиції з України за кордон не тільки незначні за обсягом (у середньому за 2000-2009 рр. вони становили 150 млн дол. щорічно), а й і нерівномірні за роками вкладення (у 2000 р . їх приріст становив +72,9%, 2002 р. - -7,4%, 2004 р. - +21,5%, 2008 р. - -58,9%, 2009 р. - -12,3%).

Обсяг ПІІ з України в економіку інших країн світу в 2009 р. становив 6 223, 3 млн дол., у т.ч. в країни ЄС - 5 908, 3 млн дол. (95% загального обсягу), в країни СНД - 220,1 млн дол. (3,5%), в інші країни світу - 94,9 млн

дол. (1,5%) . Прямі інвестиції з України здійснювалися в 51 країну світу, переважна їх частина спрямована до Кіпру, Російської Федерації, Польщі (табл. 7.3).

Таблиця 7.3

Прямі іноземні інвестиції з України в економіку країн світу (наростаючим підсумком з початку інвестування)

Країна	Обсяги ПІІ на 01.10.2009 (млн дол. США)	% до підсумку
Усього	6191,2	100,0
Кіпр	5772,6	93,2
Російська Федерація	141,5	2,3
Польща	47,7	0,8
Грузія	32,7	0,5
Латвія	32,6	0,5
Казахстан	27,7	0,4
Британські Віргінські острови	20,8	0,3
Інші країни	115,6	2,0

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

Інвестування здійснювалося переважно у вигляді грошових вкладів у таких формах:

- ☐ операції з нерухомістю, нерухомістю, аренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям (86,4%);
- ☐ торгівля, ремонт автомобілей, побутових виробів і предметів особистого споживання (2%);
- ☐ фінансова діяльність (2,1%).

Найбільші обсяги інвестицій зафіксовані з Донецької області (87%), м.Києва (2,8%) та Дніпропетровської області (1,4%).

7.3. Міжнародні портфельні інвестиції

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

Міжнародний інвестиційний портфель конкретної компанії включає:

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

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

а) облігації, прості векселя, боргові розписки. Ці грошові інструменти дають їх держателю безумовне право на гарантований фіксований, або змінюваний (за договором) грошовий дохід. Під облігацією розуміють цінний попер, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує зобов'язання щодо відшкодування йому номінальної вартості цього паперу в передбачені строки з виплатою фінансового відсотка. Вексель – це встановлена законом форма борговою зобов'язання про безумовне повернення боргу;

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

- казначейські векселя, тобто державні цінні папери на пред'явника, що засвідчують внесення їх держателями грошових коштів до бюджету і дають право на одержання фіксованого доходу протягом всього строку володіння цими паперами;
- депозитні сертифікати банку, тобто письмові свідчення банку щодо депонування номінальної суми позики з умовою її повернення у вказані у сертифікаті строки з виплатою твердо фіксованих відсотків доходу, нарахованих на номінал;
- банківські акценти тощо;

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

- опціон, тобто контракт, який дає його власнику право купити чи продати визначену кількість фінансових інструментів за встановленою ціною протягом обумовленого часу в обмін на сплату певної суми;
- варант, тобто документ, який дає право його власнику придбати на пільгових умовах акції у даного емітента за фіксованою ціною протягом визначеного часу;
- форвардний контракт – це контракт між двома сторонами про майбутню поставку предмета договору;
- ф'ючерсний контракт – це контракт на купівлю чи продаж стандартної кількості повного виду цінних паперів на певну дату в майбутньому за ціною, раніше встановленою при укладанні угоди;
- своп – це угода, яка передбачає обмін через визначений час та на основі погоджених правил платежами по той самій заборгованості.

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

дане пояснення причин міжнародних портфельних інвестицій не враховує того, що потік капіталу є двостороннім. Якщо доходи від цінних паперів в однієї країні нижчі, ніж іншій, то це пояснює потік інвестицій із першої країни в другу. Однак це несумісне з одночасним потоком капіталу у протилежному напрямку. Для пояснення двостороннього потоку капіталів необхідно враховувати елемент ризику. Інвестори зацікавлені не тільки в одержанні прибутку, але і в меншому ризику, що пов'язан з конкретним видом інвестицій. Так, ризик володіння облігаціями пов'язан із можливістю банкрутств та зміною їх ринкової ціни, а ризик володіння акціями – у можливості банкрутства, значних коливань їх ринкового курсу та імовірності одержання більш низьких доходів. Таким чином, інвестори намагаються максимізувати прибуток при допустимому рівні ризику.

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

Портфельна теорія виходить з того, що доходність від цінних паперів може з часом змінюватись прямо протилежно, крім того, даний дохід може бути одержаний при меншому ризику, а більш високий дохід може бути одержаний при тому самому рівні ризику портфеля у цілому. Оскільки доходи від іноземних цінних паперів, як правило, вищі ніж доходи від національних цінних паперів, то портфель, що включає національні та іноземні цінні папери може в середньому мати більш високий дохід та/або більш низький ризик, ніж портфель, що сформован тільки із національних цінних паперів.

Одержання такого збалансованого портфеля потребує двостороннього потоку капіталу. Так, якщо акція А, яка має таку саму середню доходність, як і акція В, але більш низький ризик, випущена в країні І, в той час, як акція В (з доходом протилежним доходу А), випущена в країні ІІ, то портфельні інвестори країни І повинні також придбати акцію В (інвестування в країну ІІ), а інвестори країни ІІ повинні придбати акцію А (інвестування в країну І) для забезпечення збалансованості інвестиційного портфеля. Таким чином зустрічні міжнародні потоки портфельних інвестицій пояснюються можливістю диверсифікувати ризик [71, с. 344-345].

Міжнародні портфельні інвестиції зростають в міру того, як інвестори намагаються диверсифікувати свою діяльність в міжнародних масштабах

для максимізації доходів із врегульованим ризиком. Обсяг міжнародного ринку портфельних інвестицій значно більший міжнародного ринку прямих інвестицій. Понад 90% міжнародних портфельних інвестицій здійснюється між розвинутими країнами.

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

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

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

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

7.4. Міжнародний рух позичкового капіталу

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

Міжнародне кредитування та запозичення – це рух позичкового капіталу за національними кордонами держав між суб'єктами міжнародних економічних відносин, пов'язаний з наданням валютних і товарних ресурсів на умовах повернення, терміновості та виплати відсотка. Кожна країна є

експортером і імпортером капіталу. Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його стадіях, опосередковуючи перехід його з однієї форми в іншу (грошову у виробничу, виробничу – у товарну, а товарну - знову у грошову).

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

В економіці завжди існує проблема вибору між поточним майбутнім споживанням. Як правило, виготовлена продукція не гайно цілком не споживається, частина її використовується як виробничий капітал на розширення виробництва, щоб збільшити обсяг споживання в майбутньому. Іншими словами, мова йде про вибір між виробництвом споживчих товарів нині і в майбутньому.

Міжнародний кредит дає можливість торгувати в часі. Якщо країна-кредитор надає позику, то вона продає нинішнє споживання за споживання у майбутньому. Країна-позичальник, беручи позику, отримує можливість витратити сьогодні більше, ніж зароблено, в обмін на зобов'язання виплатити компенсацію в майбутньому за сьогоднішнє споживання. Які країни беруть позики, а які їх надають визначається виробничими можливостями. Країни, які мають добрі поточні інвестиційні можливості, беруть позики в інших країн, котрі таких відносних інвестиційних можливостей не мають, але отримують великі поточні доходи.

Країни, які мають відносно великі фінансові ресурси порівняно з можливістю їх прибуткового застосування всередині країни, можуть збільшити свій національний дохід за рахунок надання кредиту країнам у яких вища норма доходу на капітал (відсоток, дивіденд). Країна-імпортер капіталу отримує можливість збільшити свій національний дохід за рахунок зарубіжних інвестицій, одержаних на вигідніших, порівняно з внутрішніми, умовах кредитування. В цілому за допомогою міжнародного кредиту відбувається максимізація світового продукту за рахунок загального приросту світового виробництва.

Значення міжнародного кредиту саме й полягає в тому, що завдяки йому відбувається перерозподіл капіталів між країнами у відповідності з потребами і можливостями більш прибуткового його застосування. Кожна країна є імпортером і експортером капіталу. Кредиторами і позичальниками виступають банки, фірми, державні установи, уряди, міжнародні й регіональні валютно-кредитні та фінансові організації.

Ефективність кредиту досягається за умови:

- вільного переміщення капіталу;
- стабільності й передбачуваності розвитку світової економіки;
- виконання позичальниками своїх зобов'язань, повної оплати своїх боргів.

Щоб показати вигоди і витрати в умовах нормально працюючої системи міжнародного кредиту, розглянемо дві ситуації:

- 1) повну заборону міжнародних фінансових операцій;
- 2) вільне міжнародне кредитування [28, с. 444 – 445].

Розглянемо першу ситуацію. Уявімо собі, що світ розподілено на дві великі країни: А і Б.

Країна А має в достатній кількості фінансові ресурси порівняно мало привабливі внутрішні інвестиційні можливості.

Країна Б має обмежені фінансові ресурси і великі можливості для прибуткового вкладання капіталу (або в нові технології, або в освоєння районів з багатими природними ресурсами).

Якщо все кредитування здійснюється в національних рамках, то кредитори країни А повинні погодитись на низьку норму прибутку, оскільки надлишкова пропозиція внутрішніх реальних активів призводить до зниження граничної продуктивності капіталу. Припустимо, що конкуренція між кредиторами в країні А змусить їх отримувати низький рівень прибутку — 2% річних.

У країні Б недостатність фінансових коштів не дозволяє використовувати великі інвестиційні можливості, а конкуренція за право запозичування підштовхує рівень реального відсотка по кредиту до 8% річних.

Внаслідок цього програють і країна А, і країна Б з точки зору можливого зростання світового продукту.

Тепер розглянемо ситуацію, коли всі обмеження на міжнародні фінансові потоки повністю ліквідовано. За цих умов у тримачів капіталу країни А з'являються сильні стимули до поєднання з позичальниками країни Б.

Оскільки в країні А кредитори мають можливість надавати кредит лише за низькими ставками, то вони прагнутимуть надавати кредити в країні Б, де вища норма прибутку. У кінцевому підсумку конкуренція приведе до встановлення нової рівноваги, за якої норма прибутку знаходитиметься між 2 і 8%. Припустимо що норма прибутку встановиться на рівні 5%. За такої ситуації фінансові ресурси країни А перевищують розміри її внутрішніх; реальних активів на ту саму величину, на яку країна Б взяла позику для покриття додаткових реальних активів.

За умов вільного міжнародного кредитування відбувається максимізація світового продукту за рахунок відчутного приросту виробництва. Це відбувається внаслідок того, що свобода надає індивідуальним тримачам капіталу можливість знайти максимальний рівень прибутку для світу в цілому. Отже, порівняно повною відсутністю міжнародного кредиту вільний кредитний ринок дає виграв обома країнам.

Вигоди, які отримується у світі, розподіляються між ними:

- 1) національний продукт країни А збільшується внаслідок можливості даної країни надати свої багатства в кредит країні Б з 5% річних (а не 2%) замість того, щоб іти на менш прибуткові внутрішні

інвестиції.

2) національний продукт країни Б збільшується за рахунок розширення виробничого капіталу і за умови боргу кредиторам країни А за фонди, отримані з 5% річних (а не 8%).

Всередині кожної країни існують групи осіб, які виграли і програли в умовах вільного міжнародного кредитування.

1) кредитори в країні А виграють внаслідок надання позик з 5%, а не з 2% річних. Це завдає шкоди позичальникам у країні А, оскільки конкуренція збоку позичальників країни Б змушує їх виплачувати такий самий високий відсоток за новими позиками;

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

Отже, лібералізація міжнародного кредиту дає вигреш світові в цілому, а також тим групам, для яких свобода означає додаткові можливості, але завдає збитків групам, для яких свобода означає більш жорстку конкуренцію.

Аналогія лібералізації міжнародної торгівлі і міжнародного кредиту стосується і питання про встановлення оптимального з точки зору країни податку на кредит:

1) або країна-кредитор, або країна-позичальник може ввести на міжнародний кредит податок. Вій може бути оптимальним, якщо одна або інша країна, яка має достатню фінансову потужність для впливу на величину ставки відсотка (в нашому прикладі країна А або країна Б), встановить податок, що не перешкоджає міжнародному кредитуванню;

2) якщо обидві країни (і країна А, і країна Б) спробують ввести податки на один і той самий міжнародний капітал, то це може бути рівнозначне забороні міжнародних фінансових операцій;

3) на практиці податкові обмеження міжнародного кредитування і взаємозапозичення долаються шляхом приховування угод. Найпоширенішими такого приховування є трансфертне ціноутворення. Воно сприяє підвищенню ефективності функціонування міжнародного ринку кредиту, однак позбавляє державу доходів від міжнародних кредитних угод.

Розвиток міжнародного кредиту на сучасному етапі значною мірою визначається діяльністю ТНК, зростанням їх ролі в розвитку міжнародних економічних відносин. Це проявляється в:

- інтенсивному розвитку єврокредиту, тобто кредитних зобов'язань банку в іноземній валюті, яка виступає вже як наднаціональна валюта. Приставка "євро" вказує не лише на іноземний характер валюти по відношенню до місця здійснення кредитних операцій, а й про вихід міжнародного кредиту зі сфери національного валютного й податкового контролю;

- появи синдікованих єврокредитів, джерелом яких є ресурси єровалютного ринку;
- сек'юритизації, тобто заміщенні традиційних банківських кредитів емісією цінних паперів (облігацій, акцій, векселів);
- виникненні нових форм кредитування — факторингу, форфейтингу, лізингу.

Основні форми міжнародного кредитування

В русі позичкових капіталів важлива роль відводиться строкам виконання боргових зобов'язань (реалізації майнових прав). Строки виконання боргових зобов'язань можуть бути:

- довгостроковими (понад 5-7 років),¹
- короткостроковими (до 1 року).²

Головною формою міжнародного довгострокового кредитування є міжнародні позики. Залежно від того, хто виступає кредитором, вони поділяються на приватні, урядові та кредити міжнародних та регіональних організацій.

Приватні позики надають із своїх ресурсів великі комерційні банки світу. За останні роки частка зовнішніх кредитів у загальному вивозі позичкового капіталу цих банків знизилась, але вони не втратили свого положення провідних міжнародних кредиторів. Приватні довгострокові кредити можуть надаватися не тільки за рахунок ресурсів банків. Банки практикують використання для даних цілей кошти багатьох рантьє великих країн, що здійснюються за допомогою облігаційних позик (зовнішніх емісій). Інвестиційні банки розміщують на фондовому ринку своїх країн цінні папери (облігації), які випускаються приватними іноземними компаніями або державними організаціями. Таким чином, кредиторами стають великі держави, які мають розвинутий фондовий ринок та значний надлишок позичкового капіталу. Однак не всі облігації іноземних позик розміщуються серед інших держателів. Деяку частину облігацій, які характеризуються високою надійністю та прибутковістю, банки залишають собі, одержуючи доход від процентів по позикам (8-10% річних).

Урядові позики (міжурядові, державні) надаються урядовими кредитними установами. Держава несе усі витрати, що пов'язані із наданням позики, на неї перекладаються збитки у випадку непогашення боргу.

Кредити міжнародних організацій надаються переважно через Міжнародний валютний фонд, структури Всесвітнього банку, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, регіональні банки розвитку та інші кредитно-фінансові інституції.

¹ Такі боргові зобов'язання разом з акціями утворюють ринок капіталів (фондовий ринок)

² Такі боргові зобов'язання утворюють грошовий ринок

Слід відмітити, що Міжнародний валютний фонд та Всесвітній банк виступають не лише як великі кредитори, але і як координатори міжнародного кредиту.

Міжнародні займи за своїм призначенням поділяються на:

- виробничі кредити, які призначені для розвитку економіки країни і спрямовуються у промисловість, на транспорт, у сільське господарство (закупівля обладнання, матеріалів, ліцензій, оплата виробничих послуг, тощо);
- невиробничі кредити, які спрямовуються на утримання державного апарату, армії, закупівлю зброї, виплату відсотків по зовнішнім боргам тощо. Частка кредитів невиробничого характеру у загальній сумі іноземних кредитів зростає.

Рух короткострокового позичкового капіталу виступає у таких формах, як: а) комерційний та банківський кредит і б) поточні рахунки в іноземних банках.

Комерційний (фірмовий) кредит широко використовується у зовнішній торгівлі і надається експортером однієї країни імпортеру іншої країни у вигляді відстрочки платежу. При комерційному кредиті позикова операція поєднується з купівлею-продажем товару, а рух позичкового капіталу – з рухом товарного капіталу.

Банківське короткострокове кредитування – це надання коштів у грошово-валютній формі під заставу товарів, товарних документів, векселів.

Комерційні та банківські кредити мають ціллю прискорити оборот капіталу експортерів та підвищити норму їх прибутку. В сучасних умовах загострюється проблема збуту продукції на зовнішніх ринках і тому поширюються обсяги короткострокового кредитування зовнішньої торгівлі, підвищується значення у боротьбі з конкурентами щодо завойовування ринків. Дані види кредитів майже не знаходять відображення в офіційній статистиці вивозу позичкового капіталу, оскільки їх строк не перевищує декількох місяців.

Вартість короткострокових кредитів висока (6-9% річних). Комерційні кредити найширше використовують англійські, німецькі, французькі, японські фірми з метою зовнішньоторговельної експансії.

Поточні рахунки в іноземних банках компанії та банки використовують з метою притягнення вільного грошового капіталу інших країн. Компанії, як правило, мають рахунки у банках тих країн, ринки яких їй особливо цікавлять. Поточні рахунки в іноземних банках компанії використовують для переказу своїх коштів за кордон у тому випадку, коли країна зштовхується з різними труднощами економічного, фінансового та політичного характеру. Переказні депозити в той чи іншій валюті безперешкодно перетворюються у готівкові гроші і використовуються для здійснення платежів. Поточні рахунки в іноземних банках

характеризуються високою рухомістю, нестійкістю, залежністю від економічної та політичної кон'юнктури. Так, держави можуть їх використовувати з метою експлуатації слаборозвинутих країн (наприклад, “заморозити” внески, які утворилися внаслідок поставок товарів).

Міжнародна заборгованість Практика міжнародного кредитування з усією очевидністю свідчить, наскільки реальний розвиток міжнародного кредиту не узгоджується з такими умовами нормальної роботи кредитної системи, як стабільність та своєчасна виплата боргів.

Вагомим підтвердженням цього – світова криза заборгованості.

Головною причиною періодичної повторюваності міжнародної кризи заборгованості є наявність сильної мотивації до відмови від платежів по боргу суверенними боржниками. Якщо уряди-боржники доходять висновку, що виконання всіх платіжних зобов'язань не забезпечує більше чистого припливу коштів у майбутньому, з'являється стимул відмовитись від частини або від усіх платежів по боргу, аби тільки уникнути відпливу ресурсів з країн. Існування такого стимулу до відмови від платежів допомагає пояснити неодноразові випадки відмови від платежів латиноамериканських країн на початку XIX ст., одночасні масові відмови платити в період фінансових криз 1929-1932 рр., 1975-1986 рр., 1997-1999 рр., 2007-2009 рр., коли розмір сум обслуговування боргу зріс до розмірів нових надходжень капіталу і багато боржників вимагали перегляду строків платежів.

Причина припинення платежів суверенними боржниками допомагає пояснити і деякі риси поведінки міжнародних кредиторів. Одна з них – наполегливість у встановленні вищої відсоткової ставки в кредитах зарубіжним урядам у порівнянні з кредитами приватним та державним позичальникам у своїй власній країні. Вимоги вищої відсоткової ставки є способом отримання своєрідної премії на випадок відмови від виплат по боргах: поки немає кризи, кредитори отримують цю премію, але у випадку кризи вони мають великі збитки.

Що здатне вирішити проблему відмови від платежів? Гадаємо, що це не може бути традиційне продовження, але пов'язує надходження нових кредитів боржнику з виконанням вимоги “затягування пасків”, щоб відтягти момент відмови від виплат по боргах. Нові кредити повинні щонайменше покривати суми виплат відсотків та основної суми боргу. Але навіть нові кредити настільки великі, що їх надання збільшує загальну суму боргу, через те, що боржник врешті решт може відмовитись платити незалежно від того, як довго здійснюватиметься нове кредитування.

Надійним способом вирішення проблеми права власності на кредити, що надаються суверенним боржникам, є введення застави або забезпечення, тобто чи іншого виду, які можуть перейти у власність кредитора у випадку зупинення виплат по боргу позичальника. В угодах по позиках у середині

країни юридично оформлені застава чи забезпечення відіграють важливу роль у підтриманні виплат по боргу і разом з тим у зміцненні кредитоспроможності боржника, дозволяючи йому отримувати позики за нижчою відсотковою ставкою і за зручнішою тимчасовою схемою. У минулому країнами, що своєчасно сплачували борги, звичайно виявлялись ті, чий кредитори мали можливість накласти арешт на активи боржників у випадку недотримання строків виплат.

Незважаючи на прийняття зазначених вище заходів, сукупний борг країн світу в 2009 р. становив 56900 млрд дол. Зовнішній борг окремих країн світу ілюструють дані табл. 7.4.

Таблиця 7.4

Зовнішній борг деяких країн світу, млрд дол.

Країна	Обсяг боргу	Країна	Обсяг боргу
Світ,	56900		
у тому числі		11. Туреччина	274
1. США	13450	12. Польща	202
2. Іспанія	2410	13. Мексика	177
3. Швейцарія	1339	14. Індія	224
4. Австрія	920	15. Індонезія	157
5. Гонконг	655	16. Аргентина	109
6. Росія	369	17. Україна	104
7. Греція	553	18. Філіппіни	53
8. Китай	347	19. Таїланд	66
9. Південна Корея	334	20. Малайзія	48
10. Бразилія	216	21. Ірак	50

Источник: [http://www.cia.]

Основна частина заборгованості припадає на країни, що розвиваються, а відтак проблема міжнародної заборгованості цих країн є однією з центральних як за теорією, так і за практикою міжнародної валютно-кредитної та фінансової політики.

Значне зростання заборгованості країн, що розвиваються, розпочалося з середини 70-х років ХХ ст. Розглянемо причини вибухового зростання заборгованості.

З одного боку — зростання позичкового капіталу, який шукає прибуткового застосування, що розпочалося у зв'язку з нафтовою кризою кінця 1973 р. країни, що розвиваються, виявились залученими до інтенсивного процесу міжнародного переміщення капіталу. Необхідність реалізації програми індустріалізації, виплати відсотків по попередніх позиках, використання нових позик не на цілі розвитку, а на покриття поточного дефіциту платіжних балансів у зв'язку зі зростанням цін на паливо,

нав'язування їм з різних боків політики мілітаризації, діяльність ТНК спонукала країни, що розвиваються, брати позики і кредити у зростаючих обсягах. Негативну роль зіграла і масова корупція чиновництва, яке наживалось на угодах по отриманню кредитів.

З іншого боку — в цей же період відбувся ряд взаємопов'язаних подій, які негативно вплинули на економічний і фінансовий стан країн, що розвиваються, і призвели до боргової кризи; у 1982 – 1983 рр. багато економічно відсталих країн виявились неспроможними здійснювати виплати по своїй зовнішній заборгованості.

Головні з цих подій – це стрибок цін на імпортовану нафту, скорочення попиту на сировину та сільськогосподарську продукцію з боку розвинутих країн і відповідно зменшення експортних надходжень у країни, що розвиваються, підвищення відсоткових ставок у розвинутих країнах, зростання курсу долара, скорочення приватних позик.

Дефолти урядів країн, що розвиваються, були звичайним явищем у 80-90-их рр. (дефолт – відмова боржника від виконання власних зобов'язань за борговими цінними паперами, несек'юритизованими позиками та кредитами¹). Однак починаючи з 2000 р. ситуація кардинально змінилася. Продумана бюджетна політика, швидке зростання економіки і валютних резервів, високі ціни на сировину, дозволили країни, що розвиваються, знизити обсяги запозичення.

Як відмічає Всесвітній банк, просліджується тенденція зменшення зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються. Так, Таїланд у двічі знизив показник зовнішньої заборгованості, який в розпал азіатської кризи складав 75% ВВП. У 2006 р. Бразилія, Мексика, Венесуела оголосили про викуп облігацій на загальну суму 15,5 млрд дол., що дозволить зекономити на відсоткових платежах величезні суми. За даними Асоціації учасників ринків, що розвиваються (ЕМТА), обсяг боргових зобов'язань країн, що розвиваються, склав у 2005 р. 5,485 трлн. дол. (на 18% більше, ніж у 2004 р.) [40, с. 213].

Нова світова фінансова криза, яка почалася в 2007 р., негайно негативно відбилася на рівні міжнародної заборгованості. Збитки фінансових установ різних країн становили 4 трлн дол. Деякі країни опинилися на межі дефолту. Головними причинами кризи були: обвал ринку нерухомості, стрімке зростання кількості неповернених кредитів, банкрутство кредитних фондів, списання світовими банками сотень мільярдів доларів збитків, обвал фондових ринків, ріст цін на енергоносії, прискорення темпів зростання світової інфляції та зниження темпів зростання роста світової економіки.

Таким чином, міжнародна заборгованість є гострою проблемою світової економіки. Економічне становище країни внаслідок глобалізації

¹ Несек'юритизовані кредити та позики є безоблігаційною формою зовнішніх державних запозичень.

фінансових ринків дедалі більше залежить від зовнішніх джерел, необхідних для покриття дефіциту державного бюджету, внутрішнього інвестування, соціально-економічних реформ у використанні боргових зобов'язань. Мобільність і масштаби потоків капіталу, залежать від рівня розвитку країн. Фінансові ресурси, отримувані країною на комерційних умовах у вигляді кредитів, призводять до виникнення зовнішнього боргу, оскільки вимагають відповідної оплати.

Зовнішній борг - це сума фінансових зобов'язань країни перед іноземними кредиторами по непогашеним зовнішнім позикам і невиконаним по ним відсоткам.

Довгострокові боргові зобов'язання країни включають:

- державний (офіційний) зовнішній борг, під яким розуміється сума зобов'язань центральних і місцевих державних органів перед зовнішніми кредиторами по невиконаних позиках і відсотках по них. Зовнішніми кредиторами можуть виступати уряди іноземних держав, центральні банки, урядові структури, міжнародні і регіональні валютно-фінансові організації;
- борг, гарантований державою, тобто борг приватних фірм, банків, компаній, гарантом оплати якого є держава;
- приватний негарантований борг, тобто борг приватних позичальників, оплата якого не гарантується державою. Він виникає у випадку отримання позичальником банківських та інших кредитів, шляхом залучення боргових цінних паперів на міжнародному фондовому ринку.

Платежі з обслуговування зовнішнього боргу зазвичай відбуваються в іноземній валюті.

Для аналізу зовнішнього боргу, здатності країни обслуговувати зовнішній борг Всесвітній банк використовує ряд відносних показників:

- відношення загальної суми зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг;
- відношення загальної суми зовнішнього боргу до ВВП;
- відношення платежів з обслуговування боргу до експорту товарів і послуг;
- відношення платежів відсотків до ВВП;
- відношення міжнародних (офіційних) резервів до загальної суми зовнішнього боргу;
- відношення міжнародних (офіційних) резервів до імпорту товарів і послуг;
- частка короткострокового боргу в загальній сумі зовнішнього боргу;
- частка боргу міжнародним організаціям в загальній сумі зовнішнього боргу;
- частка концесійного боргу в загальній сумі зовнішнього боргу.

Вважається, що верхньою межею оптимальності зовнішнього боргу повинно бути:

а) відношення загальної суми зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг на рівні 200 – 250%;

б) відношення платежів по обслуговуванню боргу до експорту товарів і послуг не більше 20 – 25%. (При розрахунку цих показників враховується лише державний і гарантований державою борг).

До абсолютних показників, які дозволяють узагальнити і проаналізувати інформацію про зовнішню заборгованість, відносяться:

- невикладений і розподілений борг, тобто сума невикладеної заборгованості по кредитах, які реально отримані позичальником за станом на кінець року. (Це – показник поточної зовнішньої заборгованості країни);
- видача кредитів, тобто отримання нових кредитів позичальником протягом року;
- нерозподілений борг, тобто частина невикладеної боржником суми кредитів;
- виплата основної суми боргу тобто сплата боржником часток основної суми боргу протягом року;
- платежі відсотків, тобто виплати боржником відсотків по залишку заборгованості протягом року;
- платежі по обслуговуванню боргу, тобто сума платежів основної суми боргу і відсотків по залишку заборгованості, здійснені боржником протягом року;
- чисті потоки, тобто отримання нових кредитів за мінусом виплати боржником основної суми боргу;
- чисті трансфери, тобто отримання нових кредитів позичальником за мінусом його платежів по обслуговуванню боргу.

Сплата позик суверенними боржниками є найбільш вірогідною за умови їх платоспроможності. Тому кредитори ідуть на реструктуризацію боргу.

Реструктуризація боргу – це переоформлення боргових зобов'язань, по яких настав або прострочено строк платежу. У це поняття входять:

1. Реструктуризація боргу по лінії Паризького і Лондонського клубів.
2. Реструктуризація боргу комерційними банками. Найбільш популярним заходом реорганізації боргу для комерційних банків-кредиторів став прийнятий у 1989 р. План Бреді. Згідно з цим планом банки йдуть на реорганізацію деякої частини боргу країни, що розвивається (як правило, це — зниження відсоткових виплат), лише в тому випадку, якщо її уряд здійснюватиме більш радикальну програму макроекономічних і структурних перетворень.

До заходів реструктуризації боргу відносяться:

1. Конверсія боргу в активи.
2. Зворотний викуп боргових зобов'язань (buy-back).
3. Конверсія боргу в облігації.
4. Списання всього боргу або його частини.

Аналізуючи результати багатосторонніх програм подолання кризи міжнародної заборгованості країн, що розвиваються, Всесвітній банк дійшов певних висновків:

1. Основну роль в економічному розвитку країни відіграє не зовнішнє фінансування (кредити і допомога), а внутрішні ресурси і виважена економічна політика.

2. Широка опора на зовнішні капітали приводить у довгостроковому плані до посилення забезпечення соціально-економічного розвитку країни від несприятливих зовнішніх подій. Зовнішнє фінансування може відігравати корисну роль лише тоді, коли воно доповнює і підкріплює здорову внутрішню економічну політику.

Реструктуризація боргу вимагає від країни-боржника проведення економічної політики, схваленої МВФ. Однак практика виконання рекомендацій МВФ, без урахування специфіки країни, в багатьох випадках призводить до погіршення стану її економіки, викликає соціальні конфлікти, що змушує відмовлятися від деяких вимог МВФ і тим самим утруднює подолання кризи заборгованості.

Зовнішня заборгованість У формуванні та розвитку державного зовнішнього боргу України можна виділити шість етапів (табл. 7.5).

Таблиця 7.5

Характерні ознаки еволюції державного зовнішнього боргу України

Етапи	Ознаки державного зовнішнього боргу
1 етап: 1992 – 1993р.р.	Хаотичність та відсутність узгодженої політики у сфері зовнішніх запозичень. Причиною початкового державного зовнішнього боргу було залучення позик у рамках кредитних ліній, відкритих під гарантії Кабінету Міністрів України. В ході цього етапу Україна не вдалась до позик міжнародних фінансових організацій та комерційних запозичень. Показники, які характеризували боргову залежність країни залишалися на низькому рівні.
2 етап: 1994 - 1995 р.р.	Високі темпи зростання зовнішнього державного боргу, що зумовлено значною мірою початком освоєння позик міжнародних фінансових організацій (Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Європейського банку реконструкції та розвитку). Негативний фактор у політиці зовнішніх

	запозичень - нераціональне використання одержаних коштів, які переважно спрямовувались на споживання.
3 етап: 1997р. - вересень 1998 р.	Початок залучення зовнішніх комерційних позик. Із цього борг складається з трьох основних елементів: 1) позик міжнародних фінансових організацій; 2) комерційних кредитів іноземних банків, фінансово-кредитних та інших установ; 3) позик та кредитних ліній іноземних держав. На 67% від запланованих зменшуються надходження від міжнародних фінансових організацій. основна причина - в гальмуванні виконання Україною заходів щодо докорінного реформування економіки. Починаючи з 1998 р. не здійснюються грошові платежі на користь Росії в рамках обслуговування по погашенню державного боргу, що відповідно поліпшує показники відношення обсягу обслуговування боргу до експорту.
4 етап: вересень 1998р. - 2001 р.	Початок після серпневої фінансової кризи 1998 р. Суттєві обмеження доступу України до іноземних ринків капіталів. Перманентна загроза настання випадку неплатоспроможності країни та проблема збереження вітчизняної фінансової системи як такої. Основне завдання системи управління державним боргом - забезпечити тимчасовий «перепочинок» у здійсненні платежів з обслуговування та погашення державних боргів (необхідно було мати час для проведення перетворень в економіці). Отримані необхідні відстрочки платежів за своїми зобов'язаннями в результаті успішної реструктуризації державного боргу. Механізм вирішення боргової проблеми мав переважно короткостроковий, тактичний характер.

5 етап: 2001-2005 рр.	Україна прагне реалізувати на практиці довгострокові механізми вирішення боргової проблеми. Проблеми боргового навантаження здійснюються за напрямками: ➤ реструктуризація боргу перед комерційними кредиторами; ➤ створення умов для надання Україні кредиту від МВФ у рамках програми розширення фінансування, що є необхідною передумовою реструктуризації боргу перед Паризьким клубом; ➤ залагодження проблеми боргу перед Паризьким клубом і Туркменистаном; ➤ проведення політики щодо зниження ризиків запозичень шляхом збільшення строків та зниження вартості обслуговування, застосування жорсткого контролю за обсягом боргу та витрат на його обслуговування.
6 етап: 2006 р. по теперешній час	З 2006 р. зовнішній борг України зростає. Залучаються кредити міжнародних фінансових організацій, що пов'язано з їхньою низькою вартістю та більш тривалими строками надання коштів. Удосконалюється механізм управління зовнішнім боргом країни.

Динаміку державного зовнішнього боргу України за останні 5 років характеризують дані, наведені Департаментом державного боргу: у 2005 р. він складав 11674,6 млн дол., у 2006 р. – 12655,4 млн дол., у 2007 р. – 13849,0 млн дол., у 2008 р. – 18538,0 млн дол., у 2009 р. – 26500,0 млн дол. [www.ac.rada.gov.ua].

Зовнішній борг України в 2009 р. складався з таких заборгованостей: за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями – 59,3% від його загальної суми; за позиками, наданими іноземними державами – 5,9%; за позиками, наданими іноземними комерційними банками – 2,5%; інша заборгованість – 32,3% [www.minfin.gov.ua].

У 2009 г. до кредиторів України, перед якими вона мала найбільші боргові зобов'язання, відносилися: серед міжнародних організацій - Міжнародний валютний фонд (39,658 млрд грн.), серед держав - Російська Федерація (8,768 млрд грн.).

Необхідно відмітити про небезпеку подальшого зростання зовнішнього боргу. Зараз по відношенню до ВВП він становить 89,4%, тоді як критичним рівнем за версією Всесвітнього банку є 60% ВВП.

Запитання для самоконтролю

1. Які основні форми руху капіталу?
2. У чому сутність ПП?
3. Що являє собою структура основних чинників ПП?
4. У чому полягають позитивні та негативні наслідки ПП?
5. Які проблеми та перспективи ПП в Україні?
6. У чому сутність міжнародних портфельних інвестицій?
7. Що включає міжнародний інвестиційний портфель?
8. Які основні мотиви для здійснення міжнародних портфельних інвестицій?
9. У чому сутність міжнародного кредитування?
10. Які основні форми руху позичкового капіталу?
11. Які причини міжнародної заборгованості?
12. Що являє собою зовнішній борг країни?
13. Як здійснюється реструктуризація боргу?

Глава 7. Роль ТНК у міжнародному русі капіталу

Ключові поняття:

Транснаціональні корпорації, критерії транснаціональності, прямі іноземні інвестиції, регіональна спрямованість прямих іноземних інвестицій, галузева структура прямих іноземних інвестицій, трансграничні злиття та поглинання, транснаціоналізація сектора послуг, іноземні філії ТНК, ринкова капіталізація.

7.1. ТНК, як головний суб'єкт світогосподарських відносин

Транснаціональні корпорації (ТНК) є головним суб'єктом світогосподарських відносин і формою, що втілює в собі, як правило, усі види сучасного міжнародного бізнесу.

Для визначення ТНК важливими є як кількісні, так і якісні критерії. ТНК сьогодні — це в основному великі за обсягом виробництва та величиною доданої вартості, виключно ефективні з точки зору виробництва і прибутку фірми. Вони мають величезний економічний потенціал.

Середньорічний обсяг продажів ТНК становить кілька сотень мільйонів доларів, понад 500 ТНК мають річний обсяг збуту понад 18 млрд дол., а найбільші – сотні мільярдів доларів США (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Провідні ТНК за обсягами продажу та прибутків у 2008 р.

ТНК	Обсяг продажу, млрд дол.	Прибуток млрд дол.	Частка прибутку у продажу, %
Royal Dutch Shell	458,361	26,277	5,7
Exxon Mobil	442,851	45,22	10,2
Wal-Mart Stores	405,607	13,4	3,3
BP	367,053	21,157	5,8
Chevron	263,159	23,931	9,1

Джерело: [116]

До 10 найпрестижніших компаній світу за такими показниками як капіталізація, розмір прибутків, рівень соціального захисту своїх робітників, ділова репутація, ефективність корпоративного керівництва, (включаючи структуру правління компанії, а також політику, яка проводилася відносно заробітної плати головних керівників ТНК) відносяться, за даними газети “Financial Times”, такі (табл. 8.2):

Таблиця 8.2

Провідні ТНК світу за розміром капіталізації компанії

	капіталізація, млрд дол.	кількість працівників, тис. чол.	Місце у Рейтингу 2009 р.
Exxon Mobile	336,525	79,900	1
Petro China	287,185	477,780	2
Wal-Mart Stores	204,365	2100,000	3
Indl & Coml	187,885	385,609	4
China Mobile	174,673	138,368	5
Microsoft	163,319	91,000	6
AT&T	148,511	302,660	7
Johnson&Johnson	145,481	118,700	8
Royal Dutch Shell	138,999	102,000	9
Procter&Gamble	138,012	138,000	10

Джерело: [110]

Серед факторів, які сприяли високому рейтингу цих компаній, слід назвати такі:

- ✓ проведення гнучкої політики та стабільної діяльності в умовах економічної кризи;
- ✓ активне розширення виробництва на території інших країн;
- ✓ великі масштаби діяльності та опора на інформаційні технології. Так цей фактор сприяв компанії з роздрібною торгівлю “Wal-Mart”, яка перемістилася з 17 місця у 1998р. на 3-є місце у 2009р. (загальний обсяг продажу склав близько 400 млрд. дол.). Компанія витратила 11 млрд дол. на розширення своїх площ на 48 млн. кв. фут. У сучасний час на частку даної ТНК припадає близько 8% загального обсягу роздрібних продажів споживчих товарів (крім автомобілів) у США. У мережі “Wal-Mart” продається 120 тис. найменувань товарів;
- ✓ установлення цін не просто трохи нижче, ніж у конкурентів, а на такому низькому рівні, який тільки може дозволити собі компанія.

Фінансово-економічна криза 2007-2009 років здійснила серйозний вплив на рівні як цілих галузей, так і окремих компаній. Це знайшло відбиття в скороченні прибутків, збільшенні масштабів вилучення інвестицій і звільнень, а також у змушеній реструктуризації. За попередніми оцінками ЮНКТАД, темпи інтернаціоналізації найбільших ТНК в 2008 році істотно сповільнилися, а їхні загальні прибутки впали на 27%.

Незважаючи на це, сотня найбільших ТНК світу як і раніше забезпечує значну частину сукупного міжнародного виробництва всіх ТНК.

Протягом трьох років з 2006 по 2008 рік частки цих 100 компаній у сукупних закордонних активах, обсягах продажу і загальної чисельності зайнятих у всіх ТНК, відповідно до оцінок, становили в середньому відповідно 9%, 16% і 11%. А частка створюваної ними сукупної доданої вартості склала приблизько 4% світового ВВП, і при цьому вона залишалася стабільною з 2000 р.

Що стосується секторальної приналежності сотні найбільших корпорацій в 2007 р., то більшість із них як і раніше діють у галузях обробної промисловості. У число найбільших виробників цих галузей входили "Дженерал електрик", "Тойота мотор корпорейшн" і "Форд мотор компані". Разом з тим неухильно збільшують свою частку в сотні найбільших корпорацій ТНК із сектора послуг. Якщо в 1993 р. в цьому списку налічувалося 14 таких компаній, то в 2008 році вже 26, і найбільшими з них були, зокрема, "Водафон груп" і "Електриситэ де Франс". Високі позиції в цьому списку у зв'язку зі значним обсягом закордонних активів займали ТНК первинного сектора, такі як "Роял датч/Шелл груп", "Брітисх петролеум компані" і "Екссонмобил корпорейшн". Що стосується ТНК із країн, що розвиваються, то в цей список потрапили сім компаній, у тому числі такі великі диверсифіковані компанії, як "Хатчинсон вампоа" і "СИТИК груп", і такі великі виробники електронної продукції, як "ЛГ корпорейшн" і "Самсунг електронік".

Географія операцій 50 найбільших фінансових ТНК в 2008 році була як ніколи широкою; проте не до кінця ясно, якими будуть остаточні наслідки потрясінь кінця 2008 року - початку 2009 року. У результаті масового державного втручання в секторах банківських і фінансових послуг уряди деяких розвинених країн стали найбільшими або єдиними акціонерами ряду найбільших фінансових ТНК. Це радикальна зміна поряд із крахом деяких провідних фінансових ТНК серйозно вплине на ПЗІ у фінансовій сфері в майбутні роки.

У цілому ТНК контролюють 70-90% ринків товарів, послуг і технологій. Загальний обсяг реалізації 200 найбільших з них уже становить понад 30% світового валового внутрішнього продукту.

Разом з тим слід відзначити, що велетенські розміри не є обов'язковими для ТНК. Часто ТНК бувають порівняно невеликими за масштабами операцій, але незвичайно гнучкими, виключно ефективними з точки зору виробництва і прибутку (особливо у сфері наукомісткої технології, обслуговування та ін.).

Головними критеріями транснаціональності фірми є три моменти: 1) система міжнародного виробництва, що ґрунтується на розпорошенні виробничих одиниць по багатьох країнах; 2) проникнення в передові галузі виробництва, швидкий розвиток яких передбачає наявність величезних капіталовкладень і залучення висококваліфікованих працівників; 3) поведінка фірми.

Транснаціональність капіталу і діяльності є основною рисою ТНК. Вирішальним у визначенні ТНК є не стільки те, з яких країн надходить капітал, скільки те, куди він прямує, де оперує, звідки здобуває прибутки. Більшість сучасних ТНК становить один національний, а не багатонаціональний капітал.

За визначенням ООН, ТНК — це “підприємства, що є власниками, або такими, що контролюють виробництво товарів і послуг за межами країни, в якій вони базуються” [77, с. 10].

Інакше кажучи, ТНК — це міжнародні концерни, тобто групи підприємств (дочірніх фірм) навколо іншого підприємства (материнської компанії), яка тримає акції цих підприємств. Для того, щоб бути спроможною контролювати дочірні підприємства, головному підприємству в багатьох західних країнах достатньо мати від 20% до 40% акцій. В США, де акції багатьох підприємств належать сотням і тисячам акціонерів, для ефективного контролю достатньо оволодіти 10-15% акцій. В рамках концернів часто дочірні підприємства є тримачами акцій інших дочірніх підприємств в інших країнах, економічним механізмом їх формування є ПІІ. Саме тому колосальна фінансова і промислова могутність ТНК має **наднаціональний характер**.

Характерною особливістю ТНК є:

1. географічна диверсифікація виробництва на світовому рівні;
2. диверсифікація діяльності;
3. участь у міжнародній спеціалізації виробництва.

Деякі ТНК функціонують більш ніж у 100 країнах. Наприклад, фірма “Інтернешнл Бізнес Мешінз” (виробництво електронно-обчислювальної техніки та оргтехнічного устаткування) має філії більш ніж у 80 країнах, “Сіменс” — у 52, концерну “Дженерал Моторс” належить 209 заводів в США, 12 — у Канаді і 32 — в інших країнах. При цьому обсяг виробництва закордонних філій ТНК перевищує обсяг експорту країн їх походження (за даними на 1999 р., майже в чотири рази для США і більш ніж у два рази для Великої Британії та Швейцарії).

У багатьох ТНК досить висока питома вага зайнятих на підприємствах, розташованих за межами країн їх походження. Назвемо деяких лідерів:

“Нестле” (Швейцарія) — 96%, ІТТ (США) — 72%, “Юнілевер” (Великобританія-Нідерланди) — 70%, “Зінгер” (США) — 60%.

А ось дані дещо іншого характеру по деяких країнах:

- по Швейцарії — на 100 працюючих на підприємствах в країні припадає 79 робітників і службовців, зайнятих на швейцарських підприємствах за рубежом;
- по Швеції — відповідно 20 чоловік;
- по Фінляндії — 17;
- по Німеччині — 12.

Могутні ТНК шляхом диверсифікації своєї діяльності стають **конгломератами** на зразок американської “Інтернешнл Телефон енд Телеграф”. ІТТ, зберігаючи монополію в галузі засобів зв’язку, має підприємства фармацевтичної та харчової промисловості, підприємства сфери послуг (прокат автомобілів, готелі тощо). Італійський концерн “де Бенедетті” включає в себе компанію “Оліветті” (виробництво друкарських машинок, канцелярського обладнання, комп’ютерної техніки), підприємства в галузі харчової промисловості, міжнародний концерн у галузі виробництва деталей для автомобілів, видавництво, газети тощо (табл. 8.3).

Таблиця 8.3

Показники диверсифікації ТНК

	1990р.	2007р.	2008р.
Міжнародні злиття та поглинання (млрд дол.)	151	1031	673
Активи зарубіжних філій ТНК (млрд дол.)	5744	73457	69771
Обсяг продажу зарубіжних філій ТНК (млрд дол.)	5467	31764	30311
Обсяг експорту зарубіжних філій ТНК (млрд дол.)	1166	5775	6664
Число зайнятих у зарубіжних філіях ТНК (млн чол.)	23,7	80,4	77,4

Джерело: [77]

ТНК є домінуючим чинником внутрішньофірмової міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, що визначає структуру та географічний напрям світової торгівлі.

Внутрішньофірмова спеціалізація виражається у виробництві різних товарів різними філіями ТНК. Так, англійська філія “Дженерал Моторс” (“Воксхолл”) спеціалізована на виробництві вантажівок, західнонімецька (“Опель”) — на виробництві легкових автомобілів. Подібним же чином голландський трест “Філіпс” сконцентрував виробництво прасок та міксерів у Нідерландах, радіаторів — у Шотландії, касетних магнітофонів — в Австрії. Спеціалізація торкається і виробництва складових елементів готової продукції. Наприклад, компанія “Форд” має три великих тракторних заводи, розташованих у Бельгії, Англії і США. Перший виготовляє всі види трансмісій, другий — всю гідравліку, а третій — автоматичні коробки швидкостей.

Спеціалізація розповсюджується і на науково-технічні дослідження. Американська корпорація ІБМ, лабораторії якої розкидані по всьому світу,

доручила кожній з них певний напрям розробок. ЕОМ 360/40 була винайдена у Франції, а виготовлена у Франції і США. При цьому її запам'ятовуючий пристрій був виготовлений в Шотландії, тверді логічні компоненти — в Парижі, а інша арматура — в Нідерландах, Швеції та Італії.

Спеціалізація і кооперування між підприємствами однієї і тієї ж ТНК, розташованими в різних країнах, призводить до розвитку внутрішньокорпоративного обміну, який нині досягає 1/3 міжнародного торгівельного обігу¹. Двосторонні поставки філій однієї лише фірми “Форд” в Бельгії та ФРН досягають 1/6 всього обсягу бельгійської зовнішньої торгівлі. Проведене в 1996 р. англійським управлінням торгівлі обстеження показало, що 22% вартості британського експорту становили внутрішньофірмові операції, такі як поставки філії “Форда” в Англії іншій філії тієї ж фірми в Бельгії або філії “Імперіел Кемікл Індастріз” в Англії — її ж філії в ФРН. В обробній промисловості ТНК, як правило, створюють вузькоспеціалізовані підприємства, що виготовляють деталі та вузли в країнах, які розвиваються, або в НІК (де вартість робочої сили нижча), а кінцеве складання здійснюють у промислово розвинутих країнах. Внаслідок цього значна частина експорту продукції обробної промисловості країн, що розвиваються, становить внутрішньофірмову торгівлю ТНК.

Міжнародний поділ праці в формі спеціалізації та кооперування між підприємствами однієї і тієї ж корпорації, а також значна питома вага внутрішньофірмового товарообігу є якісними критеріями транснаціональності фірми.

Важливим якісним критерієм транснаціональності є поведінка фірми, орієнтація і стратегія її менеджменту. Для ТНК визначальним вважається подвійна орієнтація їхньої діяльності. З одного боку, менеджмент фірми орієнтований на регіональний і глобальний ринок, на світові стандарти якості, витрат виробництва, ефективності і таке інше, на специфіку механізму функціонування цих ринків. З іншого боку, транснаціональна фірма здобуває за рубежом національне життєве середовище і повинна функціонувати згідно з її законами і правилами. ТНК повинні приймати оптимальні рішення як з точки зору стану світового ринку, так і з точки зору одного або більше національних ринків, на яких вони здійснюють свою діяльність, залежно від того значення, яке для даної корпорації має той чи інший вид ринка. В цілому частка зарубіжних продажів велетенських промислових корпорацій світу в загальному обсягу продажів досягає 1/4. Однак вона коливається залежно від галузі (наприклад, для нафтових компаній вона становить понад половину) і від конкретної країни. Для багатьох компаній європейського походження

¹ За оцінками ЮНКТАД, частка внутрішньофірмової торгівлі транснаціональних корпорацій становить близько 30% всього обсягу світової торгівлі. В США внутрішньофірмовий обмін становить 2/5, а в країнах Західної Європи майже 1/3 всього обсягу світової торгівлі.

внутрішні продажі становлять менше 10% загальних продажів. У таких умовах наукові методи управління повинні застосовуватись не лише на внутрішньофірмовому, й на регіональному та світовому рівнях.

Як тільки фірма стає транснаціональною, вона зразу ж поширює прогнозування і стратегічне планування на міжнародний, а потім і на світовий рівень.

І, нарешті, характерною рисою ТНК є особливий підхід до відносин зі своїми клієнтами і конкурентами. Вважається, що ТНК повинні проводити пристосовницьку політику. Ця політика має такі риси: 1) відкритість діяльності корпорації з акцентом на те, яким чином ця діяльність сприяє соціальним та економічним змінам; 2) готовність використати величезну міць корпорації в гідному напрямку (наприклад, технологічний трансферт і адаптація технології до місцевих умов); 3) чесність, яка дуже часто означає, що продавець повинен не лише уникати шахрайства, але навіть не допустити можливості його виникнення; 4) ясність, тому що вона допомагає пом'якшити ворожість, якщо використати спільну мову з тими, хто негативно налаштований проти корпорації.

ТНК формує новий принцип взаємовідносин з партнерами.

Принцип “конкуренція зі всіма, а співробітництво з обраними” замінено іншим — “конкуренція з обраними, а співробітництво з рештою”. Цей принцип реалізується у створенні так званих виробничо-комерційних агломерацій (ВКА). ВКА — це тимчасові, відносно усталені об’єднання, з спільною виробничою базою, технологічною та науково-технічною єдністю. (Наприклад, в автомобільній, авіаційній та космічній промисловості).

Ось деякі дані про науково-виробничу кооперацію провідних західних фірм (табл. 8.4).

Таблиця 8.4

Науково-виробнича кооперація ТНК

“Сіменс” — “Інтел” (ФРН) — (США)	Розробка та виробництво Мікропроцесорів
“Сіменс” — “Тошіба” (ФРН) (Японія)	Створення компонентів напівзамінних типів
“Тошіба” — “ЛСІ ЛОДЖІК” (Японія) (США)	Створення нового покоління електронних компонентів
“Тошіба” — “Моторола” (Японія) (США)	Розробка прецизійної Технології
“Тошіба” — “Камінз Енджін” (Японія) (США)	Розробка дизельного двигуна з тонкої кераміки
“Дженерал Електрик” — “Філіпс” (США) (Голандія)	Виробництво електронних приладів для медицини
“Еріксон” — “Матра” (Швеція) (Франція)	Виробництво телекомунікаційної техніки
“СГС” — “Томпсон”	Виробництво електронних

(Італія) (Франція)	компонентів
“Фудзітсу” — “Вектор Дженерал” (Японія) (США)	Розробка підсистем побудови графіків
“Міцубіші Хеві” — “Вестінгауз” (Японія) (США)	Розробка ядерних реакторів
“Міцубіші” — “Боїнг” (Японія) (США)	Розробка авіалайнера на 150 місць

Джерело: [41, с. 138]

8.2. Загальні тенденції руху прямих іноземних інвестицій ТНК

Роль ТНК на міжнародному ринку інвестицій зростає. На їх частку припадає переважна кількість угод. Прямі іноземні інвестиції здійснюються, як правило, шляхом створення нових підприємств або придбання існуючих місцевих фірм, що забезпечує зростання обсягів виробництва. Список провідних ТНК за показником “іноземні активи” наведений у табл. 8.5.

Таблиця 8.5

Провідні ТНК за обсягом іноземних активів

Позиція у рейтингу	ТНК	Активи (млрд дол.)	
		Загальні	Іноземні
1	Vodafone, Велика Британія, телекомунікації	223,3	221,2
2	General Electric, США, електроніка та електротехніка	437,0	159,2
3	Exxon Mobil, США, нафтовий комплекс	149,0	101,7
4	Vivendi Universal, Франція, багатопрофільний бізнес	141,9	93,3
5	General Motors, США, транспортні засоби	303,1	75,2
6	Royal Dutch/Shell, Велика Британія/ Нідерланди, нафтовий комплекс	122,5	74,8
7	British Petroleum, Велика Британія, нафтовий комплекс	75,2	57,5
8	Toyota Motor, Японія, транспортні засоби	154,1	56,0
9	Telefonica, Іспанія, телекомунікації	87,1	56,0
10	Fiat, Італія, транспортні засоби	95,8	52,8

Джерело: [69]

Полегшенню міжнародної міграції капіталу ТНК сприяє проведення національними урядами і міжнародними організаціями політики

лібералізації міжнародного інвестиційного простору і вироблення уніфікованих норм державного регулювання інвестиційних процесів. Вони містяться як у двохсторонніх, так і в багатосторонніх міждержавних, регіональних угодах про захист і заохочення капіталовкладень, які діють в рамках міжнародних економічних організацій, зокрема, СОТ. До норм державного регулювання ПІІ можна віднести:

- ❖ по-перше, надання державних гарантій як країною базування, так і приймаючою країною. Гарантією інвестицій на багатосторонньому рівні займається Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій, створене під егідою Всесвітнього банку. Гарантії інвестицій містяться в Ломейській конвенції, підписаній між країнами ЄС і багатьма країнами, що розвиваються. В Угоді “Про торговельні аспекти інвестиційних заходів (TRIMs), підписаній країнами-членами СОТ, міститься пряма заборона на використання по відношенню до іноземних інвесторів заходів державної промислової політики;
- ❖ по-друге, врегулювання інвестиційних спорів. Так, в рамках країн-членів ОЕСР прийнято принцип міжнародного арбітражу, оскільки часто врегулювання спорів на базі національного законодавства не влаштовує як країни базування, так і приймаючі країни;
- ❖ по-третє, усунення подвійного оподаткування;
- ❖ по-четверте, страхування зарубіжних інвестицій;
- ❖ по-п’яте, дипломатична і адміністративна підтримка. Наприклад, урядові переговори із зарубіжними партнерами про створення найбільш сприятливих умов за рубежом для національних інвесторів, або запрошення представників міжнародного бізнесу до складу міжнародних делегацій для обговорення економічних питань.

В сучасних умовах зростання міжнародного виробництва домінуючим напрямом інвестиційної політики транснаціональних корпорацій є здійснення ПІІ шляхом поглинання вже існуючих місцевих фірм або злиття з ними. Масштаби транскордонного злиття і поглинання (ЗіП) мають тенденцію до зростання (середньорічний приріст становить 28,2%). Сумарна вартість операцій з транскордонних злиттів і поглинань у 2007 р. перевищувала 2 трлн євро, а її частка в сумарних обсягах вивезених ПІІ дорівнювала 82%.

Транскордонне “ЗіП” – це процес об’єднання (на основі участі в акціонерному капіталі) компаній різних країн.

Під транскордонним злиттям розуміють об’єднання активів компаній, при якому створюється нова компанія, а попередні припиняють своє існування.

При транскордонному поглинанні іноземна компанія купує місцеву компанію і в подальшому здійснює контроль над її активами, тобто місцева компанія стає філіалом іноземної. В останній час спостерігається зростання кількості “агресивних” (“ворожих”) поглинань і, відповідно, зменшення “дружніх”. При “агресивних” поглинаннях ТНК з початку вдаються до скуповування акцій іноземної компанії на фондовому ринку, а потім вже вступають у взаємодію із загальним збором акціонерів. Наслідком “агресивного” поглинання стає повна зміна керівників компанії, яку поглинають. У випадку “дружнього” поглинання попереду досягається згода між керівниками ТНК та керівниками (акціонерами) компанії, яку поглинають, на купівлю-продаж акцій. Потім здійснюється обмін акцій цієї компанії на акції ТНК. Іншим варіантом “дружнього” поглинання є поглинання у формі передавання контрольного пакету акцій ТНК у траст або довірче управління.

Таким чином, різниця між злиттям і поглинанням – технічна і стосується організації фінансового боку угоди.

Передумовами процесу “ЗіП” є глобалізація інформаційного та господарчого обміну, технологічні зміни, лібералізація транскордонного руху капіталів та торговельних режимів, діяльність могутніх фінансових посередників. Фінансовими посередниками виступають, як правило, великі інвестиційні банки, які розширили свою присутність у багатьох країнах. Вони надають широкий діапазон послуг своїм ТНК-клієнтам: від переговорного процесу до здійснення “ЗіП”. Кількість консалтингових фірм, які діють у світі у сфері “ЗіП” і надають послуги з питань купівлі-продажу компаній, постійно зростає. Провідні місця займають американські інвестиційні банки “Goldman Sachs”, “Morgan Stanley”, консалтингова компанія “Merrill Lynch”. У консультативній угоді можуть приймати участь декілька посередників. Так, у консультуванні найкрупнішій у світі угоди з “ЗіП” щодо покупки кабельної компанії “AT&T” американською фірмою “Comcast”, вартість якої становила 72 млрд. дол., брали участь “Goldman Sachs”, “CSFB”, “Deutsche Bank”, “JP Morgan”, “Morgan Stanley” та “Quadrangle Group” [77, с. 70].

Основна кількість операцій з транскордонного “ЗіП” спостерігається у промислово розвинутих країнах (США, Велика Британія, Франція, Японія). Однак в останній час поступово збільшується кількість випадків операцій “ЗіП” у країнах, що розвиваються, що зумовлюється здійсненням приватизаційних програм.

У світі близько 80% ПШ, які пов’язані із зростанням міжнародного виробництва, забезпечується через угоди “ЗіП”. Обсяг транскордонних “ЗіП” у 90-х роках спочатку зростав: із 100 млрд дол. у 1987 р. до 720 млрд дол. у 1999 р. Однак у 2001р. цей процес сповільнився і відбулося лише 113 злиттів компаній, які знаходились у різних країнах, порівняно з 175 у 2000р. і обсяг “ЗіП” становив вже 601 млрд дол. Це вплинуло на зниження

загального світового обсягу прямих іноземних інвестицій, світовий приплив яких скоротився на 51% [69, с. 4]. У Європі скорочення “ЗіП” у цей період становило 53%, а в Німеччині – майже 70%. Головними причинами спаду транскордонних операцій “ЗіП” стали низькі темпи приросту ВВП у провідних промислово розвинутих країнах, різке зниження активності на світовому фондовому ринку, пов’язаної з падінням курсів акцій. Після дворічної кризи знову відбувається поживавлення кон’юнктури на світовому ринку “ЗіП”. Кількість злиттів і поглинань збільшується. У 2003р. у світі було здійснено “ЗіП” на загальну суму 1,4 трлн євро, а у 2004р. – на 2 трлн євро. Так, у 2004 р. придбання іспанською телефонною компанією “Telefonica Moviles” активів американської компанії “Bell South” на суму 5,8 млрд дол. стало угодою року в Європі. У країнах Латинської Америки 70% ПІІ пов’язані із політикою ТНК у галузі злиття і поглинання. Наприклад, найбільшими операціями у 2004р. у Бразилії були: злиття філій компаній по виробництву напоїв “Ambev” та бельгійської “Interbrew” на суму 4,0 млрд дол., купівля мексиканською “Telmex” телефонної компанії “Embratel” за 360 млн. дол., придбання “Wal-Mart” торговельної мережі “Bompreco” за 300 млн. дол. [77, с.71]

Збільшення потоків ПІІ у 2007 р. також стимулювалось трансграничними ЗіП (загальна вартість у 2007 р. досягла 1,637 млрд дол., на 21% вище навіть ніж вартість 2000 р., а кількість – 10145 угод) з рекордним рівнем мегаугод, трансакційна вартість яких перевищувала 1 млрд дол.

Місця ТНК у списку найпрестижніших компаній тісно корелюють з мірою їх участі у транскордонних “ЗіП”. Про це свідчить їх частка у загальній вартості таких трансакцій за 15 років – близько 20%. Зростання операцій з транскордонних “ЗіП” робить великі ТНК ще більшими. Так, за цей період “British Petroleum” витратила на 98 транскордонних “ЗіП” 94 млрд дол., а “General Electric” уклала 228 угод даного типу.

До чинників зростання транскордонних угод “ЗіП” слід віднести прагнення великих ТНК позбутися непрофільних, другорядних підприємств, посилити позиції дочірніх компаній, придбати ключову або кінцеву ланку у технологічному ланцюжку. Так, компанія “Norsk Hydro”, яка є однією з провідних інтегрованих продуцентів на світовому ринку алюмінія і яка прагнула одержати контроль як над можна більшою частиною кожної виробничої стадії (від глинозему до випуску прокату), придбала активи норвезької компанії “VAW”, яка спеціалізувалась на виробництві сортового прокату. Поглинання компанії “VAW” суттєво вплине на галузь. Поток металу на європейський ринок алюмінія зменшиться, угоди з “VAW” будуть вважатися внутрішньофірмовими і обсяг поставок на “вільний” ринок почне постійно знижуватися. Таким чином, фактично зникнуть незалежні продавці прокату, тому що їх

можливості у технологічному ланцюжку значно звужаться. Неінтегровані виробники стануть ще більш вразливими [77, с. 72].

ТНК вступають на ринок тієї чи іншої країни через “ЗіП” за різних причин: рівня її економічного розвитку, інвестиційного та податкового законодавства, наявності великої кількості конкурентоспроможних приватних підприємств, фінансових крих місцевих підприємств, масштабної приватизації у країні тощо. Так, американські ТНК завдяки ліберальному законодавству більшість операцій з “ЗіП” здійснюють на ринку США. Західноєвропейські компанії внаслідок національних законодавчих обмежень шукають партнерів за кордоном. Наприклад, найпривабливішими з точки зору злиття та поглинання компаній для німецьких ТНК є США (близько 14% загального обсягу “ЗіП”, у яких вони беруть участь), Швейцарія, Велика Британія, на частку кожної з яких припадає 10%, а також Іспанія, Італія (їх частка у загальному обсязі “ЗіП” – 9%). У країнах Західної Європи купівля компаній здійснюється частіше ТНК із Великої Британії, США.

Угоди, щодо злиття і поглинання укладаються у різних секторах економіки, але пріоритетні галузі з часом змінюються. Так, з 80-х років до другої половини 90-х років операції ТНК з транскордонного “ЗіП” охоплювали в основному виробничі фірми. Зливання і поглинання у 2005-2007 роках переважно здійснювались у гірничій, кар’єрній справі, нафтовій галузі, транспорті, складуванні, енергетиці. В період кризи з 2008 р. ситуація дещо змінилася. Процес укрупнення господарюючих суб’єктів активно відбувався у фінансовому, харчовому, тютюновому секторах, секторах послуг, телекомунікацій, інформаційних технологій, споживчих товарів.

Транскордонні злиття і поглинання можуть здійснюватися внаслідок банкрутства (продаж іноземному інвестору неефективної приватної компанії), внаслідок приватизації (передача контролю над колишньою державною компанією іноземній компанії на умовах забезпечення ефективного її функціонування), а також з метою захиста (для отримання конкурентної переваги) або зростання (об’єднання сильних компаній, що прагнуть підвищити свою ефективність). Так, у 2006р. американська компанія “Procter&Gamble” почала придбавати активи іншої американської компанії “Gillette”. Їх злиття стане стимулом щодо стабільно високого зростання нової компанії. Наслідком цієї угоди буде поява найкрупнішою у світі компанії по виробництву споживчих товарів. Їх щорічний обсяг продажів становитимуть більше 60 млрд. дол., а кількість робітників досягне 140 тисяч. Передумовою злиття компаній було:

- ❖ підвищення цін на сировинні товари, що призвело до зростання вартості продукції;
- ❖ конкуренція з боку фірм роздрібної торгівлі (“Wal-Mart”, “Costco”). Раніше компанії-виробники споживчих товарів

перекладали зростаючу вартість своєї продукції на покупців. Але фірми роздрібної торгівлі почали проводити агресивну торговельну політику, яка пов'язана з активним просуванням товарів на ринок і вже не дозволяє виробникам використовувати старі підходи до ціноутворення. Фірми роздрібної торгівлі тепер широко рекламують свої власні бренди, які продають зі знижкою. В таких умовах американські компанії-виробники споживчих товарів близько 17% прибутків від продажу продукції повинні витратити на нові методи просування товарів на ринок.

Придбання компанією “Procter&Gamble” нових супербрендів допоможе одержати конкурентні переваги у боротьбі з іншими компаніями, здійснити перерозподіл фінансових ресурсів, які вона витрачає на науково-дослідні роботи щодо перспективних товарів, а також розповсюдити мережі роздрібної торгівлі у країнах, що розвиваються, Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Латинської Америки, де потенційні темпи зростання продажів споживчих товарів вищі ніж у США, Японії, деяких країнах Європи.

Однак у країнах Західної Європи очікуються негативні наслідки злиття цих двох компаній. Можуть відбутися поглинання компаній або продажі деяких брендів європейськими конкурентами “Procter&Gamble” та “Gillette”, оскільки вони будуть вимушені боротися з труднощами, які викликані зростанням цін на сировинні товари, курсу євро, конкуренцією з боку брендів, які належать великим ТНК [77, с. 74].

Укрупнення компаній неоднозначно впливають на їх діяльність. З одного боку, великим ТНК легше знизити витрати на виробництво та збільшити інвестиції у рекламу, інновації або продовжити поглинання інших фірм. Вони одержують економію від масштабу, прискорюють інноваційний процес, усувають надлишкові потужності, забезпечують своїх акціонерів більшими дивідендами, мають доступ до специфічних фірмових активів. З другого боку, крупним компаніям складніше швидко діяти та орієнтуватися на ринку, що може призвести до зростання їх витрат. Крім того, процес “ЗіП” дуже тривалий. Він може здійснюватися на протязі декілька років. Іноді краще віддати перевагу міцним брендам ніж розмірам компаній. Орієнтація ТНК на незначну кількість брендів може принести більш помітні результати. Прикладом може слугувати “L’Oreal”, яка продала свій фармацевтичний бізнес і зосередилась на виробництві товарів для догляду за волоссям та шкірою, або “Danone” яка продає тільки воду, печиво та йогурти, однак є світовим лідером у всіх трьох галузях. ТНК не завжди повинні прямувати до транскордонного злиття чи поглинання.

Операції “ЗіП” мають сенс лише тоді, коли стратегічно виправдані, забезпечують сталі конкурентні переваги та прибутки, які перевищують середній рівень.

Таким чином можна зробити висновок, що ТНК у виборі своєї інвестиційної стратегії віддають перевагу не створенню нових виробничих потужностей за кордоном, а вкладанню коштів у вже діючі підприємства, які випускають високу конкурентну продукцію і мають свою частку на національному ринку.

**Новітні тенденції в
структурі міжнародної
інвестиційної діяльності**

За останнє десятиліття у структурі інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій відбулася переорієнтація на сектор послуг. Як свідчать дослідження ЮНКТАД, частка цього сектора становить більше ніж 60% сумарного обсягу ПІІ у світі. При цьому оскільки транснаціоналізація сектора послуг у країнах базування і приймаючих країнах відстає від аналогічного показника по обробній промисловості, є можливості для подальшої переорієнтації на сектор послуг. Основна частина вивезення ПІІ до сектору послуг як і раніше припадає на розвинуті країни, хоча розподіл цих інвестицій між ними став більш рівномірним.

Що стосується ввезенню, то розподіл сумарного обсягу ПІІ в секторі послуг є більш збалансованим, хоча основна їхня частина, як і раніше, припадає на частку розвинутих країн. Найбільш швидке зростання було зафіксоване у Західній Європі і Сполучених Штатах, що відбиває той факт, що метою основної частини ПІІ в сектор послуг є закріплення позицій на ринках.

Країни, в яких відбувався бум ПІІ в сектор послуг, за винятком Китаю, зміцнили також свої позиції як серед країн базування, так і серед приймаючих країн у випадку всіх ПІІ. Разом з тим існують значні розходження у частці послуг у ПІІ по окремих країнах.

Змінюється також структура ПІІ в сектор послуг. Донедавна ці інвестиції спрямовувалися в основному в сектори торгівлі і фінансів. Разом з тим усе більш важливе місце починають займати такі галузі, як електропостачання, водопостачання, телекомунікації і підприємницькі послуги (включаючи корпоративні послуги, надані за допомогою інформаційних технологій).

Крім того, більшість послуг не можуть бути предметом зовнішньої торгівлі: вони повинні вироблятися в місці їхнього споживання й у той момент, коли вони споживаються. У зв'язку з цим основним способом виходу з послугами на зовнішні ринки є ПІІ. Крім цього, країни здійснили лібералізацію своїх режимів, що регулюють ПІІ в сектор послуг, що дозволило збільшити приплив таких інвестицій, особливо в галузі, що раніше були закриті для транснаціональних корпорацій.

Особливе значення мала в цьому плані приватизація державних комунальних підприємств у країнах Латинської Америки і Карибського басейну, а також у країнах ЦСЄ.

ТНК відреагували розширенням іноземного виробництва послуг. Традиційно інвестиції ТНК в такі послуги, як банківська справа, страхування і транспорт, здійснювалися корпораціями, що починали діяти за кордоном, підтримуючи або доповнюючи операції своїх клієнтів з обробного сектора у сфері торгівлі або іноземного промислового виробництва.

Це, як і раніше, має місце, однак схема дій змінюється: постачальники послуг усе більше самостійно здійснюють іноземні інвестиції, прагнучи одержати нових клієнтів і використовувати власні переваги, пов'язані з характером власності.

До цього додається вплив фактора конкуренції. У сфері послуг, що не можуть бути предметом зовнішньої торгівлі, основною перевагою того або іншого місця в плані залучення ПП залишається економічне зростання.

У сфері послуг, що безпосередньо можуть бути предметом торгівлі, основними перевагами того або іншого місця є доступ до належних інформаційно-комунікаційних технологій, наявність відповідної інституціональної інфраструктури, а також наявність продуктивного і добре підготовленого персоналу при конкурентоспроможних витратах.

Переорієнтація на сектор послуг простежується також у трансграничних злиттях і поглинаннях. Так, більша частина ЗіП (65%) відбувається у секторі послуг, які використовуються ТНК для виходу на зовнішні ринки.

До 90-х років трансграничні злиття та поглинання майже винятково належали до сфери діяльності ТНК зі Сполучених Штатів Америки. Пізніше головними діючими особами стали ТНК із країн ЄС: у 2001-2006 рр. на їхню частку припадав 61% усіх покупок по лінії ЗіП.

Трансграничні злиття та поглинання також відіграють провідну роль у розширенні закордонної діяльності в секторі послуг ТНК, які базуються в країнах, що розвиваються. У цілому схильність ТНК виходити на нові ринки за допомогою ЗіП, а не за допомогою ПП в нові компанії значно вище в таких сферах послуг, як банківська справа, телекомунікації і водопостачання.

Відкриті для ПП програми приватизації, початок яких у багатьох країнах довівся на 90-і роки, призвели до збільшення кількості ЗіП. У багатьох секторах послуг зростання масштабів діяльності ТНК і міжнародного виробництва здійснюється у формі не ПП, а операцій, не пов'язаних із придбанням акцій (наприклад, франшизингу, договорів про керування, партнерських відносин).

Більш висока популярність не пов'язаних із придбанням акцій методів у сфері послуг у порівнянні з товарним виробництвом можна пояснити

почасти розходженнями в характері майнових активів фірм, що беруть участь у цій діяльності. Так звані "м'які" технології і засновані на знаннях інтелектуальні активи, на відміну від матеріальних, забезпечують транснаціональним компаніям, що працюють у секторі послуг, конкурентні переваги.

Можна виявити розходження між нематеріальними активами (такими, як організаційний або управлінський досвід) і матеріальними та капіталомісткими активами (такими, як нерухомість у випадку готелів або систем водопостачання). Більш актуальним є те, що оскільки украй важливі знання, передані транснаціональними корпораціями, а також можливості місцевих фірм, у багатьох випадках, можуть бути кодифіковані (наприклад, у контрактах на керування), вони рівною мірою можуть бути добре захищені і забезпечені за допомогою угод, не пов'язаних із придбанням акцій, причому без ризику для капіталу.

Так, наприклад, положення, що стосуються контролю якості, економічних показників і мінімальних операційних витрат, найчастіше можуть включатися в контракти на керування або угоди про франшизінг. До форм співробітництва, не пов'язаних з придбанням акцій, належить готельно-ресторанний бізнес, оренда автомобілів, роздрібна торгівля, бухгалтерський облік, правові та інші професійні послуги.

Разом з тим така діяльність не охоплюється даними, що стосуються сумарного обсягу і потоків ПІІ, або даними про економічну діяльність іноземних філій. Міжнародні виробничі мережі в секторі послуг знаходяться на початковій стадії формування, і ступінь транснаціоналізації галузей послуг і працюючих у них ТНК нижче чим в обробному секторі, однак їхнє відставання, постійно скорочується.

ПІІ в секторі послуг традиційно були і продовжують залишатися орієнтованими на закріплення позицій на ринках, незважаючи на зростаючі можливості трансграничних продажів багатьох інформаційноємних послуг.

Хоча раціоналізація деяких послуг (наприклад, фінансових і, особливо, підприємницьких) можлива на міжнародному рівні, сприяючи розширенню ПІІ, орієнтованих на підвищення ефективності, комплексне виробництво послуг у цілому залишається на початковому етапі свого становлення.

Разом з тим під час здійснення комплексних стратегій ТНК ці стратегії не ускладнюються, а скоріше приймають більш просту форму, хоча перед іноземними філіями можуть ставитися глобальні профільні задачі (наприклад, у випадку створення єдиної служби обліку для всієї корпорації в цілому); так само існують і системи синхронізованого міжнародного виробництва (наприклад, у тих випадках, коли розташовані в різних країнах філії одночасно працюють над єдиною базою даних НДДКР).

Незважаючи на зростання і переваги ПІІ у секторі послуг, ступінь транснаціоналізації в цьому секторі нижче, ніж в обробному секторі.

Судячи з даних по окремим, головним чином, розвинутим країнам, ступінь транснаціональності виробництва послуг, що визначається показниками частки іноземних філій у доданій вартості, у чисельності працівників або обсязі продажів послуг у приймаючих країнах і в країнах базування, нижче, ніж розрахований у такий же спосіб показник по обробному секторі.

На те ж вказує, згідно досліджень ЮНКТАД, відношення сумарного обсягу ПШ до ВВП у цих двох секторах для окремих розвинутих країн і країн, що розвиваються, хоча цей показник є менш задовільним. Вищесказане обумовлюється наступним:

- набагато більш значними масштабами сектора послуг;
- триваючим наданням вітчизняними підприємствами багатьох послуг, наприклад, у сфері охорони здоров'я, державного керування послугами, засобами масової інформації і транспорту;
- тим фактом, що лише недавно почалося зростання ПШ в інші сфери послуг (такі, як телекомунікації, енергопостачання, газо- і водопостачання і підприємницькі послуги).

Крім того, за даними із економіки США, ступінь транснаціональності ТНК, що працюють у секторі послуг у цілому нижчий порівняно з компаніями обробного сектора (20% проти 40%).

Разом з тим працюючі в секторі послуг ТНК, що входять за розрахунками ЮНКТАД до переліку найбільших ТНК світу і найбільших ТНК із країн, що розвиваються, швидко доганяють включені в ці переліки компанії обробного сектора.

Слід зазначити, що, як і в інших секторах, ПШ в сектор послуг забезпечують уливання фінансових ресурсів в економіку приймаючої країни. Кошти, мобілізовані з міжнародних джерел, є чистим збільшенням потоків ресурсів, що надходять у приймаючу країну.

У випадку залучення коштів за рахунок внутрішніх можливостей можуть підвищитися процентні ставки усередині країни, що буде здорожувати капітал для вітчизняних підприємств, хоча завдяки тому, що країни стають усе більш відкритими для міжнародних ринків капіталу, розходження між залученням фінансових ресурсів усередині країни і з-за кордону згладжуються.

Значна частина ПШ в сектор послуг йде на не пов'язану з експортом діяльність, а спрямована на закріплення позицій на ринках і відповідно не сприяє безпосередньому одержанню валютних надходжень. Разом з тим ці інвестиції транснаціональних компаній призводять до здійснення зовнішніх платежів, наприклад, у формі репатріації прибутків.

Таким чином, ПШ можуть впливати на платіжний баланс. При цьому платежі, пов'язані з ПШ в сектор послуг (наприклад, у результаті репатріації прибутків) можуть швидко переважити первісний приплив капіталу і призвести до загострення кризи у сфері платіжного балансу.

Такі можливі негативні наслідки врівноважуються потенційно позитивним впливом на споживачів кінцевих послуг і виробників, що використовують проміжні послуги, у виді поліпшення якості обслуговування і впливу на інші сектори. ПІІ в сектор послуг впливають на надання послуг з точки зору пропозиції, вартості, якості й асортименту послуг у приймаючих країнах.

У деяких галузях вони можуть істотно доповнювати той обсяг послуг, що виробляється у приймаючій країні. Фінансова могутність ТНК поряд з їхньою здатністю реалізовувати комплексні системи і керувати ними дозволяє їм швидко розширювати можливості по наданню комплексних капіталомістких послуг, таких, як послуги в області телекомунікацій і транспорту.

Разом з тим відсутність належної урядової політики і регулювання діяльності ТНК у сфері комунального господарства й в області інших базових послуг може призвести до зростання цін, нерівномірному розподілові послуг і до обмеження доступу до послуг для найбільш вразливих кіл суспільства.

Виникають також побоювання з приводу впливу ПІІ в секторі послуг на конкуренцію і на можливість витіснення вітчизняних фірм. Так, наприклад, у банківській сфері поява іноземних банків іноді сприяє погіршенню кредитного портфелю вітчизняних банків, що в принципі може підірвати їхню життєздатність. При конкуренції з іноземними банками вітчизняні банки стикаються з проблемами, пов'язаними з вузькою географічною диверсифікованістю і нестачею досвіду, обмеженістю фінансових можливостей і більш високими витратами на реалізацію новітніх продуктів на ринку.

У таких галузях, як роздрібна торгівля, присутність ТНК привносить нові методи комерційної діяльності, нові механізми ціноутворення, удосконалені процеси інформаційного керування і нові методи маркетингу і продажів; усе це може призвести до витіснення місцевих виробників, хоча для тих, хто залишається, ефект може бути позитивним, особливо якщо вони мають здібності до модернізації.

Прямі інвестиції ТНК можуть спонукати місцевих постачальників послуг підвищувати свою конкурентоспроможність за рахунок демонстрації своїх можливостей і розширення навичок, що сприятиме підвищенню їхньої ефективності. У цілому вплив фактора конкуренції в результаті припливу ПІІ на умови надання послуг, а також імовірність витіснення вітчизняних фірм із ринку значною мірою залежать від первісних умов, що існують у приймаючій країні, особливо від рівня розвитку економіки в цілому і сфери послуг, структури ринку галузей послуг і нормативно-правової бази.

Один з найважливіших факторів, що обумовлюють внесок ПІІ в секторі послуг у розвиток, стосується передачі технологій. ТНК, що діють у секторі послуг, можуть привнести із собою як матеріально технологічну

складову (установки, устаткування, промислові процеси), так і "м'які" технології (знання, інформація, досвід, організаційні, управлінські, збутові навички).

Технологія такого роду втілюється в кваліфікацію, що в багатьох випадках знаходить своє відображення в розмірі заробітної плати. Дані про оплату праці працівників іноземних філій американських ТНК у країнах, що розвиваються, працюючих у секторі послуг, указують на те, що кваліфікація таких працівників вище в порівнянні з компаніями обробного сектора.

Крім цього, оплата праці у діючих у країнах, що розвиваються, філіях компаній, що працюють у секторі послуг, у набагато більшому ступені відповідає оплаті праці працівників філій, розташованих у розвинутих країнах, чим в обробному секторі.

Зазначені показники відбивають відособлений характер багатьох філій, що працюють у секторі послуг, у зв'язку з чим необхідно, щоб вимоги, я пропонуються до кваліфікації працівників материнськими фірмами, значною мірою дотримувалися в їхніх іноземних філіях.

Факторами, що визначають реальну передачу навичок, є ступінь конкуренції, якість утворення і професійної підготовки в приймаючих країнах, кадрова політика ТНК і політика у сфері професійної підготовки, структура і мобільність ринку праці, а також зв'язок між іноземними філіями і вітчизняними постачальниками і покупцями послуг.

Хоча є дані, які свідчать про те, що ПШ в сектор послуг дійсно певною мірою сприяють передачі навичок, досвіду і знань, про загальні масштаби такої передачі інформації вкрай мало. Донедавна можливості безпосереднього експорту послуг ТНК були порівняно обмеженими, однак їхній непрямий вплив на конкурентоспроможність експорту може бути досить значимим.

ПШ в проміжні послуги можуть прямо і побічно призводити до підвищення ефективності промислового виробництва. До числа таких послуг відносяться банківські послуги, послуги в сфері страхування і комерційні послуги, а також послуги у сфері транспорту, енергопостачання і телекомунікацій.

Міжнародні фірмові готельні мережі відіграють важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності в області туризму, сприяючи залученню "критичної маси" міжнародних туристів. Туризм є важливим джерелом іноземної валюти для країн, що розвиваються, завдяки забезпеченню для них можливостей участі в бізнесі як із придбанням, так і без придбання акцій.

ПШ ТНК в сектор послуг призводять до зростання зайнятості в приймаючих країнах, хоча в розрахунку на кожен вкладений долар у меншому ступені, чим в обробному секторі. Крім того, підготовка й оплата праці працівників іноземних філій компаній сфери послуг у середньому вище, ніж в обробній промисловості.

І в даному випадку ці розходження обумовлені головним чином відособленим характером більшості іноземних філій, що діють у сфері послуг, і нездатністю ТНК вичленувати трудомісткі види діяльності і розмістити їх у країнах, де витрати на оплату праці нижче.

Разом з тим можливості по створенню нових робочих місць зростають разом із збільшенням ПШ в послуги, орієнтовані на експорт. Важливе значення має також непрямий вплив, оскільки ПШ в сектор послуг надають підтримку виробництву згідно із технологічним ланцюжком, що може сприяти зростанню зайнятості в них.

Як прямі, так і непрямі вигоди, пов'язані з ПШ в сектор послуг, можуть призвести до зростання конкурентоспроможності на вітчизняних і експортних ринках. Разом з тим вигоди можуть і не матеріалізуватися при відсутності належних умов у приймаючій країні.

ПШ транснаціональних корпорацій в сектор послуг можуть бути пов'язані з ризиками трьох видів:

- системний ризик, коли відсутність ефективного регулювання ставить приймаючу країну перед погрозою серйозної економічної нестабільності;
- структурний ризик, коли інститути й інструменти, необхідні для регулювання, процесів приватизації і комунального господарства, недостатньо розвинуті й існує небезпека перетворення державних монополій у приватні;
- непередбачений ризик, коли ПШ у сфері, які є досить уразливими у соціальному або культурному плані, можуть призвести до ненавмисного заподіяння збитку.

Наявність цих ризиків припускає, що, хоча ПШ в сектор послуг стають важливим елементом конкурентоспроможності, вони вимагають досить обережного підходу. Власне кажучи в зв'язку з особливим характером деяких послуг, особливо в базових галузях комунального господарства й в уразливих у соціальному або культурному плані сферах, ринкові сили можуть не дати бажаних результатів.

Найважливіше значення для реалізації потенційних вигод, пов'язаних з ПШ, має наявність міцних, незалежних і компетентних механізмів регулювання. Необхідні солідні навички і значний обсяг інформації, а також здатність переймати досвід регулювальних органів з інших країн світу, для того щоб країни, що розвиваються, могли створювати належні механізми і отримувати максимальні вигоди з ПШ в сектор послуг.

Як правило, послуги повинні вироблятися в момент і в місці їхнього споживання. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій за останні приблизно десять років дав можливість усе в більшому ступені виробляти ці послуги в якому-небудь одному місці і споживати їх у будь-яких інших місцях - ними стало можливо торгувати на зовнішніх ринках.

Наслідком цієї "революції зовнішньоторговельної мобільності" є те, що виробництво всієї продукції в секторі послуг (або частини неї) можна розподілити по різних країнах у місцях, розташованих поза країнами базування компаній, у залежності від порівняльних переваг тих або інших місць і здійснюваних транснаціональними компаніями стратегій підвищення конкурентоспроможності.

Цей процес добре відомий в обробному секторі. Офшорні операції по наданню послуг можуть здійснюватися двома способами: усередині компанії за рахунок створення іноземних філій (що іноді називається "внутрішньокорпоративним офшорінгом"); або шляхом передачі тієї або іншої послуги в підряд якій-небудь третій стороні, що є постачальником послуг ("офшорний підряд").

Слід зазначити, що невід'ємною частиною реструктуризації діяльності корпорацій для підвищення їхньої міжнародної конкурентоспроможності є зосередження діяльності на "основних областях компетенції". Для багатьох фірм у всіх секторах це означає, що виробництво різних послуг (бухгалтерська звітність, розробка програмного забезпечення, архітектурний дизайн, іспити і т.д.) віддається на зовнішній підряд, тобто іншим (спеціалізованим) компаніям.

Як правило, значна частка таких зовнішніх підрядів виконується в тій же країні, однак міжнародна складова, імовірно, буде зростати в міру того, як послуги усі в більшому ступені будуть ставати предметом зовнішньої торгівлі. В остаточному підсумку ухвалення рішення про зовнішній підряд є в принципі лише невеликим кроком у напрямку переміщення такого виробництва за кордон, якщо це сприяє підвищенню міжнародної конкурентоспроможності транснаціональної компанії.

У докладах ЮНКТАД про світові інвестиції важлива увага приділяється інтернаціоналізації науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), що здійснюються ТНК. І це явище не є новим. Коли компанії розширюють свою міжнародну діяльність, їм необхідно адаптувати технології до місцевих потреб і успішно реалізовувати свою продукцію на ринках приймаючих країн. У багатьох випадках для цього необхідним є інтернаціоналізація НДДКР. У той же час ТНК традиційно займалися НДДКР в основному в країнах базування. Сьогодні в процесі інтернаціоналізації з'являється низка нових особливостей. Зокрема, уперше ТНК виносять за межі розвинутих країн такі НДДКР, що виходять за рамки адаптації до вимог місцевих ринків. Так, у деяких країнах, що розвиваються, країнах Південно-Східної Європи і СНД ТНК усі частіше орієнтують свої НДДКР на глобальні ринки, інтегруючи них у ключові напрямки своєї інноваційної діяльності.

Теоретично інтернаціоналізація НДДКР шляхом їхнього винесення в країни, що розвиваються, одночасно є як несподіваною, так і цілком передбачуваною тенденцією. Передбачуваність її викликана двома

причинами. По-перше, у міру нарощування ТНК своєї виробничої діяльності в країнах, що розвиваються, те ж саме повинно відбуватися і з НДДКР (з метою адаптації продукції до місцевих вимог).

По-друге, будучи однією з форм послуг, НДДКР, як і інші послуги можуть "дробитися" і виноситися в ті райони, де вони будуть проводитися з максимальною ефективністю. Несподіваної ж цю тенденцію можна вважати тому, що НДДКР являють собою таку форму послуг, що вимагає високої кваліфікації, знань і підтримки. Ці потреби традиційно могли задовольнятися лише в розвинутих країнах з їх могутньою національною інноваційною системою. Крім того, НДДКР не вважаються видом господарської діяльності, що дробиться, оскільки в ході НДДКР створюються нові знання, що мають стратегічну цінність для компаній, й оскільки для їхнього проведення часто потрібен тісний обмін інформацією (багато в чому негласний) між споживачами і виробниками в межах місцевих територіально-виробничих комплексів.

На сьогоднішній день ясно, що в процесі інтернаціоналізації НДДКР бере участь лише невелика кількість країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою. У той же час той факт, що деякі з них сьогодні вважаються привабливими для проведення складних НДДКР, свідчить про те, що країни можуть створити потенціал, необхідний для підключення до глобальних систем НДДКР ТНК. З погляду приймаючих країн інтернаціоналізація НДДКР відкриває можливості не тільки для передачі технологій, створених в інших країнах, але і для їхньої розробки.

Це може дозволити деяким приймаючим країнам зміцнити свій технологічний і інноваційний потенціал. У той же час це може підсилити відставання тих, хто не зміг приєднатися до глобальної інноваційної системи.

Інноваційна діяльність життєво важлива для економічного росту і розвитку. Крім того, для забезпечення стійкості економічного розвитку недостатньо просто "відкрити двері" і чекати, коли в них поллються нові технології. Це вимагає постійних технологічних зусиль з боку вітчизняних підприємств, що доповнюються стимулюючою державною політикою. З підвищенням наукової ємності виробництва росте потреба в розвитку технологічного потенціалу.

При цьому велика відкритість перед торговельними й інвестиційними потоками не знижує значення місцевих технологічних зусиль. Навпроти, лібералізація, що підвищує відкритість ринків, змушує і великі, і малі компанії з розвинутих і країн, що розвиваються, створювати такий технологічний і інноваційний потенціал, що дозволить їм домогтися конкурентоспроможності або зберегти неї.

НДДКР є лише одним із джерел новаторства, хоча і досить важливим. НДДКР можуть приймати різні форми: фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, а також розробку товарів і процесів. На відміну від

фундаментальних досліджень, що в основному ведуться в державному секторі, два інших види НДДКР мають вирішальне значення для конкурентоспроможності багатьох компаній. На ранніх етапах технологічного розвитку підприємства не мають потреби у формальних організаційних структурах, що займаються НДДКР. У той же час більш високий ступень технологічного розвитку стимулює впровадження нових технологій, значення яких постійно підвищується. При цьому для компаній, що прагнуть серйозно підвищити технологічний рівень і розробляти нові товари або процеси, роль формальних НДДКР суттєво зростає.

У той же час процес побудови технологічного потенціалу є повільним і дорогим. Для удосконалювання і впровадження передових наукомістких технологій багатьом галузям потрібні більше кваліфікованих кадрів і активізація технічної діяльності. Для цього необхідна більш якісна інфраструктура, не в останню чергу й у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

Необхідні також і могутні допоміжні установи, а також стабільна й ефективна нормативно-правова основа і система управління. Нарешті, необхідний також доступ до міжнародної бази даних і відповідна стратегія використання такого доступу в інтересах місцевих інноваційних систем. Поглиблення розриву між країнами в рівні новаторства під впливом різних сил надає особливого значення політиці, що проводиться як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Можливості країн займатися інноваційною діяльністю і користуватися плодами інтернаціоналізації НДДКР розрізняються. Новий показник національного інноваційного потенціалу - індекс інноваційного потенціалу ЮНКТАД - свідчить про те, що згодом ці розходження ще більш підсилюються. Розвинуті країни разом із провінцією Китаю Тайвань, Республікою Кореєю і Сінгапуром, а також деякими країнами Південно-Східної Європи і СНД належать до групи країн з високим потенціалом. У групу країн із середнім потенціалом входять інші країни з перехідною економікою, більшість країн з багатими ресурсами, а також дві країни Африки (Маврикій і Південна Африка). До групи країн з низьким потенціалом належать інші країни Африки, а також низка країн Північної Америки, Західної Азії і Латинської Америки. Серед країн, що розвиваються, наймогутнішим інноваційним потенціалом володіють країни Південно-Східної і Східної Азії. У той же час країни Латинської Америки і Карибського басейну здають свої позиції країнам Північної Африки і Західної Азії.

Інноваційний потенціал країни безпосередньо впливає на її привабливість для проведення НДДКР ТНК, а також на її здатність одержувати віддачу від таких НДДКР. Якість виконуваних за кордоном НДДКР залежить від місцевого потенціалу приймаючої країни. Те ж саме стосується і таких факторів, як здатність місцевих фірм і установ освоювати

прийоми і методи проведення НДДКР і вчитися на кращих прикладах такої діяльності. Поглиблення процесу НДДКР згодом і його поширення на інші види діяльності є результатом інтерактивної взаємодії між ТНК і місцевими суб'єктами господарської діяльності приймаючої країни. Причому на цей процес у свою чергу впливає інституціональна структура і державна політика приймаючої країни.

Свідченням зростаючої інтернаціоналізації НДДКР є посилення ролі іноземних філій у дослідженнях і розробках, проведених у багатьох приймаючих країнах.

Частка приймаючих країн, що розвиваються, у глобальних системах НДДКР ТНК росте, хоча і нерівномірно. Велика частина таких НДДКР проводиться лише в декількох країнах. Найбільш динамічно в цьому відношенні виглядають азійські країни, що розвиваються. Наприклад, що стосується витрат на НДДКР закордонних філій, контрольний пакет яких належить американським ТНК, частка азійських країн, що розвиваються, в них зросла з 3% до 10%. Цей ріст був особливо помітний у Китаї, Сінгапурі, Гонконгу і Малайзії.

Необхідність адаптувати товари і процеси до потреб ключових ринків приймаючих країн завжди була для ТНК важливим мотивом для інтернаціоналізації НДДКР. У той же час недавній бурхливий ріст НДДКР, проведених ТНК в окремих приймаючих країнах, що розвиваються, обумовлений також прагненням знизити витрати і використовувати зростаючі кадрові ресурси цих країн. Цей процес можна розглядати як наступний логічний етап глобалізації виробничої кооперації ТНК. Він є схожим на міжнародну реструктуризацію, що була здійснена в експортних промислових галузях і пов'язаних з ІКТ секторах послуг, завдяки якій ТНК суттєво підвищили свою конкурентоспроможність, використовуючи конкурентні переваги окремих країн.

Роль інвестиційної діяльності ТНК у розвитку світової економіки можна оцінити за допомогою таких регресійних моделей, побудованих експертами Комітету ООН по торгівлі і розвитку [77, с.96]:

$$S = 323 + 2,6577 \text{ FDI in} \quad (8.1)$$

$$GP = 364 + 0,4573 \text{ FDI in} \quad (8.2)$$

$$A = -1153 + 3,8134 \text{ FDI in} \quad (8.3)$$

$$E = 254 + 0,474 \text{ FDI in} \quad (8.4)$$

$$L = 12138 + 6,0539 \text{ FDI in} \quad (8.5)$$

У цих рівняннях змінними є такі величини: S – обсяг продажів закордонних філій ТНК, GP – валова продукція закордонних філій, A – сумарні активи закордонних філій, E – експорт закордонних філій, L –

чисельність працівників закордонних філій, FDI in – сумарний обсяг увезених прямих іноземних інвестицій ТНК.

Порівняння коефіцієнтів регресійних моделей (8.1) – (8.5) показує, що для ТНК основною метою прямих іноземних інвестицій залишається збільшення продажів на внутрішньому ринку країни-одержувача ПІІ. Так, якщо один долар увезених ПІІ в середньому призводить до збільшення експорту закордонної філії на 47 центів (регресійна модель 8.4), то при цьому продажі філії в цілому зростають на 2,66 дол. (регресійна модель 8.1). У результаті частка експорту в сукупному обсязі продукції, реалізованому закордонною філією, становить менше ніж 18%.

Значення коефіцієнта регресійної моделі (8.3) свідчить про те, що ТНК за рахунок іноземних інвестицій істотно збільшують свої сукупні активи: один долар вкладених ПІІ призводить до збільшення активів закордонної філії вже на 3,81 дол. Внаслідок цього вартість закордонних активів ТНК росте значно швидше, ніж їх ПІІ: на початок 2009 р. сумарний обсяг увезених інвестицій у світовій економіці складав 14,9 трлн дол., а вартість активів закордонних філій – 69,77 трлн дол.

Порівняння коефіцієнтів регресійних моделей (8.1) – (8.5) показує, що з кожним роком спрямованість у діяльності ТНК на підвищення обсягів продажу у приймаючої країни та на збільшення загальних активів завдяки ПІІ стає все більш очевидною. При цьому частка експорту в операціях закордонних філій ТНК постійно зменшується.

8.3. Регіональні та галузеві особливості інвестиційної діяльності ТНК

Регіональні особливості інвестиційної діяльності ТНК

Оцінки експертів ЮНКТАД свідчать, що головними одержувачами ПІІ виступають промислово розвинуті країни, на які припадає майже 60% глобального припливу інвестицій (табл.8.6). Основними рушійними силами зростання потоків ПІІ у розвинених країнах у 2005-2007 р. була висока корпоративна прибутковість, що частково проявлялась завдяки вдалій діяльності по зниженню собівартості у Євросоні, а частково завдяки зростанню трансграничних зливань та поглинань.

Таблиця 8.6

Регіональний розподіл прямих іноземних інвестицій, 1997-2008 рр. (млрд дол.)

Регіон/країна	Приплив	Відплив
---------------	---------	---------

	1997	2000	2004	2008	1997	2000	2004	2008
Промислово розвинені країни	271,4	1005	380,0	962,3	396,9	1.046	637,4	1507
Європейський Союз	127,6	617,3	216,4	503,5	220,4	772,9	279,8	837,0
США	103,4	281,1	95,9	316,1	95,8	139,3	229,3	311,8
Японія	3,2	8,2	7,8	24,4	26,1	32,9	31,0	128,0
Країни, що розвиваються	187,4	240,2	233,2	620,7	65,7	99,5	83,2	292,7
Африка	7,2	8,2	18,1	87,6	1,7	0,7	2,8	9,3
Латинська Америка	71,2	86,2	67,5	144,4	14,4	13,4	10,9	63,2
Азія	107,2	143,5	147,5	387,8	49,4	85,2	69,4	220,1
Західна	5,5	3,4	9,8	90,3	-0,3	1,3	0,0	33,7
Південна і Східна	98,5	137,3	137,7	59,9	49,5	83,6	69,4	32,1
Весь світ	477,9	1271	648,1	1697	486,0	1.150	730,3	1858

Джерело: [193, 197]

У 2007 р. частка корпорацій ЄС, США та Японії становила 50% за показником ввезення і 63% за показником вивезення ПІІ.

Приплив ПІІ в країни, що розвиваються, у 2003-2007 рр. зростає. На початок 2008 р. він досяг 620,7 млрд дол. Частка країн, що розвиваються, у світових потоках ПІІ збільшується до 37% проти 19% рівня порівняно з 2000 р.

Якщо у докризовий період лівова частка зростання ПІІ приходилась на розвинені країни, то протягом 2008 р. тенденція змінюється. Через те, що розвинені країни більше залучені у міжнародний розподіл капіталу, в них простежується зниження припливу ПІІ, в той час, коли у країн, що розвиваються, - навпаки: в Африці 27% приросту ПІІ, Латинській Америці та Карибському регіоні 13%, Азії 17%.

Серед країн, що розвиваються приплив ПІІ до 14 країн Західної Азії був найбільшим у 2005 р. Головними факторами були високі ціни на нафту, що в результаті призвело до сильного зростання ВВП. У додаток, регуляторний режим був надалі лібералізований разом з наголосом на приватизацію за участю ПІІ, більшою мірою у послуги, наприклад: енерго- та водопостачання у Бахреїні, Йорданії, Омані та ОАЕ, транспорт у Йорданії та телекомунікації у Йорданії та Туреччині. Так, серед найбільш привабливих секторів залучення ПІІ у Західній Азії є сфера послуг (нерухомість, туризм, фінанси), хоча залучається і до виробництва (нафтопереробка та нафтохімічна галузі).

Традиційно більшість регіональних нафтодоларів йшли на банківський депозит та портфельні інвестиції за кордоном, особливо у США. Така тенденція змінюється як по формі, так і по напрямку. На відміну від попередніх періодів високих прибутків від нафти, сучасна фаза показує значний відплив ПІІ у послуги, як у країни, що розвиваються, так і

розвинені країни. Одним мотивом цього є налагодження сильних економічних зв'язків з Азійськими гігантами, що розвиваються, Китаєм та Індією, хоча інвестиції також йдуть до Європи та Африки.

Зростання припливу ПІІ до Латинської Америки було незначним і пов'язаним із економічним ростом та високоприбутковими цінами. Негативним фактором, що стримує приплив ПІІ до регіону – це державне втручання, зокрема у нафтову галузь та інші природні ресурси. Так, наприклад, у Болівії були націоналізовані нафтові та газові ресурси, а в Венесуелі перейшли знову у державну власність 32 нафтові родовища, і створені нові компанії державної форми власності у цукровій обробці, торгівлі та комунікаціях.

Більша частина ПІІ з країн, що розвиваються, та транзитивних економік були у третинній діяльності, а саме у бізнесі, фінансах та торгових послугах. Тим не менш, значні ПІІ були у виробництві (електроніка), та первинному секторі (пошук нафти та гірнича справа). Значна частина ПІІ створюється у офшорних фінансових центрах.

У ХХІ ст. здійснення приватизаційних заходів дещо сповільнилося, але у багатьох регіонах вони все ж продовжують відігравати роль важливого фактора у залученні інвестицій ТНК. При цьому у галузевій структурі Південна Америка залучала ПІІ головним чином у сферу послуг і у видобувну промисловість, а Мексика продовжувала залучати найбільшу частку інвестицій в обробну промисловість, а також у банківський сектор.

Останні роки характеризувалися стабільним збільшенням припливу інвестицій ТНК у країни Центральної і Східної Європи (103 млрд дол. у 2008 р.).

На початку ХХІ ст., як і на протязі останніх десятиліть ХХ ст., ставлення ТНК до найменш розвинутих країн, в яких не має значних запасів природних копалин, не змінилося. Так, сорок дев'ять найменш розвинутих країн залишаються непривабливими для інвестицій ТНК: на них припадає лише 2% усіх ПІІ, що надходять у країни, що розвиваються, чи 0,5% глобальної суми увезених ПІІ. Цей факт підтверджує тезу про те, що на сучасному етапі розвитку міжнародної конкуренції наявність тільки фактору дешевої робочої сили ніяким чином не впливає на пріоритети в інвестиційній політиці ТНК.

При цьому потоки інвестицій у країни, що розвиваються, і країни ЦСЄ розподіляються нерівномірно. Так на п'ять найбільших одержувачів приходилося 62% сукупного припливу інвестицій у країни, що розвиваються, а відповідний показник для країн ЦСЄ складав 74%. У десятці країн, які були лідерами за абсолютним приростом інвестицій ТНК, вісім є країнами, що розвиваються.

З іншого боку, з десяти країн, в яких відбулося найбільш різке скорочення припливу ПІІ, вісім країн були промислово розвинутими;

найбільш значне зменшення обсягів залучених інвестицій ТНК було зареєстровано у Бельгії і Люксембурзі, Сполучених Штатах і Німеччині.

Основними партнерами як у ввозі, так і у вивезенні ПІІ для США залишаються країни Європейського Союзу; разом з тим зросло значення НАФТА як країн розміщення закордонних інвестицій американських ТНК. Що стосується ввезення ПІІ, то головним способом проникнення на ринок залишалися трансграничні злиття та поглинання.

Серед країн ЦСЄ найбільшим донором закордонних капіталовкладень залишалася Росія, на яку припадає три чверті вивезених ПІІ з регіону. При цьому останні роки Росія також залишається єдиною країною з перехідною економікою, для якої обсяг вивезених ПІІ перевищує відповідний показник для закордонних капіталовкладень, залучених в національну економіку.

Цілком можливо, що транснаціоналізація найбільших 50 ТНК із країн, що розвиваються, відбувається швидше, ніж транснаціоналізація аналогічних компаній розвинутих країн. Провідне положення серед них займають ТНК з азійських країн, що розвиваються.

Так, наприклад, у країнах, що розвиваються, Азії на їхню частку приходить приблизно 40% загального припливу капіталу. Крім того, потоки ПІІ між країнами, що розвиваються, зростають швидше порівняно з потоками між розвинутими і країнами, що розвиваються.

Розрахований ЮНКТАД індекс реальної динаміки вивезення ПІІ, уперше представлений у “Докладі про світові інвестиції, 2004 рік: переорієнтація на сектор послуг”, показує розходження між країнами за цим показником.

За цим показником - який розраховується як відношення частки тієї або іншої країни у світових вивезених ПІІ до її частки у світовому ВВП - на першому місці знаходяться Бельгія і Люксембург (завдяки "перевалці" ПІІ), Панама і Сінгапур.

Приплив ПІІ в Африку щорічно збільшується і у 2008 р. становить 87,6 млрд дол. В основному підйом був зумовлений інвестиціями в сектор природних ресурсів і пожвавленням у сфері трансграничних ЗіП, в тому числі внаслідок приватизації. Зростає обсяг ПІІ в сектор послуг, особливо у сферу телекомунікацій, виробництво електроенергії і роздрібну торгівлю. Так, у Південній Африці ПІІ в сферу телекомунікацій та інформаційних технологій перевищили обсяг інвестицій у гірничодобувну промисловість.

Удосконалення механізмів регулювання сприяє припливу ПІІ до африканських країн. У 2008 р. в ряді цих країн була проведена подальша лібералізація режимів регулювання ПІІ, а деякі з них відновили здійснення програм приватизації. Кілька країн уклали угоди про вільну торгівлю або просунулися вперед на шляху до їх реалізації.

У сировинному секторі головними об'єктами ПІІ були нафтова і газова галузі. Якщо в Китаї основна частина ПІІ йшла в обробну

промисловість, в інших країнах у загальному припливі ПІІ як в абсолютному, так і у відносному вираженні зросла частка сфери послуг. Особливо це стосується нових індустріальних країн і субрегіону АСЕАН. Цьому сприяли такі регіональні угоди про співробітництво, як Рамкова угода АСЕАН по торгівлі послугами.

Що стосується національної політики, то країни Азії і Тихоокеанського регіону продовжували курс, спрямований на лібералізацію своєї політики у сфері ПІІ і створення більш сприятливих умов для інвестування. Більшість країн вже уклали Двосторонні інвестиційні договори зі своїми основними інвестиційними партнерами.

Очевидний спад у галузі зборки іноземних комплектуючих збільшив побоювання стосовно того, що Мексика, можливо, втрачає свою привабливість для ПІІ.

В основі інвестиційної діяльності російських транснаціональних корпорацій лежить прагнення закріпитися на ринку розширеного ЄС, а також бажання контролювати свої виробничо-збутові мережі на глобальному рівні. ТНК з інших країн ЦСЄ прагнуть підвищити свою конкурентноздатність, націлюючи свої інвестиції на країни ЦСЄ з більш низьким рівнем доходів або в країни, що розвиваються. Вступ восьми країн ЦСЄ (Угорщини, Латвії, Литви, Польщі, Словаччини, Словенії, Чеської Республіки, Естонії) у ЄС не тільки не призвів до відволікання потоків ПІІ від давніх членів ЄС, а, навпаки, фактично скоротив приплив ПІІ в ці нові країни-члени.

У рамках зусиль, що починаються, по підвищенню своєї привабливості для інвесторів (вітчизняних і іноземних) кілька нових членів ЄС знизили свої податки на компанії до рівнів, порівнянних з існуючими в таких країнах, як Ірландія. Однак порівняно низька заробітна плата і низькі ставки податку на компанії разом з доступом до субсидій ЄС (що доповнюється сприятливими інвестиційними умовами, наявністю висококваліфікованої робочої сили і вільним доступом на інші ринки ЄС) роблять країни, що приєдналися, всеж привабливими об'єктами для ПІІ як з інших країн ЄС, так і з третіх країн.

Особливо бурхливе зростання потоків ПІІ в країни, що розвиваються, пояснюється багатьма факторами. Зокрема, загострення конкуренції в багатьох галузях змушує ТНК шукати нові шляхи підвищення своєї конкурентноздатності. Деякі з можливостей полягають у розширенні діяльності у швидко зростаючих країнах з ринками, що формуються, в інтересах нарощування обсягу продажу, а також у раціоналізації виробництва, для того щоб використовувати ефект масштабу і знижувати витрати виробництва. Високі ціни на багато сировинних товарів є додатковим стимулом для розміщення ПІІ в тих країнах, які багаті такими природними ресурсами, як нафта і корисні копалини.

Відтік ПІІ в 2008 р. зріс на 254% до 1858 млрд дол. Цей приріст в основному приходиться на компанії розвинутих країн (1507 млрд дол.). Дійсно, майже 80% усіх вивезених ПІІ походять із трьох джерел: Сполучених Штатів, країн ЄС та Японії. Група розвинутих країн залишається великим чистим експортером капіталу у вигляді ПІІ: чистий відтік перевищив чистий приплив на 545 млрд дол.

Сумарний обсяг накопичених ПІІ в 2008 р. оцінювався в 14,9 трлн дол. Ця цифра пов'язана з діяльністю транснаціональних корпорацій і їхніх закордонних філій, загальний обсяг продажів яких досягає майже 31 трлн дол.

Однак, темпи інтернаціоналізації діяльності 100 найбільших ТНК, дещо, знижуються. При цьому японські й американські ТНК як правило не настільки транснаціональні, як їхні європейські аналоги. 50 провідних ТНК із країн, що розвиваються, які мають досвід зовнішньої експансії, що не настільки багатий, ще менш транснаціональні, однак розрив між ТНК із розвинутих країн і країн, що розвиваються, за цим показником поступово знижується.

Різні політичні зміни, що відбуваються у країнах Азії й Океанії, також покращують інвестиційні можливості ТНК. Наприклад, Асоціація держав Південно-Східної Азії і Китай підписали угоду про створення до 2010 р. зони вільної торгівлі, а низка азійських країн уклала угоди про створення зони вільної торгівлі із Сполученими Штатами.

Завершення більшості приватизаційних програм поряд з фінансовими труднощами, які відчувають іноземні ТНК в умовах фінансової кризи і економічної стагнації у низки країн, знизило привабливість латиноамериканського сектора послуг для ПІІ. Компанії цього сектора найбільшою мірою постраждали від наслідків економічної кризи, зіштовхнувшись із серйозними проблемами щодо погашення своєї великої валютної заборгованості.

Разом з тим у Центральній Америці і Карибському басейні нова хвиля приватизації перетворила сферу послуг у найбільшого одержувача ПІІ. Завдяки високим цінам на нафту і корисні копалини основні ПІІ в Андському співтоваристві як і раніше спрямовуються у гірничодобувний сектор.

Джерелом більшої частини інвестицій в Африку є інвестори з європейських країн, серед яких лідирують Франція, Нідерланди і Велика Британія, а також ТНК з Південної Африки і Сполучених Штатів – на ці країни припадає понад половини потоків інвестицій у регіон. Нова хвиля регулятивних дій, пов'язаних з ПІІ на національному і міжнародному рівнях, була спрямована на полегшення і залучення великих обсягів ПІІ на африканський континент. На національному рівні багато заходів спрямовано на лібералізацію нормативно-правової основи і поліпшення загального інвестиційного клімату.

Однак нездатність швидко приймати економічні і соціальні рішення, необхідні для залучення й утримання ПІІ, а також недостатня увага зміцненню потенціалу обмежують наявні в багатьох країнах регіону можливості залучати ПІІ, у першу чергу, в обробну промисловість. Дотепер міжнародні дії й ініціативи по полегшенню доступу на ринок, здійснювані в інтересах африканських країн, у цілому були не дуже успішними у забезпеченні зростання припливу ПІІ. Для того щоб використовувати потенціал зростання ПІІ й одержувати від них велику віддачу, африканським країнам, як правило, потрібно зміцнювати свій промисловий і технологічний потенціал.

У той же час, прогнозуючи зростання потоків ПІІ, варто виявляти обережність. Зниження темпів зростання в деяких розвинутих країнах, а також структурна слабкість і фінансова і корпоративна уразливість у деяких регіонах продовжують стримувати збільшення обсягів ПІІ. У багатьох країнах також спостерігаються зовнішні диспропорції і різкі коливання валютних курсів поряд з високими і нестабільними цінами на сировину, що є фактором стримування зростання потоків інвестицій транснаціональних корпорацій.

Галузеві особливості інвестиційної діяльності ТНК

Аналіз галузевих особливостей інвестиційної діяльності ТНК здійснено на прикладі діяльності ТНК у трьох галузях світової економіки: автомобілебудівної промисловості, виробництві електроніки і електроустаткування, включаючи устаткування у сфері телекомунікацій і фармацевтичної промисловості.

Вибір перелічених галузей обумовлений ось чим:

- автомобільна промисловість за обсягами продажу займає провідне місце у світовій економіці;
- виробництво електроніки і електроустаткування, включаючи устаткування у сфері телекомунікацій, є найбільш динамічним сегментом світової економіки, розвиток і конкурентні переваги якого, перш за все, залежать від отримання та ефективного використання новітніх технологій;
- фармацевтична промисловість за вартістю капіталізації ТНК та часткою їх прибутку у продажі займає провідне положення у світовій економіці.

Особливості діяльності провідних ТНК в автомобілебудівній промисловості

Транснаціональні корпорації, що випускають автомобілі і комплектуючі до них, займають провідне місце в світовій економіці. Так, за даними «Financial Times», сумарна ринкова капіталізація компаній цієї галузі, які входять до списку “FT 500”, у 2008 р. становила 336 млрд дол. Сукупний продаж автомобілебудівних ТНК, що входять до списку “Fortune 500”, у 2008 р. перевищив 1 трлн 890 млрд дол., що є одним з найкращим показником серед усіх виробничих галузей світової економіки в умовах фінансової кризи.

Виходячи з географічного положення “материнських” корпорацій, розіб'ємо ТНК даної галузі на три групи: компанії США, Європейського Союзу, Японії.

Результати економічної діяльності американських, європейських та японських ТНК за період 2001-2008 рр. наведені в табл. 8.7, 8.8 і 8.9.

Таблиця 8.7

**Показники економічної діяльності американських ТНК,
млрд дол.**

Корпорації	Продаж			Прибуток			Ринкова капіталізація	
	2001	2004	2008	2001	2004	2008	2004	2008
General Motors	177	194	149	0,6	2,81	-30,86	16,600	---
Ford Motor	162	172	146	-5,5	3,49	-14,67	19,941	6,116

Джерело: [210]

Таблиця 8.8

**Показники економічної діяльності європейських ТНК,
млрд дол.**

Корпорації	Продаж			Прибуток			Ринкова капіталізація	
	2001	2004	2008	2001	2004	2008	2004	2008
**Daimler-Chrysler	137	184	140	-0,6	3,07	1,97	45,393	24,435
Volkswagen	79,3	115	167	2,61	0,84	6,96	18,962	96,626
*Fiat	51,9	59,9	86,9	-0,4	-1,97	2,36	---	8,446
Renault	32,6	52,8	55,3	0,86	4,417	0,84	25,452	5,858
Peugeot	46,3	73,6	79,6	1,51	1,69	-0,5	15,450	4,425

BMW	34,4	57,5	77,9	1,67	2,76	0,47	30,221	18,322
*Volvo	18,3	27,4	46,1	-0,1	1,27	1,51	---	---

* Ці компанії не потрапили до списку FT-500.

** Дані за 2008 рік наведені для ТНК «Daimler»

Джерело: [210]

Таблиця 8.9

Показники економічної діяльності японських ТНК, млрд дол.

Корпорації	Продаж			Прибуток			Ринкова капіталізація	
	2001	2004	2008	2001	2004	2008	2004	2008
Toyota Motor	121	173	204	4,93	10,9	-4,349	134,32	108,92
Nissan Motor	49,6	79,8	83,9	2,98	4,8	-2,326	46,332	16,02
Honda Motor	58,9	80,5	99,7	2,90	4,5	1,364	46,612	43,005
*Mitsubishi Motors	25,6	24,1	19,6	0,09	-2,1	-0,546	---	7,009
*Mazda Motor	16,8	27,9	25,2	0,07	0,32	-0,712	---	2,355

* Ці компанії у 2004 році не потрапили до списку FT-500.

Джерело: [210]

При наявності певних схожих тенденцій в діяльності ТНК, лідируючих у виробництві автомобілів і комплектуючих до них, між корпораціями США, Європи і Японії існують значні відмінності.

Так, якщо в 1994 - 1998 рр. за приростом продажу (і відповідно, збільшенню своєї частки на світовому ринку) зі значним відривом лідирували європейські компанії - 43%, японські ТНК відставали від європейського показника майже в 2,5 рази, а американські більше ніж в чотири рази, на початку третього тисячоліття ситуація змінилася. Сумарний обсяг продажу японських ТНК у 2001 р. перевищив показник 1998 р. на 11,5%, американські корпорації збільшили продаж на 11,1%, а в європейських компаніях спостерігався майже 6% спад. Це було обумовлено як девальвацією євро (що зменшило грошові обсяги продажу європейських компаній, підраховані у доларах), так і значною інвестиційною активністю у Європі американських й японських ТНК, що сприяло підвищенню їхньої конкурентоспроможності та збільшенню обсягів продажу.

Після суттєвого зростання курсу євро в 2002-2004 рр. ситуація знову змінилася. Так, сумарний обсяг продажу європейських ТНК у 2004 р. перевищив показник 2001 р. на 43%, японські корпорації збільшили продаж на 42%, а американські компанії лише на 8%.

У 2008 р. в усіх японських та американських досліджених ТНК відбулося суттєве скорочення обсягів продажу. В більшості європейських автомобілебудівних компаніях – навпаки, продаж, навіть в умовах кризи, зріс.

У розглянутий період не існувало єдиної тенденції в динаміці зміни прибутку автомобільних ТНК. І хоч у 1998 р. безперечним лідером за цим показником стала ТНК «Ford Motor» (22 млрд дол.), аналіз діяльності компанії показує, що її рекордний прибуток в даному році був перш за все пов'язаний з високою прибутковістю портфельних капіталовкладень.

Потрібно також зазначити, що в 1994- 2000 рр. жодна з американських корпорацій не закінчувала фінансовий рік із збитками. Однак у 2001 р. після значного зниження показників американського фондового ринку ТНК «Ford Motor» закінчила фінансовий рік із сукупними збитками.

Для частини європейських ТНК також існували періоди часу, коли корпорації закінчували фінансовий рік зі збитками. Разом з тим збитки в одному з років повністю компенсувалися прибутками в інші роки.

На відміну від американських і європейських ТНК велика частина японських корпорацій період 1994- 2001 рр. закінчила з сукупними збитками. Однак після девальвації єни на протязі 2002-2004 рр. економічні показники японських ТНК суттєво покращились.

Майже усі американські та японські автомобілебудівні ТНК закінчили 2008 р. із збитками. Більшості європейських компаній властива протилежна тенденція – вони закінчили 2008 р. з сукупним прибутком.

За останні роки в автомобільних ТНК частка прибутку у продажах скоротилася. При цьому, якщо в 1998 р. 1 долар проданої продукції приносив американським компаніям прибуток у розмірі 8,2 центів, що значно випереджало показники європейських і японських ТНК (відповідно 2,7 і 2,2), то у 2001 р. вже американські корпорації поступалися європейським і японським компаніям. А у 2004 р. безперечним лідером були японські ТНК – 3,6 цента прибутку на 1 долар проданої продукції.

Однією з відмінних рис європейських ТНК стало стабільне збільшення у всіх корпораціях обсягу сукупних інвестицій. Американським дослідженим ТНК не була властива єдина тенденція зростання обсягу сукупних інвестицій. Зростання інвестицій в японських корпораціях у 1995-1997 рр. змінилося їх різким спадом наприкінці століття. У деяких компаніях він досяг 80 - 90%.

Структура інвестиційної діяльності ТНК варіювалася по конкретних корпораціях. В одних компаніях переважали прямі інвестиції, які навіть іноді фінансувалися за рахунок скорочення портфельних. В інших корпораціях спостерігалася протилежна ситуація, і обсяг портфельних інвестицій перевищував прямі капіталовкладення.

Продуктивність праці в провідних японських корпораціях, що випускають автомобілі та комплектуючі до них, як і раніше у багато разів перевищує показники американських і європейських компаній, продуктивність праці в яких трохи (на 17%) відрізняється одна від одної.

У всіх досліджених корпораціях поточна фінансова стійкість, яка характеризується відношенням поточних активів до короткострокових зобов'язань, знизилася.

При цьому найменша поточною фінансова стійкість притаманна японським ТНК, в яких короткострокові зобов'язання майже на 20% перевищували поточні активи. За ними йдуть американські і європейські компанії з відповідними показниками: 1,01 і 1,2.

Аналогічна ситуація складається і з відношенням загальних активів до загальних зобов'язань транснаціональних корпорацій, яке скоротилося для компаній всіх регіонів. Найбільшою ліквідністю володіють японські ТНК. За ними йдуть європейські і американські корпорації.

Дослідження показує, що незважаючи на міжнародний характер діяльності європейських і американських ТНК, для більшості з них в країні базування “материнської” корпорації знаходиться основна частина виробничих і фінансових активів, на національному ринку реалізується більша частина випущеної продукції.

В японських корпораціях аналогічна ситуація спостерігається з активами компаній. Однак в більшості ТНК продажі на зарубіжних ринках перевищують національні. При цьому для деяких японських корпорацій розширення американського і європейського ринку збуту продукції є пріоритетним.

Серед автомобільних ТНК найбільша ринкова капіталізація властива японським ТНК, серед яких безперечним лідером є корпорація «Toyota Motor». За ринковою капіталізацією вона у багато разів випереджає американські ТНК «Ford Motor» і «General Motors» та європейську «Daimler Chrysler».

При цьому слід зазначити, що якщо у 2001 р. найкращій показник відношення прибутку до ринкової капіталізації спостерігався в японських автомобільних ТНК – 5,65 центів на 1 долар капіталізації, відповідний показник для європейських корпорацій становив 5,14, а для американських компаній він був і зовсім від’ємним, то у 2004 р., завдяки суттєвому зниженню капіталізації американських автобудівних ТНК, найкращий показник відношення прибутку до ринкової капіталізації спостерігався вже в ТНК США.

Ринкова капіталізація більшості автомобілебудівних ТНК в умовах кризи на фондових ринках 2007-2008 рр. суттєво знизилась. Винятком є лише ТНК «Volkswagen», ринкова вартість якої за 2004-2008 рр. суттєво збільшилась.

Конкурентні позиції ТНК, що випускають електроніку та електроустаткування

Транснаціональні корпорації, що випускають електроніку і електроустаткування, займають істотне місце в світовій економіці. Так, за даними «Financial Times», сумарна ринкова капіталізація п'ятнадцяти провідних компаній цієї галузі, які входили до списку “FT 500”, становила 918,906 млрд дол., а сукупний продаж 16 ТНК, що випускають електроніку і електроустаткування (включаючи устаткування у сфері телекомунікацій), і які входили до списку “Global 500”, перевищив 915 млрд дол., а сукупний прибуток був майже нульовим – 289 млн дол., що пов'язано із збитковості діяльності 40% корпорацій галузі у 2008 р. [116].

Виходячи з географічного положення “материнських” корпорацій, розіб'ємо ТНК даної галузі на три групи: компанії США і Канади, Європейського Союзу, країн Азії. Економічна діяльність цих ТНК представлена даними табл. 8.10, 8.11 та 8.12.

Таблиця 8.10

Показники економічної діяльності ТНК США і Канади, млрд дол.

Корпорації	Продаж			Прибуток			Ринкова капіталізація	
	2001	2004	2008	2001	2004	2008	2004	2008
General Electric	126	151	183	13,7	17,0	17,4	382,233	106,766
Motorola	30,0	31,3	30,1	-3,9	1,6	-4,2	36,684	9,629
Intel	26,5	34,2	37,6	1,29	7,2	5,3	144,695	83,597
Lucent Technologies	25,1	9,05	24,9	-16	2,1	-6,9	12,185	4,363
Nortel Networks	18,5	9,8*	10,4	-27	0,75*	4,3	22,590*	---

*Данні за 2003 рік.

Джерело: [210]

Таблиця 8.11

Показники економічної діяльності європейських ТНК, млрд дол.

Корпорації	Продаж			Прибуток			Ринкова капіталізація	
	2001	2004	2008	2001	2004	2008	2004	2008
Siemens	77,4	97,5	123	1,86	4,42	8,6	70,319	52,206
Royal Philips Electronics	29,0	39,3	38,8	-2,3	3,78	0,047	36,257	14,305

Electrolux	13,1	17,1	13,4	0,37	0,47	-0,272	7,229	2,41
------------	------	------	------	------	------	--------	-------	------

Джерело: [210]

Таблиця 8.12

Показники економічної діяльності азійських ТНК, млрд дол.

Корпорації	Продаж			Прибуток			Ринкова капіталізація	
	2001	2004	2008	2001	2004	2008	2004	2008
Hitachi	63,9	80,5	99,5	-3,9	---	-7,8	20,919	9,071
Sony	60,6	69,9	76,9	0,12	1,1	-0,98	36,987	20,320
Matsushita	55,0	69,7	90,3	-3,4	---	2,8	36,144	26,550
Toshiba	43,1	52,0	66,2	-2,0	0,3	-3,4	13,449	8,326
NEC	40,8	44,3*	41,96	-2,5	---	-2,95	14,94*	5,425
Samsung	36,0	56,7	110,4	2,37	9,8	5,0	72,780	65,693
Mitsubishi	29,2	34,3*	36,5	-0,6	---	0,12	11,86*	9,587

* - данні за 2003 рік.

Джерело: [210]

При наявності певних схожих тенденцій в діяльності ТНК, лідируючих у виробництві електроніки і електроустаткування (включаючи устаткування у сфері телекомунікацій), між корпораціями США, Європи і Азії існують значні відмінності.

У 1994-1998 рр. сукупний продаж зростав в корпораціях всіх регіонів. При цьому найбільший середньорічний приріст спостерігався в американських компаніях - 14,7%. Європейські і японські ТНК з 5,7% і 5% істотно поступалися американському показнику.

За останнє десятиліття ситуація дещо змінилася. При цьому динаміці змін обсягів продажу американських і японських корпорацій була властива однакова тенденція. Так у 1998 -2000 рр. в усіх американських і японських ТНК продаж зростав, у 2001 р. спостерігався спад. Однак незважаючи на нього сумарний обсяг продажу американських ТНК у 2001 р. перевищив показник 1998 на 10,9%, японські корпорації збільшили продаж на 8,8%.

Спад 2008 р. пояснюється як світовою економічною стагнацією, яка в першу чергу охопила США та інші промислово-розвинуті країни, так і різким загальним зниженням фондових показників корпорацій, до яких належать ТНК, що випускають електроніку і електроустаткування, включаючи телекомунікаційне устаткування.

Обсяги продажу європейських ТНК були відносно стабільними – для них усереднений показник приросту продажу у 2001 р. порівняно з 1998 р. становив 0,15%, що значно поступається американським і японським ТНК.

У період, що досліджувався, не існувало єдиної тенденції в динаміці зміни прибутку ТНК. При цьому найбільш вдалим для корпорацій у галузі

став 2000 р., якій жодна з ТНК не закінчила із збитками. У 2001 р. ситуація значно погіршилась: дев'ять з п'ятнадцяти провідних корпорацій галузі закінчили його із збитками. У результаті показник сумарного прибутку ТНК усіх регіонів у 2001 р. був від'ємним.

За останні роки у ТНК, що випускають електроніку і електроустаткування, частка прибутку у продажах скоротилася. При цьому, якщо в 1998 році 1 долар проданої продукції приносив американським компаніям прибуток у розмірі 7,3 цента, що випереджало показник європейських ТНК, то за період з 1999 по 2001 роки вже американські корпорації поступалися європейським компаніям.

Однак у 2004-2007 рр. ситуація змінилася, і американські ТНК за прибутковістю діяльності знову посіли перше місце. При цьому серед корпорацій в галузі, найгірша прибутковість властива азійським ТНК. Для них за останні чотири роки доля прибутку у продажу становила лише 0,08 цента. Цей факт пояснюється загальною стратегією азійських ТНК, діяльність яких спрямована, перш за все, не на отримання максимального прибутку, а на збільшення обсягів продажу.

Динаміка інвестиційної діяльності ТНК також варіювалася по країнах і по конкретних корпораціях. Разом з тим на відміну від американських і європейських компаній більшість японських ТНК характеризувалася стійким спадом в обсягах інвестиційної діяльності.

ТНК всіх без винятків регіонів світу у своїй інвестиційній діяльності віддавали пріоритет прямим інвестиціям, які по своїй кількості значно перевищували портфельні.

Останні роки характеризувалися істотним зростанням продуктивності праці в ТНК. Лідируюче місце по цьому показнику займають азійські корпорації, за ними з відставанням в 15% йдуть американські ТНК і з відставанням в 54% - європейські.

У всіх корпораціях показник поточної фінансової стійкості залишався відносно стабільним. Однак при практично однакових показниках в американських і європейських ТНК (1,59 і 1,64), азійські корпорації (1,3) володіли меншою поточною фінансовою стійкістю.

Аналогічна ситуація складається з ліквідністю ТНК. Якщо в американських і європейських ТНК вона підвищувалася, то в азійських корпораціях спостерігалось її зниження.

Проведений аналіз свідчить про те, що, незважаючи на глобалізацію діяльності ТНК, для більшості з досліджуваних корпорацій в країні базування "материнської" компанії знаходиться основна частина виробничих і фінансових активів, на національному ринку реалізується більша частина виробленої продукції.

Серед ТНК, що випускають електроніку і електроустаткування, найбільша ринкова капіталізація була властива американським ТНК, серед яких безперечним лідером є корпорація «General Electric». За ринковою

капіталізацією вона випереджає найбільшу європейську ТНК «Siemens», азійську «Samsung Electronics» та японську «Sony». Разом з тим, в умовах фінансово-економічної кризи капіталізація усіх ТНК дослідженої галузі суттєво знизилась.

При цьому слід зазначити, що найбільших збитків зазнали власники акцій азійських і американських ТНК. Для цих корпорацій показник відношення прибутку до ринкової капіталізації був від'ємним і дорівнював 5,49 цента на 1 долар капіталізації для азійських корпорацій і 5,09 для американських. Відповідний показник для європейських корпорацій становив -0,48 цента.

ТНК у фармацевтичній промисловості

За даними «Fortune», сумарний прибуток 12 провідних ТНК, діючих у фармацевтичній промисловості, у 2008 р. становив 78 млрд дол., що значно випереджає відповідні показники раніше досліджених галузей світової економіки [210].

Виходячи з географічного положення “материнських” корпорацій, розіб'ємо ТНК даної галузі на дві групи: корпорації США і компанії країн Європи (табл. 8.13, 8.14).

Таблиця 8.13

Показники економічної діяльності американських ТНК, млрд дол.

Корпорації	Продаж			Прибуток			Ринкова капіталізація	
	2001	2004	2008	2001	2004	2008	2004	2008
Merck	47,7	22,9	23,9	7,28	5,76	7,81	71,475	56,381
Johnson & Johnson	33,0	47,3	63,7	5,67	9,29	12,95	199,711	145,481
Bristol-Myers Squibb	21,7	19,4	21,4	5,25	2,40	5,25	49,692	43,391
Pfizer	32,3	52,5	48,3	7,79	11,19	8,11	195,945	91,871
Wyeth	14,1	17,4	22,8	2,29	1,25	4,42	56,355	57,304
Abbott Laboratories	16,3	19,7	29,5	1,55	3,23	4,88	72,678	73,715
Eli Lilly	11,5	13,9	20,4	2,78	1,89	-2,07	59,014	38,389

Джерело: [210]

Таблиця 8.14

Показники економічної діяльності європейських ТНК, млрд дол.

Корпорації	Продаж			Прибуток			Ринкова капіталізація	
	2001	2004	2008	2001	2004	2008	2004	2008
GlaxoSmithKline	29,5	38,5	44,7	4,45	8,28	8,44	134,124	80,875
Sanofi-Aventis	20,5	19,5	42,2	1,35	---	5,64	119,03	74,023
Novartis	19,0	28,2	41,5	4,16	6,29	8,19	124,61	100,160
Roche Group	17,3	26,2	44,3	2,19	5,91	8,29	95,78	119,365
Astra Zeneca	16,5	21,4	31,6	2,97	3,72	6,1	64,35	50,858

Джерело: [210]

При наявності певних схожих тенденцій в діяльності ТНК, лідируючих у виробництві фармацевтичної продукції, між корпораціями США і Європи існують значні відмінності.

Так, сукупний продаж зростав у корпораціях обох регіонів. При цьому по середньорічному приросту американські ТНК у 1998- 2001 рр. більш ніж у два с половиною рази випереджали європейські компанії.

Аналогічна тенденція була властива і прибуткам транснаціональних корпорацій, які зростали. Усереднений показник приросту чистого прибутку в 2001 р. порівняно з 1998 р. в американських компаніях (48,5%) істотно випереджав відповідний європейський показник (13,3%). При цьому середні витрати виробництва знижувалися як в американських, так і в європейських компаніях.

За останні роки у фармацевтичних ТНК частка прибутку у продажі суттєво підвищилась. При цьому, якщо за цим показником у період з 1999 по 2001 роки американські ТНК випереджали своїх європейських конкурентів, то у 2004 р. вже європейські ТНК суттєво випередили американські корпорації – 21,1% для європейських ТНК і 18,1% для американських компаній. У 2008 р. відповідний показник для європейських та американських ТНК був майже однаковим.

Існує значна диференціація в динаміці інвестиційної діяльності американських і європейських корпорацій. Разом з тим практично у всіх фармацевтичних корпораціях обох регіонів сукупний обсяг інвестованого капіталу істотно зростає.

У більшості американських і європейських ТНК обсяг прямих інвестицій значно перевищує портфельні. При цьому в багатьох компаніях фінансування прямих інвестицій частково здійснюється за рахунок скорочення портфельних.

За продуктивністю праці американські ТНК випереджають європейські компанії. Так, усереднена продуктивність праці в американських корпораціях становить 298 тис. дол. на одного робітника, що на 19% краще європейського показника.

Для американських і європейських ТНК характерні практично однакові показники поточної фінансової стійкості: усереднені коефіцієнти поточної фінансової стійкості для американських і європейських компаній становлять відповідно 1,39 і 1,37.

Аналогічна ситуація складається із ліквідністю ТНК. Даний параметр зростає в корпораціях обох регіонів. Однак, незважаючи на більш високі темпи приросту даного коефіцієнта в європейських компаніях по відношенню до американських (11% в порівнянні з 3%), по абсолютному показнику ліквідності американські ТНК на 3% випереджають європейські.

За останні роки в досліджених ТНК спостерігається зростання вартості виробничих активів. Приріст для американських корпорацій становить 20%, для європейських – 17%.

Наведені дані свідчать про те, що незважаючи на глобалізацію діяльності ТНК, для американських компаній основна частина виробничих і фінансових активів знаходиться в США, на національному ринку реалізовується більша частина виробленої продукції.

Протилежна ситуація спостерігається в європейських фармацевтичних ТНК. Ці корпорації, незважаючи на те, що для більшості з них основна частина виробничих і фінансових активів знаходиться в Європі, реалізують в регіоні меншу частину виробленої продукції. При цьому для більшості європейських компаній частка продажу на американському ринку перевищує європейські показники.

Серед фармацевтичних ТНК найбільша ринкова капіталізація властива американським ТНК, серед яких лідером є корпорація «Johnson & Johnson». За ринковою капіталізацією вона більш ніж у 1,5 рази випереджає найбільшу європейську ТНК «GlaxoSmithKline». При цьому слід зазначити, що у 2008 р. найкращий показник відношення прибутку до ринкової капіталізації теж спостерігався в американських фармацевтичних ТНК. Разом з тим в умовах фінансово-економічної кризи капіталізація усіх фармацевтичних ТНК знизилась.

Специфіка діяльності нафтових ТНК

Нафтові ТНК можна з певною часткою умовності розподілити на американські («Exxon Mobil», «Chevron», «ConocoPhillips») і європейські («BP», «Royal Dutch Shell», «Total»).

Відносно американських нафтових ТНК можна простежити динаміку зростання як сукупних доходів в цілому, так і значне зростання прибутку, особливо яскраво це було відзначено за період 2004-2005 рр. (табл. 8.15). У цілому, за досліджуваний період (2005- 2008 рр.) прибуток домінуючих американських нафтових ТНК збільшився в середньому на 78,5%, що, незважаючи на значну капіталомісткість як діяльності окремих нафтових

ТНК, так і нафтової галузі в цілому, є одним із ключових індикаторів добробуту.

Таблиця 8.15

**Показники фінансової діяльності американських нафтових ТНК,
млрд дол.**

Корпорації	Сукупні доходи (TR)					Прибуток				
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Exxon Mobil	298	370	377	404	477	25,3	36,1	39,5	40,6	45,2
Chevron	155	198	210	220	273	13,3	14,0	17,1	18,6	23,9
Conoco Phillips	136	183	188	194	246	8,1	13,5	15,5	11,8	16,9

Джерело: [210]

Щодо європейських нафтових ТНК можна також спостерігати схожі тенденції зростання сукупних доходів у цілому і прибутку (що також особливо помітно за період 2004-2005 рр.). Так, за даний період зростання прибутку ключових європейських ТНК у середньому становило близько 30%, що є суттєвим індикатором зростання їхнього добробуту (табл.8.16).

Таблиця 8.16

**Показники фінансової діяльності європейських нафтових ТНК,
млрд дол.**

Корпорації	Сукупні доходи (TR)					Прибуток				
	2004	2005	2006	2007	2008	2004	2005	2006	2007	2008
Royal Dutch Shell	266	306	318	355	458	18,5	25,3	25,4	31,3	26,2
BP	196	245	274	291	367	17,0	22,3	22,0	20,8	21,1
Total	151	174	198	223	269	13,8	15,7	15,2	18,5	16,1

Джерело: [210]

Перш за все, слід відзначити, що прибуток, у загальному випадку, може формуватися або за рахунок зниження валових витрат (ТС), або за рахунок збільшення валового доходу (TR). Як видно з наведеного фактичного аналізу сукупні витрати як американських, так і європейських нафтових ТНК зростали протягом усього досліджуваного періоду, тобто з 2004 р. по 2008 р. І ця тенденція зберігається і зараз (табл.8.17)

Таблиця 8.17

Сукупні витрати діяльності американських і європейських нафтових ТНК, млрд дол.

Корпорації	Сукупні витрати (ТС)				
	2004	2005	2006	2007	2008
Exxon Mobil	256,794	311,248	310,233	334,078	395,609
Chevron	134,749	173,003	178,142	188,737	230,048
ConocoPhillips	122,547	159,817	160,190	171,223	249,775
Royal Dutch Shell	247,723	278,752	290,415	327,070	424,253
BP	170,858	212,804	239,158	259,086	331,814
Total	126,520	143,880	166,680	187,080	233,410

Джерело: [210]

Отже, зростання прибутку полягає у збільшенні валового доходу, що, відповідно до таблиць, підтверджується позитивною динамікою. Для більш детального розслідування природи високої прибутковості потрібно зазначити, що валовий або сукупний дохід дорівнює добутку ціни на кількість виробленої продукції, а в нашому випадку це по більшій своїй частині кількість видобутої нафти на рік. На прикладі двох нафтових ТНК (американської та європейської) можна простежити негативну динаміку, оскільки за досліджений період валовий видобуток нафти щорічно скорочувався і в цілому, носив по відношенню до прибутку рецесійний характер (табл.8.18)

Таблиця 8.18

Валовий видобуток нафти, млн тонн нафтового еквівалента на рік

Корпорації	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
Exxon Mobil	209,41	202,44	211	208,16	195,27
Royal Dutch Shell	112,2	104,23	101,09	94,57	88,196

Джерело: [197]

Таким чином, причини, пов'язані з високою прибутковістю вищевказаних ТНК лежать у механізмі ціноутворення на нафтовому ринку.

Отже, можна припустити, що підвищення цін на нафту в період з 2004 до 2008 року у 2,6 рази пов'язане не тільки з фундаментальними чинниками, а з психологічними, такими як черговий ураган або торнадо, зміна кабінету міністрів.

Однак, насправді існує як мінімум дві об'єктивні обставини, що призводять до зростання цін. Перша - прогнозоване в найближчі 10 років падіння світового видобутку нафти, друга - різке зростання попиту на нафту за рахунок швидкого розвитку Китаю та Індії.

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність ТНК і які існують критерії транснаціональності корпорацій?
2. Які розрізняють чинники внутрішнього середовища ТНК і у чому специфіка зовнішнього середовища ТНК?
3. Які загальні тенденції руху прямих іноземних інвестицій ТНК?
4. У чому сутність транснаціонального злиття та поглинання?
5. Чим характеризується регіональна спрямованість прямих іноземних інвестицій ТНК?
6. Які галузеві особливості інвестиційної діяльності ТНК?
7. Які фактори впливають на рівень капіталізації ТНК?
8. Яка роль “материнських” компаній в діяльності ТНК у тих чи інших галузях?

Глава 9. Міжнародна міграція робочої сили

Ключові поняття:

Міжнародна міграція робочої сили; еміграція робочої сили; імміграція робочої сили; рееміграція; постійна міграція; тимчасова міграція; нелегальна міграція; причини та етапи міграції; «відплив умів»; напрямки переміщення мігрантів; центри притягання робочої сили; наслідки міграції: для країн, що приймають робочу силу, для країн-експортерів; регулювання міграції.

9.1 Причини міжнародної міграції робочої сили

Міжнародна міграція робочої сили — це переміщення робочої сили з однієї країни в іншу на строк більший ніж один рік.

Міжнародна міграція робочої сили охоплює увесь світ: як його розвинуту частину, так і відсталу периферію. Зараз у світі намічається близько 30 млн. трудящих, які працюють за межами батьківщини, а якщо додати членів їхніх родин, мігрантів сезонників та нелегальних мігрантів, то ця цифра збільшується в 4-5 разів і сягає понад 120 млн осіб [81, с. 159]. Міжнародна міграція населення грає все більш значну роль у розвитку суспільствах і перетворилася у глобальний процес, який охопив практично усі континенти та країни, а також різні соціальні шари. Загальна кількість міжнародних мігрантів постійно збільшується.

Більш половини мігрантів – вихідці з країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою. За останні 5 років промислово розвинуті держави прийняли 12 млн мігрантів з цих країн, тобто щорічний приток мігрантів складає у середньому 2,3 млн осіб, з них 1,4 млн вирушають у Північну Америку та 800 тис. – у Європу.

Міжнародна міграція робочої сили є однією з об'єктивних підстав становлення цілісної світогосподарської системи. Водночас проблема вільної міграції є найнебезпечнішою для урядів як у політичному, так і в соціальному аспекті. Етнічні, релігійні забобони і пряма економічна загроза інтересам окремих груп, котрі побоюються конкуренції з боку іммігрантів, роблять цю проблему надто гострою. Для політиків проблема міграції – це та "гаряча картопля", яку краще не виймати з вогню" [28, с. 427]. Тому при проведенні міграційної політики дуже важливо знати природу, загальноекономічні та соціальні наслідки цього явища.

Міжнародна міграція включає два основні взаємопов'язані процеси: еміграційний та імміграційний.

Еміграція — це виїзд робочої сили з однієї країни в іншу.

Імміграція — це в'їзд робочої сили до приймаючої країни.

Рееміграція — повернення робочої сили в країну еміграції (на батьківщину).

Основні форми міграційних процесів:

- **постійна міграція.** Ця форма переважала до Першої світової війни і

характеризувалася тим, що значні маси людей назавжди покидали свої країни і переселялись на постійне місце проживання до США, Канади, Австралії тощо. Переселення у зворотному напрямку було незначним;

- **тимчасова міграція**, що передбачає повернення мігрантів на батьківщину по закінченню певного строку. У зв'язку з цим слід відзначити, що сучасна трудова міграція набула ротаційного характеру;
- **нелегальна міграція**, яка надто вигідна підприємцям країн-мігрантів і становить своєрідний резерв необхідної їм дешевої робочої сили.

Різноспрямовані потоки трудових ресурсів, що перетинають національні кордони, утворюють міжнародний ринок праці, який функціонує у взаємозв'язку з ринками капіталу, товарів та послуг. Інакше кажучи, міжнародний ринок робочої сили існує у формі трудової міграції.

Міжнародна міграція робочої сили зумовлена чинниками внутрішнього економічного розвитку кожної окремої країни і зовнішніми чинниками; станом міжнародної економіки в цілому та економічними зв'язками між країнами. У певні періоди рушійними силами міжнародної трудової мобільності можуть виступати також політичні, військові, релігійні, національні, культурні, сімейні та інші соціальні чинники. Причини міжнародної трудової міграції можна також зрозуміти лише як конкретну сукупність названих чинників.

Традиційно (в неокласичній теорії) основну виділяють економічну причину міжнародної трудової міграції, пов'язану з масштабами, темпами та структурою накопичення капіталу.

1. Відмінності в темпах накопичення капіталу зумовлюють відмінності сил притягання або відштовхування робочої сили в різних регіонах світового господарства, що в кінцевому підсумку визначає напрямки переміщення цього чинника виробництва між країнами.
2. Рівень та масштаби накопичення капіталу справляють безпосередній вплив на рівень зайнятості працездатного населення і, отже, на розміри відносного перенаселення (безробіття), яке є основним джерелом трудової міграції.
3. Темпи і розміри накопичення капіталу у свою чергу до певної міри залежать від рівня міграції. Ця залежність полягає в тому, що порівняно низька заробітна плата іммігрантів і можливість знизити оплату праці вітчизняним працівникам дозволяє знизити витрати виробництва і тим самим збільшити нагромадження капіталу.

Така ж мета досягається шляхом організації виробництва в країнах з дешевою робочою силою. Транснаціональні корпорації з метою прискорення накопичення капіталу використовують або рух робочої сили до капіталу, або

переміщують свій капітал у працenaдлишкові регіони.

4. Причиною переміщення робочої сили є зміни в структурі потреб і виробництва, спричиняє науково-технічним прогресом. Скорочення обсягу виробництва або ліквідація деяких застарілих галузей вивільняють робочу силу, яка шукає собі застосування в інших країнах.

Отже, міжнародна трудова міграція — це насамперед форма руху відносно надлишкового населення з одного центру накопичення капіталу до іншого. В цьому полягає суть економічної природи трудової міграції і її головна причина.

Однак у міжнародну трудову міграцію втягуються не лише безробітні, й частина працюючого населення. В цьому випадку рушійним мотивом міграції виступає пошук вигідніших умов праці. Робоча сила переміщується з країн з низьким рівнем життя і заробітної плати в країни з вищим рівнем. Національні відмінності в заробітній платі є об'єктивною основою міграції праці.

Розглянуті вище причини можуть пояснити головним чином міграцію робочої сили з країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою або міграції з менш економічно розвинутих європейських країн до більш розвинутих. Але для пояснення міграції між США і Канадою, Англією і США, всередині ЄС цього недостатньо. В міграції між цими країнами велику роль відіграють чинники гуманітарного, соціально-культурного, екологічного, психологічного, правового, сімейного порядків.

Можливість трудової міграції розширюється в міру формування єдиного світового економічного простору, у тому числі інформаційного та транспортного.

9.2. Основні етапи міжнародної міграції робочої сили

Історично міжнародне переміщення трудових ресурсів проходить 4 етапи.

I етап міжнародної міграції безпосередньо пов'язаний з промисловою революцією, яка здійснилась у Європі в останній третині XVIII — середині XIX ст. Наслідком цієї революції стало те, що накопичення капіталу супроводилося зростанням його органічної будови. Остання привела до утворення "відносного перенаселення", що викликало масову міграцію з Європи до Північної Америки, Австралії, Нової Зеландії. Цим було започатковано формування світового ринку праці.

Формування світового ринку праці сприяло:

- економічному розвитку в країнах імміграції, оскільки задовольняло гостру потребу цих країн у трудових ресурсах в умовах високих темпів накопичення капіталу і відсутності резервів залучення робочої сили;
- колонізації малозаселених районів землі і втягуванню в систему

світового господарства нових країн.

II етап міжнародного переміщення трудових ресурсів охоплює період з 80-х років XIX ст. до Першої світової війни.

В цей період значно зростають масштаби нагромадження капіталу, характерною рисою якого виступає посилення нерівномірності цього процесу в рамках світового господарства.

Високий рівень концентрації виробництва та капіталу в передових країнах (США, Великій Британії та ін.) зумовлює підвищений попит на додаткову робочу силу, стимулює імміграцію з менш розвинутих країн (відсталіх країн Європи, з Індії, з Китаю тощо). За цих умов змінюється структура та кваліфікаційний склад мігрантів. На початку XX ст. основну масу мігрантів становила некваліфікована робоча сила.

III етап розвитку міжнародної міграції охоплює період між двома світовими війнами.

Особливість цього етапу — скорочення масштабів міжнародної трудової міграції, в тому числі міжконтинентальної міграції і навіть рееміграції з класичної країни-іммігранта — США.

Це було зумовлено такими причинами

- 1) наслідками світової економічної кризи 1929 — 1933 рр., що проявились у зростанні безробіття в розвинутих країнах, і необхідності обмеження міграційних процесів;
- 2) замкнуто-тоталітарним характером розвитку СРСР, котрий виключив його з кола країн-емігрантів робочої сили.

IV етап розвитку міжнародної міграції робочої сили розпочався після Другої світової війни і триває понині.

Цей етап, зумовлений НТР, монополізацією міжнародних ринків праці і капіталу, процесами інтернаціоналізації та інтеграції.

Його характерні риси:

- зростання внутрішньоконтинентальної міграції, зокрема, в Європі та Африці;
- зростання попиту збоку сучасного виробництва на висококваліфіковані кадри, виникнення нового виду трудової міграції, який отримав назву "відплив умів";
- посилення державного і міжнародного регулювання трудової міграції.

На тлі довгострокових циклів відбуваються сплески (вибухи) міграції. Так, у 40-ві роки XIX ст. відбувся вибух еміграції з Ірландії в США, внаслідок так званого "картопляного голоду". На початку 80-х років XIX століття широкомасштабна еміграція з Італії та Східної Європи до США була зумовлена падінням цін на європейську пшеницю. Перед Першою світовою війною, з початком економічного пожвавлення, посилилась міграція, але була перервана війною. Велика депресія та Друга світова війна помітно знизили рівень міграції. Після Другої світової війни потік мігрантів знову став

збільшуватись. По-перше, утворився усталений потік висококваліфікованих фахівців до США і Канади. По-друге, потоки біженців з Угорщини після повстання (1956 р.), В'єтнаму (1975 р.) та Куби (1980 р.). По-третє, еміграція з колишніх соцкраїн після розпаду колишнього СРСР і припинення дії Варшавського договору. По-четверте, із створенням ЄС та інших економічних об'єднань вільне пересування робочої сили між країнами стало необхідною умовою нормального функціонування світового господарства.

На сьогоднішній день сформувалися такі напрямки міжнародної міграції робочої сили:

- міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинутих країн;
- міграція в межах промислово розвинутих країн;
- міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- міграція наукових працівників та кваліфікованих фахівців з промислово розвинутих країн до країн, що розвиваються;
- міграція з колишніх соціалістичних країн до розвинутих країн;
- міграція робочої сили в межах колишнього СРСР.

9.3. Сучасні центри притягання робочої сили

Міжнародна трудова міграція в сучасних умовах набула характеру глобального процесу. Міграцією охоплено більшість країн світу. На кінець XX ст. кількість країн, залучених до міжнародного міграційного процесу, істотно зростає, насамперед, за рахунок Центральної та Східної Європи, а також СНД. За прогнозами експертів, у найближче десятиліття кількість мігрантів, що приймаються розвинутими країнами, зберігатиметься на високому рівні. Основними країнами виходу мігрантів є Китай (303 тис чол.); Мексика (267 тис чол.); Індія (222 тис чол.); Філіппіни (184 тис чол.) та Індонезія (180 тис чол.).

Абсолютні розміри міграції звичайно характеризують значення переміщення цього чинника виробництва у процесі інтернаціоналізації продуктивних сил світового співтовариства. Але не менш важливою характеристикою міждержавного та внутрішньокорпоративного перерозподілу робочої сили в межах світового господарства є територіальна концентрація міграції та її специфіка.

Серед найважливіших центрів притягання іноземних працівників, які визначають сучасні напрямки міжнародної трудової міграції, звичайно виокремлюють: Північно та Південно - Американський регіон, Західну Європу, Південно-Східну та Західну Азію. Наприкінці XX ст. щорічний приплив становив пересічно 2,3 млн. чол.; з них 1,4 млн. чол. прямували до Північної Америки, а 800 млн. чол. - до Європи. Найбільшими центрами залучення мігрантів виступають США та Канада (їх готовність приймати іноземців оцінюється відповідно в 1,1 млн. чол. та 211 тис чол.).

Успішно конкурують з ними країни Західної Європи, де загальна

чисельність людей, охоплених міграцією у повоєнний період, оцінюється в 30 млн. чол. Характерно, що в останні 20 років понад 1 млн. чол. щорічно переїжджає в пошуках роботи з однієї європейської країни в іншу, тобто бере участь у внутрішньоконтинентальному міждержавному обміні робочою силою. Для сучасних європейських міграцій характерні такі напрямки: з менш розвинутих країн Південної та Східної Європи (Греції, Іспанії, Туреччини, Польщі, Угорщини та ін.) до високо-розвинутих країн Західної та Північної Європи (Франції, Англії, Німеччини, Швеції тощо), з країн Північної Африки, Індії, Пакистану на західноєвропейський ринок праці; переїзд робітників з однієї високо розвинутої країни до іншої.

Збільшилась еміграція до країн Європейського Союзу. Чисельність іноземців, що мешкають сьогодні в країнах ЄС, досягає 17 — 21 млн чол. З них 12 — 14 млн. чол. (близько 4% населення ЄС) прибули з країн, що не є членами Союзу: 29% мігрантів є громадянами Туреччини і колишньої Югославії; 20,7% — громадянами країн Африки, 7% — Америки, 13,6% — Азії, 7,8% — країн ЦСЄ. Серед країн ЄС, що прийняли іноземців, перші місця посідають: Німеччина (понад 7 млн. чол.); Франція (близько 5 млн.чол.) та Велика Британія (близько 3 млн. чол.). Основними країнами виходу мігрантів для Німеччини є Туреччина, країни колишньої Югославії, Італії, Греції та Польщі, для Франції — Алжир, Марокко, Португалія, для Великої Британії — Індія.

Важливим центром притягання робочої сили залишається Австралія. Новим пунктом концентрації інтернаціональних загонів робочої сили став район Перської затоки, де ще у 1975 р. загальна чисельність немісцевого населення в 6 країнах (Бахреїні, Кувейті, Омані, Катарі, Саудівській Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратах) становила 2 млн. чол., а на початку XXI ст. - 4 млн. чол., або майже 40% всього населення. Більша частина арабських емігрантів надходить з Палестини, Єгипту, Ірака, Сирії, Йорданії.

На Африканському континенті центри притягання — країни Південної та Центральної Африки. Загальна чисельність мігрантів в усіх країнах Африки досягає 6 млн. чол.

Поряд із Західною Європою за останні два десятиліття створюються нові центри притягання іноземних робітників, які відображають трудову міграцію з одних країн, що розвиваються, до інших, переміщення іноземної робочої сили з більш розвинутих до менш розвинутих країн, що в цілому не було характерним для міждержавної міграції в минулому. Це насамперед "нові індустріальні країни" Азіатсько - Тихоокеанського регіону. А в Латинській Америці — Аргентина, Венесуела, Бразилія.

Що стосується структури мігруючої робочої сили, то тут можна встановити такі основні закономірності. Структуру робочої сили, що мігрує до промислово розвинутих країн і між самими розвинутими країнами, характеризують два моменти:

Перший: висока частка висококваліфікованих та наукових кадрів,

необхідних для розвитку напрямків науково-технічного прогресу. Промислово розвинуті країни стимулюють таке переміщення робочої сили із правом одержання статусу постійного резидента.

Так питома вага іноземців серед інженерів у США становить понад 10%, лікарів – понад 20%. "Відплив умів" до США відбувається як з країн, що розвиваються, так і з країн з перехідною економікою. Всередині ЄС висококваліфіковані кадри концентруються в найбільш розвинутих країнах.

Другий: значна частка робочої сили для галузей з фізично важкими, малокваліфікованими і непривабливими видами праці. Наприклад, у Франції емігранти становлять 25% всіх зайнятих у будівництві, 1/3 – в автомобілебудуванні. В Бельгії вони становлять половину всіх шахтарів, у Швейцарії – 40% будівельних робітників.

Міграція робочої сили між країнами, що розвиваються, - це головним чином міграція між новими індустріальними країнами та країнами – членами ОПЕК, з одного боку, та іншими країнами, що розвиваються, - з іншого.

Основний склад мігрантів з цих країн – малокваліфікована робоча сила. Порівняно невеликий потік кваліфікованих працівників йде з розвинутих країн до країни, що розвиваються.

Для міграції в межах колишньої світової системи соціалізму характерне переміщення робочої сили з країн з менш сприятливими соціально-економічними умовами до країн з більш стабільною економікою та соціальною обстановкою.

9.4. Наслідки переміщення трудових ресурсів

Наслідки міжнародної міграції робочої сили досить різноманітні. Вони проявляються як у країнах, що експортують робочу силу, так і в країнах, що імпортують її, приносячи певні вигоди та втрати обом сторонам, хоча, як видно з аналізу, вигод більше в країнах - імпортерах робочої сили, а в країнах - експортерах у цілому втрати перевищують вигоди. Світ у цілому виграє, оскільки свобода міграції дає людям змогу переміщуватись до країн, де вони можуть внести більший чистий дохід у світове виробництво.

Економічний ефект від міграції робочої сили проілюструємо на прикладі двокраїнової моделі (рис 9.1) [23, с.323; 71, с. 352].

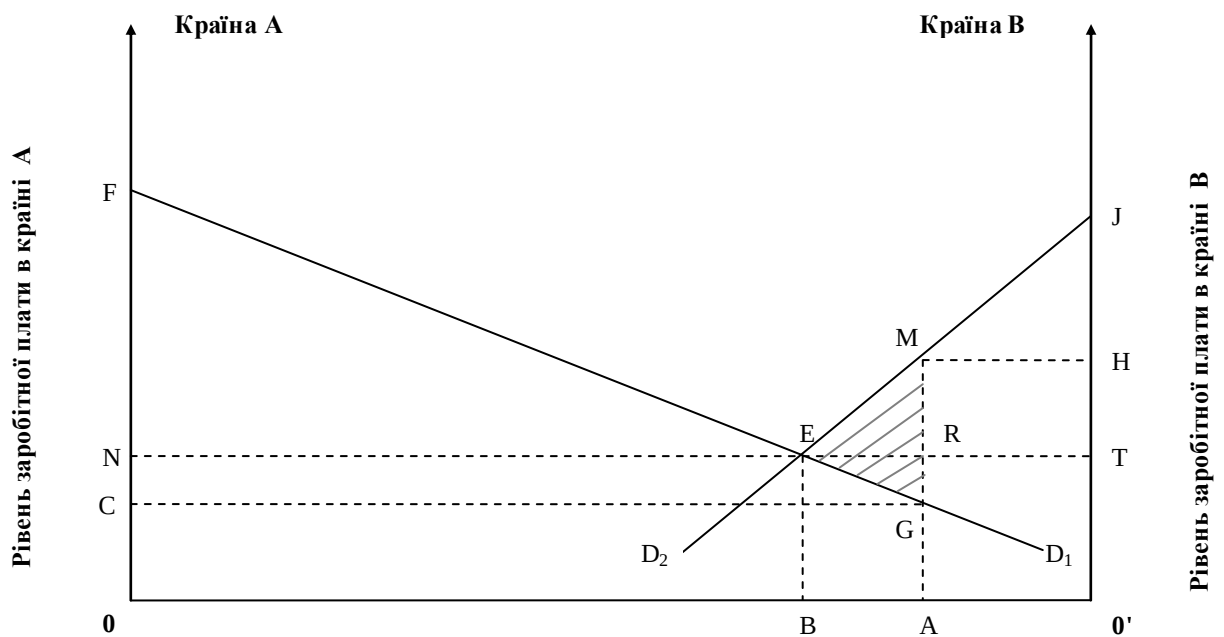


Рис 9.1. Двокраїнова модель міжнародної міграції робочої сили

Припустимо, що країна А має у своєму розпорядженні трудові ресурси в розмірі OA , а країна В - $O'A$. Прямі D_1 і D_2 показують зростання обсягу виробництва (у вартісному виразі) залежно від обсягу робочої сили, яка використовується в країні А та В відповідно.

В умовах відсутності міжнародної міграції обидві країни використовують увесь запас трудових ресурсів всередині країни. В країні А рівень заробітної плати дорівнює OC , а обсяг виробництва – площі фігури $OFGA$. В країні В рівень заробітної плати дорівнює $O'H$, а обсяг виробництва, досягнутий за допомогою наявних трудових ресурсів, - площі фігури $O'AMJ$.

Тепер розглянемо ситуацію, коли зняти всі обмеження на міжнародне переміщення робочої сили. Оскільки в країні В рівень заробітної плати ($O'H$) вище, ніж у країні А (OC), то частка робітників AB переміщується з країни А у країну В, внаслідок чого заробітна плата в цих країнах вирівнюється на рівні BE . В країні А відбувається зростання заробітної плати, в країні В – її зниження. Обсяг виробництва, який забезпечується робочою силою, яка залишилася в країні А і яка мігрувала в країну В, дорівнює площі фігури $OFEA$: продукт $OFEB$ виробляється робітниками даної країни, а продукт BEA - робітниками, які емігрували в країну В. В результаті міграції сукупний продукт, який виробляється з використанням того самого обсягу праці, буде більшим, ніж первісний на величину площі фігури GER . Доход трудящих зростає до $ONRA$, а доходність решти факторів виробництва зменшиться до NFE .

У країні В приплив робочої сили викликає зниження заробітної плати з $O'H$ до $O'T$. Однак за рахунок використання свого труда та іноземного з країни А відбувається зростання обсягу внутрішнього виробництва з $O'AMJ$ до $O'BEJ$. Продукт, вироблений іноземними робітниками, дорівнює площі фігури $ABER$, переважна частка якого у вигляді заробітної плати віддається іноземним робітникам із країни А. Чистий зріст внутрішнього виробництва дорівнює площі фігури EMR . У країні В в результаті зниження рівня заробітної плати доходи трудящих скоротяться з $O'AMH$ до $O'ART$, а доходи власників інших факторів виробництва збільшаться з NMJ до TEJ .

З позиції усього світу, в результаті міграції робочої сили з однієї країни до іншої сукупний обсяг виробництва збільшився з $OFGA+O'AMJ$ до $OFEV+O'BEJ$, тобто на розмір площі фігури EMG , при цьому ERG належить країні А, оскільки вона більш ефективно використовує свої трудові ресурси в результаті їх еміграції в країну В, а EMR належить країні В завдяки збільшенню обсягу трудових ресурсів за рахунок робочої сили, яка приїхала з країни А.

Країни, що приймають робочу силу, отримують такі переваги:

а) в країні, що ввозить робочу силу, особливо кваліфіковану, прискорюються темпи зростання економіки: додатковий попит на товари та послуги іммігрантів стимулює зростання виробництва і створює додаткову зайнятість у країні їх перебування;

б) підвищується конкурентоспроможність вироблюваних країною товарів внаслідок зменшення витрат виробництва, пов'язаного з більш низькою ціною іноземної робочої сили і можливістю стримувати зростання заробітної плати місцевим робітникам через підвищену конкуренцію на ринку праці;

в) приймаюча країна виграє за рахунок податків, розмір яких залежить від кваліфікаційної та вікової структури іммігрантів. Висококваліфіковані фахівці, що вже володіють мовою приймаючої країни, відразу стають великими платниками податків;

г) значний доход приносить трансфер знань з країни еміграції. При імпорті кваліфікованих працівників і наукових кадрів приймаюча країна економить на витратах на освіту та професійну підготовку. Так, у США 230 членів Національної академії наук, 33% лауреатів Нобелівської премії — іммігранти;

д) іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор на випадок зростання безробіття: вони можуть бути звільнені у першу чергу.

е) іммігранти поліпшують демографічну картину розвинутих країн, які потерпають від старіння населення. У Німеччині, Франції, Швеції 10% усіх новонароджених з'являються в сім'ях переселенців, у Швейцарії — 24%, у Люксембургу — 38%.

До негативних наслідків, породжених імміграцією, відносяться: соціальні чвари, конфлікти, загострення міжнаціональних проблем, злочинність тощо.

Зміни густоти населення і соціальні чвари використовуються урядами приймаючих країн як аргументи на користь політики обмеження або поступовості імміграції, відбору іммігрантів, що допускаються в країну. П. Х. Ліндерт іронічно зауважує з цього приводу: "Статуя Свободи тримає свою лампу яскраво запаленою для фізиків, інженерів та спеціалістів з ЕОМ" [28, с. 442].

Сучасна міграція до країн ЄС породжує низку специфічних проблем. До основних з них слід віднести:

- після 2000 р. помітно збільшується частка іноземців, які працюють у сфері послуг, а не у виробничій сфері (в сталеливарній, металообробній промисловості, автомобілебудуванні);
- поширення ЄС породжує проблему масової міграції населення з країн, що приєдналися до "багатих" країн Союзу;
- значне збільшення нелегальних мігрантів. Кількість "нелегалів", що знаходяться в країнах ЄС, зросла до 3,5 млн. чол.; в основному це вихідці з країн Північної Африки та Азії.

Країни - експортери робочої сили також отримують певні вигоди:

- а) зниження рівня безробіття і, як наслідок, - соціального напруження в країні;
- б) безплатне для країни-експортера навчання робочої сили новим професійним павичкам, ознайомлення з передовою технологією, організацією праці тощо;
- в) отримання доходів у ВКВ внаслідок грошових переказів емігрантів.

Ці перекази включаються до статті "Приватні перекази" платіжного балансу і становлять для багатьох держав значну частину валютних надходжень. З поверненням на батьківщину мігранти привозять із собою цінності та заощадження на суму, що приблизно дорівнює сумі їхніх переказів. А відтак додачу до національного доходу країни-експортера робочої сили можна розглядати як подвоєну суму переказів.

Розрахунки зарубіжних фахівців показують, що роль приватних переказів особливо велика для країн з середнім рівнем розвитку. У цих країн доходи від експорту робочої сили в окремі роки перевищують надходження з решти видів зовнішньоекономічної діяльності. Заданими МВФ, середня норма прибутку при експорті товарів становить 20%, послуг — 50%, а від експорту робочої сили значно вище. Наприклад, перекази в Пакистан від працюючих за кордоном перевищує надходження від експорту товарів і послуг у 5 разів. В Єгипті у 90-х роках перекази емігрантів становили понад 3,7 млрд дол. на рік, а експлуатація Суецького каналу — 970 млн. дол. У Йємені перекази емігрантів в окремі роки у 30 разів перевищували надходження від експорту товарів і послуг. Зараз

близько 43 країн світу мають надходження від мігрантів не менше як 100 млн дол., а 10 країн – понад 1 млрд дол.

Це – один бік наслідків міграції для країн-експортерів робочої сили. З іншого боку, ці країни мали такі наслідки експорту робочої сили: а) скорочення податкових надходжень через зменшення числа платників податків; б) постійна міграція означає, що відбувається відплив кваліфікованих, ініціативних працівників, так званий "відплив умів", який призводить до уповільнення темпів зростання науково-технічного та культурного рівня країни. За підрахунками фахівців, ці втрати становлять близько 76 млрд. дол.

Можливими шляхами зняття негативних наслідків еміграції робочої сили можуть бути такі заходи держави:

- заборона еміграції;
- введення податку на "відплив кращих голів", компенсувати державні капіталовкладення в емігрантів;
- створення державою високоприбуткових галузей, що здійснюють експорт робочої сили. Така практика існує. Наприклад, азіатські НІК створили потужну високоприбуткову галузь економіки —експорт робочої сили, яка займається підготовкою і вербування працівників необхідних спеціальностей для роботи за кордоном. Перекази грошей на батьківщину експортованими працівниками приносять державі значний доход. Так, наприклад, експортні працівники Південної Кореї відповідно до чинного законодавства зобов'язані 80% заробітку переказувати на батьківщину у твердій валюті через національні банки.

П. Х. Ліндерт робить такі загальні висновки про наслідки міграційних процесів: "...виграють самі мігранти, їх роботодавці і робітники, що залишаються в країні імміграції; зазнають втрат конкуруючі робітники приймаючої країни і підприємці в країні попереднього місцеперебування мігрантів... Приймаюча країна виграє і за рахунок змін на ринку робочої сили, і за рахунок позитивного впливу на державний бюджет. Країна еміграції втрачає за рахунок обох цих чинників" [28, с. 442].

Для країн, що приймають мігрантів, важливими є питання, що пов'язані з управлінням та контролем над міграційними потоками. Так, в країнах ЄС міграційні системи, які регулюють потоки трудової міграції, поділяються на два основні види: короткострокове перебування іноземців для задоволення пікового попиту щодо сезонної зайнятості та довгострокове перебування, що пов'язано із міграцією робочої сили. Незважаючи на те, що країни ЄС ще не розробили єдину імміграційну політику, не прийняли єдині міграційні квоти, у цілому ця політика здійснюється на основі загальних принципів, які передбачають: обмеження в їзду низькокваліфікованої робочої сили, боротьбу

з нелегальною імміграцією; уніфікацію національних правових норм по відношенню до іноземців, які знаходяться на території країн ЄС.

Для підвищення ефективності управління міграційними потоками та скорочення незаконної міграції Європейський Союз на період 2004-2008 р.р. виділяв 250 млн. євро [32, с. 5]. Переважна частина цих коштів спрямовується на фінансування різних програм щодо запобігання незаконної міграції у країнах масового виходу “нелегалів”. Посилюється контроль на зовнішніх кордонах ЄС щодо іммігрантів, створюється єдина база даних віз, що видаються, і які містять біометричні характеристики.

Країни ЄС намагаються своєчасно вносити зміни у національні міграційні системи із урахуванням внутрішніх факторів та принципів загальноєвропейської політики у даній сфері.

9.5. Україна в міжнародних міграційних процесах

Інтеграція України до світової спільноти та зростання відкритості українського суспільства дедалі більшому втягненню України в міжнародний обмін робочою силою. Динаміку зовнішнього міграційного руху населення України в 2004-2009 рр. наведено на рис. 9.2 [www.ukrstat.gov.ua, www.stat6.stat.lviv.ua/PXWEB2007/.../p201002_1.asp].

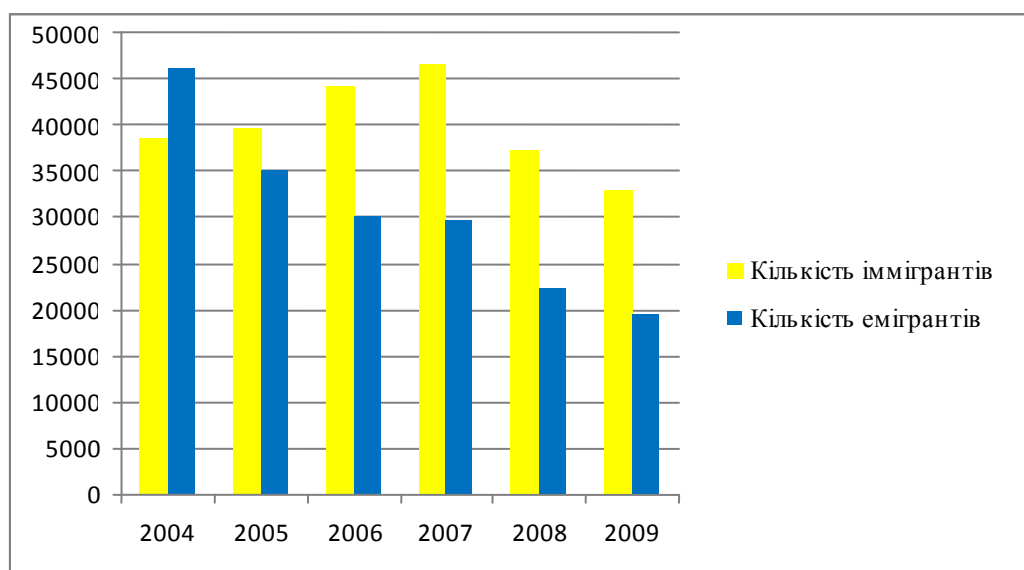


Рис. 9.2. Динаміка зовнішньої міграції населення України

За межами України станом на 2009 р. працюють близько 4,5 млн громадян: 70% у країнах СНД і 30% - в інших країнах. Найбільшими центрами офіційного працевлаштування українців в Західній Європі є Німеччина, Франція, Велика Британія та Греція, які приймають до 30% всіх легальних емігрантів. Крім того, багато українців працюють у Польщі, Чехії, Італії, Португалії, Угорщині, Словаччині, Білорусі. За останні роки

збільшився потік емігрантів до Росії, де працює близько 1,8 млн. чол. Однак, слід відмітити, що переважна частина емігрантів влаштовується на роботу нелегально. Найчастіше за кордон їдуть працювати мешканці сільських районів і маленьких міст, оскільки саме там спостерігається найбільший рівень безробіття.

Приблизно 70% загальної кількості працюючих за кордоном українців – чоловіки, які задіяні в будівельній сфері та мережі торгівлі, а переважно більшість жінок за кордоном працюють у сільському господарстві (займаються збиранням врожаїв) у сфері сервісу (домашньою прислугою, нянями, покоївками).

Основними чинниками, що спонукають до трудової міграції, є несприятлива економічна ситуація в Україні, політична нестабільність, нестача робочих місць на ринку праці, низька мотивація легальної зайнятості і, як результат, проблема з адекватно оплачуваною роботою, низький рівень охорони здоров'я, географічні особливості прикордонних територій, реформування освіти, культури, спорту. Наслідком цього є високий рівень безробіття за окремими регіонами держави, незбалансована структура спеціальностей на вітчизняному ринку праці та зростання маятникової міграції.

В Україні постійно зменшується чисельність працюючих у наукомістких та соціально орієнтованих галузях економіки. Скоротилася чисельність зайнятих у галузях машинобудівного комплексу та переробної промисловості. Більшість працівників, що звільнилися, перейшла у сферу торговельно-посередницької діяльності. Така ситуація сприяє подальшій активізації еміграційних настроїв працездатного населення.

Однією з найбільших проблем, пов'язаних з трудовою еміграцією з України, є «відтік умів». Але, встановити реальні масштаби «відтоку умів» з України неможливо в силу різних причин: брак достовірної статистики, невизначеність самого поняття - «висококваліфікований спеціаліст» (частина українських дослідників схильні вважати такими лише науковців найвищої категорії).

Проте, навіть в тих країнах, де значну частину українських заробітчани складають спеціалісти з вищою освітою, вони зовсім не домінують в загальній масі мігрантів. Українська трудова міграція – це насамперед міграція «робочих рук», а не кваліфікованих спеціалістів та науковців.

Для виїзду українських громадян для працевлаштування за кордоном існує декілька способів. Це самостійний пошук місця роботи, використання туристичних агенцій, запрошення українських фахівців безпосередньо іноземною стороною, використання послуг посередницьких структур при працевлаштуванні за кордоном.

Структури, які займаються посередництвом у працевлаштуванні на роботу за кордоном, щорічно надають послуги у працевлаштуванні лише 1 - 2% від загальної чисельності українських мігрантів, які працюють за

кордоном. Кількість українських громадян, які користуються послугами цих структур, зростає. Так, якщо в 2000 р. кількість громадян, які працевлаштовані за кордоном за допомогою ліцензованих посередників, складала 19,9 тис. чол., то вже в 2008 р. - 61,4 тис. чол.

Контроль за роботою суб'єктів господарської діяльності, які займаються посередництвом у працевлаштуванні на роботу за кордоном, здійснюється Комісією з питань посередництва у працевлаштуванні на роботу за кордоном та надання іноземцям дозволів на працевлаштування в Україні та регіональними комісіями.

Що стосується імміграції в Україну, то за даними Всесвітнього банку, Україна зараз посідає четверте місце у світі за кількістю прийнятих мігрантів. За різними оцінками в Україні проживає близько 4 млн іноземців. Водночас, згадані цифри стосуються лише легальної міграції. Нелегальну ж виміряти кількісно практично неможливо.

В Україну приїждить дедалі більше мігрантів з країн СНД (77,5%) Близького Сходу та інших частин світу (22,5%).

Еміграція з України забезпечує певні економічні вигоди.

1. Знижується рівень безробіття та пом'якшується соціальна напруженість у суспільстві.

2. Працюючи за кордоном, українці підвищують свій життєвий рівень за рахунок ресурсів країни перебування.

3. Зовнішня трудова міграція є джерелом досвіду, знань, міжособистісних контактів, школою бізнесу та ринкової поведінки.

4. Зростають валютні надходження в Україну. За даними Міжнародної організації міграції українські трудові мігранти відправляють щорічно додому грошових переказів на суму від 5 до 7 млрд доларів.

При цьому експерти не заперечують, що реальні обсяги переданих українськими мігрантами на батьківщину коштів значно більші, ніж згадані суми грошових переказів. Висловлюються припущення, що повна величина грошей, що надійшли від «заробітчан» до України, становить близько 20 млрд доларів (тобто, в середньому близько 6 тис. доларів за рік на одного мігранта).

5. Відповідно до розроблених МОП рекомендацій Україна матиме право на компенсацію за підготовку робочої сили від країн – користувачів її трудових ресурсів.

Разом з тим, наслідки трудової міграції далека не однозначні. Поряд із позитивними результатами трудової міграції українського населення, можна виокремити і такі негативні тенденції:

- збільшення грошової маси призводить до зростання цін;
- орієнтовані на споживання гроші мігрантів лише незначною мірою мають інвестиційне чи кредитне використання. Вплив заробітків за кордоном на розвиток дрібного бізнесу є вкрай скромним внаслідок

податкового тиску, відсутності дешевих кредитів, труднощів з реєстрацією підприємства, невіри громадян у перспективи малого бізнесу;

- зовнішня трудова міграція руйнує трудові колективи, здатна спричинити дефіцит робочої сили в певних галузях та регіонах;
- призводить до втрати кваліфікації, оскільки особи з високим рівнем професійної підготовки здебільшого виконують за кордоном малокваліфіковану роботу;
- вплив молоді спричиняє негативні демографічні наслідки як внаслідок руйнації сімейних відносин, так і через несприятливу для народження і виховання дітей специфіку "мігрантського" способу життя. Ще більш складною сімейною проблемою, яка переростає у соціальну, є виховання дітей мігрантів, залишених в Україні, особливо у випадках тривалої відсутності обох батьків. Як наслідок, Україна стикається з новим видом соціального сирітства, необхідністю брати під державну опіку частину дітей мігрантів; брак трудових ресурсів в Україні: в найближчі роки досягнуть працездатного віку українці, що з'явилися на світ на початку 1990-х років, коли народжуваність у країні почала стрімко знижуватися.
- брак трудових ресурсів в Україні: в найближчі роки досягнуть працездатного віку українці, що з'явилися на світ на початку 1990-х років, коли народжуваність у країні почала стрімко знижуватися.

Таким чином, трудова міграція має загальнодержавне значення і впливає на внутрішньо-економічне, політичне і соціальне становище. У зв'язку з цим, важливе значення набуває державне регулювання міграційних процесів, що має здійснюватись шляхом формування та реалізації міграційної політики.

Протягом останніх років в Україні прийнято ряд законодавчих актів з питань міграції. Важливе значення має подальша адаптація законодавства України з питань міграції до європейських стандартів та визнаних міжнародних механізмів регулювання міграційних процесів у рамках реалізації стратегії інтеграції України до Європейського співтовариства.

Міграційна політика України має забезпечити безпеку держави потоків нелегальної міграції з третіх країн, забезпечити захист прав українських громадян за кордоном. Для України як транзитної держави і разом з тим постачальника власних нелегальних мігрантів, важливим є питання про підписання з країнами перебування українських громадян двосторонніх угод про їх тимчасове працевлаштування.

Сьогодні вирішення проблеми нелегальної міграції стає для України надзвичайно важливим. Зокрема, це демонструють такі дані: органами внутрішніх справ у 2009р. затримано близько 15 тис. нелегальних мігрантів, що на 9% більше, ніж за аналогічний період 2008 р. Найбільше нелегалів, затриманих у складі організованих груп, є вихідцями з Пакистану, Індії ,

Молдови, В'єтнаму, Сомалі, Шрі-Ланки, Узбекистану, Кореї, Алжиру, Грузії . За межі держави видворено близько 8 тис. нелегальних мігрантів.

Україна бере участь у міжнародному співробітництві з іншими державами, міжнародними організаціями та установами з метою регулювання міграційних процесів. Міжнародне співробітництво здійснюється на підставах і в порядку, передбачених законодавством України та міжнародними договорами.

Взаємодія здійснюється в рамках реалізації програми технічної допомоги Європейської Комісії країнам СНД (ТАСІС/ЄК), що передбачена проектами "Зміцнення потенціалу у сфері управління міграційними процесами: Україна". Програмою передбачено реалізацію чотирьох проектів, що фінансуються за рахунок МОМ та Європейського Союзу.

В рамках взаємодії МВС здійснювалось вивчення міжнародного досвіду щодо реалізації програми добровільного повернення затриманих іноземців до країн походження, а також можливість запровадження такої програми в Україні, яка сприяла б збільшенню кількості повернених іноземців, затриманих на території України за порушення законодавства про правовий статус іноземців та осіб без громадянства, до країн походження. Вивчено та опрацьовано рекомендації МОМ та зразки найкращих практик для пунктів тимчасового перебування іноземців та осіб без громадянства, які незаконно перебувають в Україні та проаналізовано прогалини українського законодавства у сфері затримання та утримання незаконних мігрантів.

Враховуючі сучасні тенденції розвитку міграційних процесів, можна виділити такі основні проблеми, характерні для України, які потребують врегулювання:

- завершення формування нормативно-правової бази з питань міграції;
- визначення концепції створення скоординованого адміністративного механізму державного регулювання міграційних процесів та забезпечення його впровадження і ефективного функціонування;
- забезпечення захисту прав осіб, яким надано статус біженців чи притулок в Україні;
- створення правових і соціально-економічних засад регулювання трудової міграції;
- налагодження обліку трудових мігрантів, які працюють за межами України;
- активізація політики щодо формування привабливого внутрішнього ринку праці;
- проведення політики посилення соціального захисту трудящих-мігрантів - громадян України, які працюють за кордоном;
- проведення політики превентивних заходів щодо запобігання нелегальним трудовим міграціям;

- розвиток міжнародного співробітництва у сфері міграції.

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність міжнародної міграції робочої сили?
2. Які причини міжнародної міграції робочої сили?
3. Назвіть та визначте основні етапи міжнародної міграції
4. Які основні напрями міграційних потоків?
5. Що являють собою сучасні центри притягання робочої сили?
6. Які наслідки переміщення трудових ресурсів для країн, що приймають робочу силу та для країн-експортерів робочої сили?

Глава 10. Міжнародна передача технологій

Ключові поняття:

Міжнародний технологічний обмін, комерційні та некомерційні форми технологічного обміну, матеріальні та нематеріальні види технологій, міжнародні ліцензійні угоди, об'єкти ліцензій, ліцензійні платежі, інжиніринг, консультативний інжиніринг, міжнародний ринок інжинірингових послуг

10.1 Сутність та форми міжнародного технологічного обміну

Під міжнародним технологічним обміном (трансфером технологій) розуміють сукупність економічних відносин різних країн з приводу передавання науково-технічних досягнень.

Розвиток міжнародного ринку технологій (міжнародного технологічного обміну) зумовлений прискоренням науково-технічного прогресу (НТП). Розширення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) потребує величезних фінансових витрат, дорогого устаткування, висококваліфікованих кадрів. Це змушує фірми брати участь у міжнародному науково-технічному поділі праці. Швидкий розвиток торгівлі технологіями, науково-технічними знаннями значною мірою пов'язаний з істотними розходженнями в технічному рівні окремих країн. В умовах прискорення НТП передова техніка і технологія сконцентровані в невеликій групі промислово розвинутих країн, що витрачають величезні кошти на НДДКР. Так, у США витрати на НДДКР перевищують витрати на ці цілі в Німеччині, Франції, Англії, Італії, Японії разом узяті. Тому в США зосереджена велика частина передових наукових досліджень.

Широко використовує іноземні науково-технічні знання Японія, що дало їй можливість випускати нову продукцію, удосконалену за рахунок власних наукових досліджень.

Міжнародний технологічний обмін успішно використовується і

Німеччиною, яка за допомогою іноземних ліцензій модернізувала виробничу базу транспортного машинобудування, хімічної, електротехнічної галузей.

Країни, що розвиваються, щоб бути конкурентоспроможними на світовому ринку, змушені розвивати свою технічну базу в тому самому напрямі, що й розвинуті країни.

Купівля передової іноземної технології є важливим засобом подолання технічної відсталості, створення власної промисловості, яка здатна задовольнити потреби внутрішнього ринку і зменшити залежність від імпорту.

Поглиблення міжнародного науково-технічного поділу праці призводить до дедалі більшої спеціалізації фірм у вузьких галузях науки і техніки.

Обмін науково-технічними знаннями забезпечує окремим країнам, що не мають достатньо фінансових ресурсів для проведення НДДКР, досягнення високих темпів економічного розвитку за рахунок використання передових технологій інших країн.

На міжнародному ринку технологій передача технології здійснюється некомерційним і комерційним шляхом.

Некомерційними формами технологічного обміну є:

- технічні, наукові і професійні журнали, патентні видання, періодика й інша спеціальна література;
- бази і банки даних;
- міжнародні виставки, ярмарки, симпозіуми, конференції;
- обмін делегаціями;
- міграція вчених і фахівців;
- стажування вчених і фахівців у фірмах, університетах, організаціях;
- навчання студентів і аспірантів;
- діяльність міжнародних організацій у сфері науки і техніки.

До форм технології, що підлягає міжнародному обміну на комерційній основі, відносяться [55, с. 113; 38, с. 506]:

I. Матеріальні види технологій:

- підприємства «під ключ»;
- технологічні лінії;
- агрегати, устаткування, інструменти та ін.

Цей тип технологічного обміну пов'язаний із прямими інвестиціями в-будівництво, реконструкцію, модернізацію фірм і виробництв.

Питання щодо міжнародного технологічного обміну матеріальними видами технологій відносяться до міжнародної торгівлі промисловими товарами, особливості якої розглянуті в главі 6.

II. Нематеріальні види технологій:

- патент — свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахідникові, і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;

- ліцензія — дозвіл, який видається власником технології (ліцензіаром), захищеної чи незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату;
- копірайт — ексклюзивне право автора літературного, аудіо чи відео-продукту на показ і відтворення своєї роботи;
- товарний знак — символ (малюнок, графічне зображення, поєднання букв тощо) певної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника;
- ноу-хау — надання технічних знань, практичного досвіду технічного, комерційного, управлінського, фінансового й іншого характеру, що є комерційною цінністю, застосовуються у виробництві і професійній практиці і не забезпечені патентним захистом.

III. Послуги: науково-технічні, інжинірингові, консультаційні, навчання персоналу та ін.

За призначенням технології поділяються на технології продукції, технології процесів, технології керування.

У сучасних умовах міжнародному технологічному обміну притаманні такі особливості [9, с. 311-318; 55, с. 113]:

1. Розвиток ринку наукоємних технологій. Прогресивною вважається тенденція не просто зростання експортного потенціалу країни, а його «інтелектуалізація», тобто збільшення частки наукоємних високотехнічних товарів у загальній структурі експорту. Це є чинником економічного зростання.

Загальновизнаною класифікацією високих технологій для експорту та імпорту продуктів, що втілюють нову та лідируючу технологію, є класифікація, розроблена в США, яку використовують міжнародні організації для виконання статистичних порівнянь різних країн. Ця класифікаційна система дозволяє дослідити торгівлю продуктами високих технологій у 10 головних технологічних галузях: біотехнологія; технології наук про життя людини; оптоелектроніка; комп'ютери і телекомунікація; електроніка; комп'ютеризоване виробництво; нові матеріали; аерокосмічні технології; озброєння; атомні технології.

Для оцінювання обсягів технології, що передається через торгівлю високотехнологічними товарами використовується класифікація технологічної ємності торгівлі (ТЄТ), розроблена ЮНКТАД. Під технологічною ємністю торгівлі розуміють частку витрат на дослідження і розробки в загальному обсязі виробництва і торгівлі товарами окремих галузей [23, с. 352].

Показник ТЄТ розраховується по кожній країні в розрізі галузей виробництва й окремих товарів, а потім визначається середнє значення

ТЄТ.

Високотехнологічно ємними вважаються товари і галузі, чії ТЄТ перевищують середнє значення для даної країни, групи країн чи галузі; середньотехнологічно ємними — якщо ТЄТ близька до середнього значення; низькотехнологічно ємними — якщо ТЄТ значно нижча від середнього значення. Наприклад, у країнах ОЕСР високотехнологічно ємною вважається торгівля аерокосмічним устаткуванням (22,7% витрат на науково-дослідні розробки в загальному обсязі виробництва), офісним устаткуванням і комп'ютерами (17,5%); середньотехнологічноємна — торгівлі автомобілями (2,7%), хімікатами (2,3%); низькотехнологічноємна - торгівля цеглою, глиною (0,9%), продуктами харчування (0,8%), папером (0,3%) і т.д. При цьому середня ТЄТ для високотехнологічних товарів становить 11,4%, середньотехнологічних — 1,7%, низькотехнологічних - 0,5%.

2. Монополія найбільших фірм на ринках технологій. Наукові дослідні розробки концентруються в найбільших фірмах промислово-розвинутих країн, оскільки тільки вони володіють достатніми фінансовими коштами для проведення дорогих досліджень. Наприклад, у США витрати на НДДКР у загальній сумі реалізації на одного зайнятого в ТНК «ІБМ» і «Істмен Козак» становить 6%, у «Боінг» і «Ханіуелл» — 5%, у «Дюпон де Немур» і «Ксерокс» — 4%, у «Дженерал моторе», «Форд мотор» - 3% [9, с. 312].

Транснаціональні корпорації активно залучають у проведення НДДКР свої закордонні філії, дочірні компанії, для яких характерне підвищення частки витрат на наукові розробки в загальній сумі цих витрат ТНК.

3. Технологічна політика ТНК. Останнім часом відбулися зміни в напрямках НДДКР, проведених ТНК. Дослідження зміщуються в галузі, що визначають успіх у виробничій і збутовій діяльності:

- удосконалювання традиційних видів виробів для їх кращого пристосування до вимог світового ринку за показниками матеріалоємності, енергоємності, безпеки, надійності тощо;
- створення принципово нових товарів, дослідження ринків, де можна очікувати високих прибутків;
- удосконалювання існуючої і створення нової технології.

ТНК використовують нові підходи до передачі науково-технологічних досягнень:

- продаж ліцензій на початкових етапах життєвого циклу товарів, з метою встигнути окупити частину витрат на НДДКР доходами від реалізації їх результатів;
- встановлення монополюю високих цін на запатентовану продукцію й обмеження виробництва і випуску нової продукції покупцями ліцензій;
- укладання угод між ТНК для одержання ексклюзивного права на

блоки патентів на найбільш важливі винаходи. Укладаються угоди між окремими ТНК з метою утворення патентних пулів¹. Права на винаходи одержують усі учасники пула шляхом видачі взаємних ліцензій. Використання нових винаходів, створених поза пулом, припиняється;

- використання патентів для контролю за розвитком техніки або для гальмування цього розвитку;
- позбавлення дочірніх компаній ТНК самостійності у виборі техніки і технології. Вони повинні керуватися загальною ліцензійною політикою в рамках ТНК;
- передача ТНК ліцензій на некомерційних умовах своїм філіям і дочірнім компаніям, що ставить останніх у переважне становище на ринку, сприяє підвищенню конкурентоспроможності їхньої продукції;
- створення стратегічних альянсів між ТНК різних країн для спільного рішення науково-технічних проблем.

4. Взаємини ТНК із країнами, що розвиваються. ТНК намагаються створити таку структуру міжнародного поділу праці, яка забезпечувала б економічну і технічну залежність країн, що розвиваються. Так, у цих країнах ТНК створюють підприємства по випуску комплектуючих виробів, що поставляються на дочірні підприємства в інших країнах. Передаючи технології на виготовлення проміжної продукції в країни з дешевою робочою силою, ТНК тим самим знижує собівартість своїх товарів.

Нерідко ТНК переміщує в країни, що розвиваються, виробництво товарів, життєвий цикл яких минув і прибуток від реалізації яких поступово зменшується. Ці товари вони одержують за низькими цінами, а потім реалізують їх у свою збутову мережу під своєю відомою товарною маркою, одержуючи підвищений прибуток.

Технологія, яка передається країнам, що розвиваються, як правило, погано пристосована до їх можливостей, оскільки вона розроблена з урахуванням рівня розвитку і структури промисловості розвинутих країн.

На частку країн, що розвиваються, припадає близько 10% міжнародного технологічного обміну, що пояснюється малою ємністю їх технологічного ринку.

5. Участь у міжнародному технологічному обміні «венчурних» фірм (дрібних і середніх фірм із числом зайнятих до 1 тис. чол.). Перевага цих фірм на ринку технологій полягає у вузькій спеціалізації. Випускаючи обмежену номенклатуру товарів, ці фірми отримують доступ на вузькоспеціалізовані світові ринки; не несуть додаткових витрат на вивчення ринку, рекламу; приділяють більше уваги безпосередньому вирішенні науково-технічних задач.

¹ Пул — форма монополії, особливий вид картелів, які відзначаються тим, що прибуток усіх учасників надходить у загальний фонд, а потім розподіляється між ними згідно з раніше встановленою пропорцією.

Продаж ліцензій є для венчурних фірм найбільш конкурентною формою передачі технології, тому що вони не можуть суперничати з великими корпораціями ні в масштабі експорту високотехнічної продукції, ні у вивезенні підприємницького капіталу.

6. Розвиток міжнародної технічної допомоги. Ця допомога надається розвинутими країнами країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою в галузі передачі технічних знань, досвіду, технології, техно-логічноємної продукції, навчання персоналу. Міжнародні програми технічної допомоги спрямовані на підвищення технічного рівня країн-одержувачів і здійснюється на багатосторонній основі, у тому числі по лінії міжнародних організацій (наприклад, МВФ, Всесвітнього банку, ОЕСР та ін.) чи на двосторонній основі. Технічна допомога надається у вигляді безоплатних технологічних грантів на одержання країною, що розвивається, технології технологічноємних товарів, фінансових засобів на купівлю технології, навчання кадрів, а також у вигляді співфінансування, тобто одержувач допомоги відповідно до угоди не тільки організаційно забезпечує її одержання, й частково фінансує, хоча його частка фінансової участі в загальній вартості проекту незначна.

Основними покупцями на ринку технологій є:

- закордонні філії чи дочірні компанії ТНК;
- окремі незалежні фірми.

Передача ТНК новітніх технологій своїм закордонним підрозділам зумовлена тим, що:

- переборюється протиріччя між необхідністю широкого використання новітніх технічних розробок з метою одержання максимального прибутку і виникаючою в зв'язку з цим загрозою втрати монопольного права на науково-технічні досягнення;
- зменшуються питомі витрати на проведення НДДКР;
- виключається витік виробничих секретів за межі ТНК;
- збільшується прибуток материнської компанії (оскільки в багатьох країнах платежі за отриману нову технологію звільняються від податків).

Незалежним фірмам, як правило, продаються технології тих галузей, у яких невелика частка витрат на НДДКР (металургія, металообробка, текстильна, швейна промисловість).

При продажу технології незалежним компаніям фірма-продавець втрачає монопольне право на її використання, при цьому покупець технології може стати серйозним конкурентом, якщо володіє значним науково-технічним потенціалом. Тому при передачі технології фірма-продавець з метою компенсації втрати монопольного права прагне одержати частку в акціонерному капіталі, об'єднати передачу технології з постачаннями свого устаткування, домогтися одержання максимальних доходів від продажу, щоб компенсувати втрату монопольних прав.

10.2. Міжнародна ліцензійна торгівля

Міжнародна торгівля ліцензіями є основним економічним механізмом міжнародного технологічного обміну і наразі набула широкого і швидкого поширення.

Зростання міжнародної торгівлі ліцензіями зумовлене рядом чинників, що стимулюють фірми продавати і купувати ліцензії на світовому ринку:

- комерційна зацікавленість у здійсненні технологічного трансферу, як з боку ліцензіара (продаючи ліцензію він у короткий термін окуповує витрати на НДДКР, дістає додатковий прибуток за рахунок швидкого освоєння винаходу і випуску на його основі нових видів продукції), так і з боку ліцензіата (купуючи ліцензію, він економить на НДДКР, має доступ до передових науково-технічних досягнень, одержує доходи від використання новітніх технологій);
- посилення конкурентної боротьби на світовому ринку;
- прискорення випуску на ринок нової продукції;
- одержання доступу до додаткових ресурсів;
- проникнення і завоювання важкодоступних ринків у країнах, де широко використовуються тарифні і нетарифні бар'єри;
- одержання прибутку від продажу ліцензій на продукцію, що не відповідає новим стратегічним пріоритетам;
- країни з обмеженими ресурсами науково-технічного розвитку, беручи участь у міжнародному технологічному обміні, мають можливість зайняти тверду позицію на світовому ринку без додаткових витрат;
- за допомогою ліцензій створюється реклама вітчизняної продукції і завдяки цьому зростає попит на неї в інших країнах, а також вивчаються закордонні ринки;
- політичні і правові мотиви.

Крім переваг міжнародне ліцензування має і недоліки, що для ліцензіара обертаються ось чим:

- обмеження можливостей одержання майбутніх прибутків, пов'язаних із самостійним використанням нематеріальних активів, внаслідок передачі прав на досить тривалий період;
- втрата контролю над якістю своєї продукції і технології, а також над збереженням репутації своєї фірми у випадку передачі права іншій фірмі. Основними наслідками втрати контролю є: неадекватне використання ліцензій, низька якість продукції, перетворення ліцензіата в конкурента;

- зниження цінності технологій у тих випадках, коли вони можуть стати широко відомими і доступними [9, с. 329-333].

Міжнародні ліцензійні зв'язки здійснюються переважно між розвинутими країнами. У загальній сумі надходжень від міжнародної торгівлі ліцензіями частка розвинутих країн становить майже 98%.

У цілому оборот ліцензійної торгівлі становить близько 30 млрд дол. на рік. Однак значущість цього ринку визначається тим, що вартість продукції, що випускається в різних країнах з іноземними ліцензіями, становить 330-400 млрд дол. щорічно. Лідируюче положення на ринку ліцензій належить США (65% надходжень промислово-розвинутих країн від експорту ліцензій).

Значну роль у міжнародній ліцензійній торгівлі відіграють країни Західної Європи. Так, частка Німеччини у світовому експорті ліцензій становить 13%, Великої Британії — 8%. Нетто-імпортером ліцензій є Японія, але її частка у світовому експорті — 19% і має тенденцію до зростання.

Існує класифікація країн залежно від їхньої ролі в міжнародній торгівлі ліцензіями [55, с. 123] (табл. 10.1)

Таблиця 10.1

Класифікація країн залежно від їхньої ролі в міжнародній торгівлі ліцензіями

Групи країн	Характеристика
І	2
1. Промислово-розвинуті країни з домінуючим експортом ліцензій	США. Експортна спрямованість торгівлі ліцензіями має історичний характер і відображає науково-технічний потенціал країни. Переважну частину витрат на проведення фундаментальних наукових досліджень бере на себе держава. У США надходження від продажу ліцензій становить 56% загального обсягу платежів з ліцензійних угод в усіх країнах, і в 1 7 разу перевищують їх платежі за закуплені ліцензії.
2. Промислово-розвинуті країни з переважним експортом ліцензій	Велика Британія, Швейцарія. Вони мають позитивне сальдо в ліцензійній торгівлі і проводять політику стимулювання експорту ліцензій. Спеціалізуються на виготовленні високотехнологічних виробів, створюють велику кількість філій і дочірніх компаній великих фірм при порівняно невеликих можливостях промислового використання нових технологій
3. Промислово-розвинуті країни з переважним імпортом ліцензій	Німеччина, Японія, Італія, Франція й інші промислово розвинуті країни. Вони широко використовують закордонний досвід і технічні знання для модернізації провідних галузей на основі передових технологій і прискорення власних науково-технічних розробок. Не прагнуть до балансування надходжень і платежів за ліцензійними угодами

4. Країни, що розвиваються, з експортно-імпоротною спрямованістю торгівлі ліцензіями	Аргентина, Бразилія, Мексика, Індія, Туреччина. Проводять політику цілеспрямованої закупівлі закордонних технологій для вирішення великих економічних завдань. Експортуються ліцензії, як правило, до прилеглих держав
5. Країни, що розвиваються, з імпоротною спрямованістю ліцензійної торгівлі	Таїланд, Алжир, Панама. Закупівля нових технологій здійснюється в основному у вигляді супутніх ліцензій при будівництві промислових об'єктів
6. Країни, що розвиваються, з епізодичним характером ліцензійної торгівлі	Найменш розвинуті країни

Об'єкти ліцензій:

- запатентований винахід чи технологічний процес;
- технологічні знання і досвід, ноу-хау;
- промислові зразки (нове художньо-конструкторське рішення, що визначає його зовнішній вигляд);
- товарний знак.

Ліцензії бувають **патентні**, тобто такі, що підтверджують передачу права використання патенту без відповідного ноу-хау, і **безпатентні**, тобто такі, котрі підтверджують право використовувати ноу-хау без патентів на винахід. Основна частка світової торгівлі технологіями припадає на продаж безпатентних ліцензій, оскільки вони не потребують проведення додаткових НДДКР і передбачають мінімальний комерційний ризик.

За обсягом переданих прав на використання науково-технічних знань ліцензіара розрізняють три види ліцензій:

- проста (невиняткова), при продажу якої за ліцензіаром залишається право самостійно використовувати об'єкт ліцензії, а також надавати ліцензії на дану технологію й іншим ліцензіатам на даній території;
- виняткова, що передбачає монопольне право ліцензіата використовувати технологію і відмовлення ліцензіара від самостійного використання запатентованих винаходів чи ноу-хау та їх продаж на домовленій території;
- повна, що надає ліцензіатові виключне право на використання патенту або ноу-хау упродовж терміну дії угоди і відмовлення ліцензіара від самостійного використання предмета ліцензії упродовж цього терміну.

Ліцензія може бути **відкритою**, якщо патентом має право скористатися будь-яка зацікавлена особа. Відкрита ліцензія оформляється у відповідному патентному відомстві, при цьому патентне мито стягується в половинному розмірі.

Ліцензія буває **примусовою** у випадку, якщо компетентні органи

примушують патентовласника передати іншим особам право на використання патенту.

Продаж ліцензій здійснюється на основі укладання **ліцензійної угоди** [9, с. 350; 55, с. 125]. Ліцензійна угода — це договір, згідно з яким ліцензіар (продавець) надає ліцензіатові (покупцеві) дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на патенти, «ноу-хау», товарні марки і за визначену винагороду.

За способом передачі технології ліцензійні угоди поділяються на:

- самостійні, тобто коли технологія передається незалежно від їх матеріального носія;
- супутні, тобто коли ліцензія надається одночасно з укладанням контракту на будівництво підприємства, постачання комплектного технологічного устаткування і надання інженерно-консультаційних послуг.

Операції з міжнародного ліцензування можуть здійснюватися на підставі таких договорів і угод:

1. Міжнародні ліцензійні угоди. Об'єктом ліцензійної угоди можуть бути ліцензія на винахід, ноу-хау, товарна марка.

2. Міжнародний договір купівлі-продажу, що передбачає постачання устаткування. Договір може бути доповнений супутньою ліцензією, що надає додаткову інформацію про технологічний процес, у якому бере участь це устаткування, частина конструкторської документації для можливого виготовлення запасних частин, ремонту устаткування.

3. Міжнародні договори про проектування і будівництво промислових об'єктів. При здійсненні проектування і будівництва промислових об'єктів за рубежем складовою частиною загального договору або доповненням до нього може бути ліцензійна частина, що стосується передачі патентних прав і ноу-хау, які входять у проект, об'єкт будівництва, технологію й устаткування цього промислового підприємства (супутня ліцензія) і проведення проектних робіт типу інжиніринг.

4. Комбіновані міжнародні договори про продаж ліцензій і постачання устаткування. При купівлі ліцензій на виробництво складних машин ліцензіат поряд з технічною документацією і навчанням фахівців для більш якісного освоєння виробництва ставить умову про постачання ряду складних вузлів спочатку в готовому вигляді, щоб потім поступово перейти на їх самостійне виготовлення.

5. Міжнародні договори про науково-технічне співробітництво. Науково-технічне співробітництво, як правило, передбачає обмін інформацією про науково-технічні досягнення, винаходи, науково-технічні знання і т.д. Тому в цих договорах часто застерігаються супутні ліцензії. Якщо відбувається взаємний обмін цими матеріалами, ліцензії можуть виступати у формі перехресних, тобто взаємних ліцензій. При перехресних ліцензіях не обов'язково здійснюються взаємні грошові розрахунки.

Сторони часто зацікавлені одержати рівнозначну інформацію.

6. Міжнародні договори про промислове співробітництво. В них можуть застосовуватися умови про надання ліцензій, постачання товарів або надання послуг у різних поєднаннях. У ряді випадків основу промислового співробітництва складають ліцензійні договори, розширені договорами про виробниче кооперування.

Змістом міжнародних ліцензійних угод є встановлення науково-технічних зв'язків, спрямованих на впровадження результатів наукових досліджень і розробок у виробництво. Особливістю ліцензійних угод є те, що вони охоплюють цілий комплекс взаємин, пов'язаних з організацією виробництва ліцензованої продукції або з використанням ліцензованого процесу. До цього комплексу поряд з науково-технічними взаєминами входять фінансові і виробничі відносини, відносини, які пов'язані з реалізацією продукції, з керуванням підприємствами.

Міжнародна ліцензійна угода включає такі основні умови: сторони угоди, преамбула, предмет угоди, види ліцензій, платежі, обов'язки ліцензіара і ліцензіата за ліцензійною згодою, термін дії ліцензії й умови припинення дії ліцензійної угоди.

Одним з найбільш важливих і складних питань при продажу і купівлі ліцензій є визначення ліцензійних платежів (ціни ліцензій). Ліцензійні платежі – це визначена винагорода ліцензіарові, виплачувана ліцензіатом як відшкодування за надання прав на використання предмета угоди.

Вартість ліцензії формується на базі оцінки можливого прибутку, одержуваного від використання права виготовляти продукцію в результаті впровадження винаходу, ноу-хау, а також продавати продукцію під товарним знаком. При цьому враховують усі витрати на придбання ліцензії: її ціну, витрати, які пов'язані з освоєнням виробництва, збутом, рекламою тощо.

На рівень ціни ліцензії впливає безліч чинників технічного, економічного і правового характеру, до яких відносяться:

- можливий прибуток, що може одержати ліцензіат від використання технології;
- витрати на створення технології (витрати на НДДКР і освоєння виробництва);
- упущена вигода, тобто втрати, пов'язані з неотриманням прибутку від самостійного застосування технології;
- витрати, що виникають при передачі технології (витрати на відрядження фахівців для практичного ознайомлення і навчання використанню нової техніки, надання технологічної допомоги, проведення пусконаладжувальних робіт);
- витрати на одержання такої самої чи аналогічної технології від альтернативного постачальника;
- потенційні витрати від самостійної розробки технології покупцем;

- витрати, пов'язані з порушенням патентних прав і прав інтелектуальної власності [55, с. 128].

Форми ліцензійних винагород бувають різні. Залежно від методу підрахунку вони поділяються на дві групи.

До першої групи належать винагороди, розмір яких підраховується на базі фактичного економічного результату використання ліцензії. До цієї групи відносяться такі форми як періодичні відсоткові відрахування й участь у прибутку ліцензіата.

До другої групи належать винагороди, розмір яких безпосередньо не пов'язаний з фактичним використанням ліцензії, а заздалегідь встановлюється і вказується в договорі, виходячи з оцінок можливого економічного ефекту й очікуваних прибутків ліцензіата на базі використання ліцензії. До цієї групи відносяться такі форми: первісний платіж готівкою, паушальний платіж, передача цінних паперів ліцензіата, передача зустрічної технічної документації.

Наразі ліцензійні угоди в більшості випадків укладають на термін 10-15 років.

10.3. Міжнародна торгівля інжиніринговими послугами

Поширеною формою міжнародного технологічного обміну є інжиніринг.

Інжиніринг — це комплекс інженерно-консультаційних послуг щодо використання технологічних та інших науково-технічних розробок.

Сутність міжнародної торгівлі інжиніринговими послугами полягає в наданні однією стороною іншій на основі договорів комерційних інженерно-розрахункових, консультаційних, інженерно-будівельних послуг щодо:

- підготовки виробництва:
 - а) передпроектні послуги (соціально-економічні дослідження, польові дослідження, топографічна зйомка, розвідка корисних копалин, підготовка техніко-економічних обґрунтувань, консультації і нагляд за проведенням цих робіт);
 - б) проектні послуги (складання генеральних планів, схем, робочих креслень, технічних специфікацій, консультації, нагляд тощо);
 - в) післяпроектні послуги (підготовка контрактної документації, нагляд за здійсненням робіт, керування будівництвом, приймально-здавальні роботи і т. ін.);
- забезпечення процесу виробництва (послуги з організації процесу виробництва, керування підприємством, навчання персоналу);

- забезпечення реалізації продукції;
- обслуговування будівництва й експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів [4, с. 348; 82, с. 381; 88, с. 156].

Усі ці послуги мають інтелектуальний характер і спрямовані на оптимізацію інвестиційних проектів на всіх етапах їх реалізації.

Основними чинниками, що впливають на розвиток міжнародного ринку інжинірингових послуг, є:

- прискорення науково-технічного прогресу, що призводить до істотних зрушень у структурі міжнародної торгівлі у бік збільшення торгівлі суміжними видами устаткування, що потребують спеціальних знань для вирішення технологічних і організаційних питань, починаючи від проектування підприємства до введення його в експлуатацію;
- зростання обсягу державних і приватних інвестицій, що дозволяє розширювати будівництво і вводити нові об'єкти, при проектуванні яких можуть знадобитися інжинірингові послуги;
- наявність вільного капіталу, розміщуваного на ринку інжинірингових послуг;
- високий попит на інжинірингові послуги з боку країн, що вступили на шлях самостійного економічного розвитку і не мають необхідного досвіду і кадрів фахівців для розвідки і розробки своїх природних ресурсів, розвитку паливно-енергетичної бази, створення галузей важкої промисловості тощо.
- прагнення великих ТНК до зовнішньоекономічної експансії, тобто розширення сфер впливу. Вони використовують надання технічних послуг як один із засобів проникнення в економіку інших країн. Наприклад, надання інжинірингових послуг якій-небудь країні спричиняє згодом постачання машин і устаткування, вартість яких у 10-20 разів вища від вартості послуг, що обумовили їхнє постачання;
- збільшення числа великих інженерних фірм з великими оборотами і широкою сферою діяльності, створення національних і міжнародних асоціацій інженерних фірм, що сприяють розвитку інжинірингу [9, с. 351].

До особливостей ринку інжинірингових послуг як ринку технологій належать:

- результати торгівлі інжиніринговими послугами втілені не в речовинній формі продукту, як це має місце при торгівлі технологією, а в деякому корисному ефекті, що може мати чи не мати матеріальний носій, тобто інжиніринг є непрямомою формою передачі технологій. Наприклад, послуги за навчання фахівців,

- керування процесом будівництва не мають матеріальних носіїв;
- інжинірингові послуги пов'язані з підготовкою і забезпеченням процесу виробництва і реалізації, розрахованих на проміжне споживання матеріальних благ і послуг. Послуги виробничого характеру не відносяться до інжинірингових послуг;
- об'єктом купівлі-продажу є послуги, які пристосовані до використання в конкурентних умовах і передач в середньому доступних науково-технічних, виробничих, комерційних та інших знань та досвіду.

Наданням інжинірингових послуг займаються спеціалізовані фірми, великі промислові і будівельні компанії, організації. У розвинутих країнах нараховується багато тисяч фірм і організацій, що надають інженерно-технічні послуги. Так, у США зареєстровано понад 25 тис. фірм різного профілю й обсягу діяльності; у країнах ЄС — близько 10 тис., причому найбільша їх кількість знаходиться в Німеччині, Австрії, де ринок представлений дрібними й середніми компаніями, а найбільші — у Великій Британії, Швеції, Фінляндії, Нідерландах.

Ринок інжинірингових послуг умовно поділяється на ринок інженерно-консультаційних послуг і ринок інженерно-будівельних послуг. Це зумовило розподіл фірм, компаній, що займаються наданням інжинірингових послуг, на інженерно-консультаційні й інженерно-будівельні.

Інженерно-консультаційні фірми надають технічні послуги у формі консультацій. Сферою їх діяльності є цивільне будівництво (порти, аеродроми, транспортні магістралі, міське будівництво тощо) і промислові об'єкти, що використовують специфічні технологічні процеси. Серед розвинутих країн значна частина інженерно-консультаційних послуг припадає на фірми Франції, Великобританії, Італії, Німеччини, які здебільшого орієнтуються на експорт послуг за межі ЄС.

Інженерно-будівельні фірми надають повний комплекс послуг: проектування об'єкта, постачання устаткування, монтаж, налагодження і пуск устаткування в експлуатацію. Вони також спеціалізуються на розробленні промислових об'єктів, заснованих на використанні специфічних технологічних процесів. Ці фірми, як правило, виконують функції генерального підрядчика, а в субпідрядників виступають машинобудівні і будівельні компанії.

Найбільші інженерно-будівельні фірми знаходяться в США, Великій Британії, Японії, Італії.

У США, Великобританії, Японії, Німеччині, Нідерландах та інших розвинутих країнах існують великі інжинірингові фірми, що мають свої філії за кордоном, і їх діяльність характеризується експортною спрямованістю. Так, у німецьких інжинірингових фірмах частка експортних замовлень становить майже 60%, в американських і французьких —

близько 30%.

Найважливішим регіоном імпорту інжинірингових послуг є Азіатсько-Тихоокеанський регіон.

Залежно від характеру й обсягу наданих інжинірингових послуг на практиці використовуються різні види договорів. Інженерно-консультаційні послуги оформляються контрактом на надання інженерно-консультаційних послуг чи угодою про відрядження фахівців для виконання визначеного роду робіт [41, с. 176].

Інженерно-будівельні послуги найчастіше надаються на основі договору підряду чи контракту про надання технічного сприяння в будівництві. У тих же випадках, коли будівництво підприємства здійснюється за рахунок покупця, надання продавцем технічних послуг оформляється або шляхом включення переліку цих послуг у контракт купівлі-продажу на устаткування, або шляхом укладення спеціальної угоди про експортні постачання і монтаж устаткування (чи про здійснення шеф-монтажних робіт), або шляхом укладення угоди про надання технічних послуг на додаток до контракту купівлі-продажу на устаткування.

Міжнародний договір на консультативний інжиніринг включає такі основні умови: сторони, преамбула, предмет і сфера дії договору, терміни початку і закінчення надання консультаційних послуг, передача прав і обов'язків консультанта, зобов'язання консультанта, зобов'язання замовника, невиконання договірних зобов'язань сторонами, звільнення від відповідальності за наслідки невиконання договірних зобов'язань (форс-мажорна обставина), методи розрахунку винагороди консультанта, оподатковування, збори і мита, інтелектуальна власність і запатентована інформація, вступ договору в силу, припинення дії договору, застосовувані технічні стандарти, застосовуваний закон і пов'язані з ним питання.

До переліку консультаційних послуг входять:

- проведення попередніх техніко-економічних обґрунтувань і досліджень, пов'язаних із загальним проектуванням;
- планування і підготовка креслень і кошторисів витрат;
- основне планування і складання програм фінансування;
- підготовка попередніх ескізів;
- підготовка проектної документації, креслень і специфікацій;
- призначення торгів;
- оцінювання пропозицій відносно устаткування;
- консультування замовника відносно всіх заявок на підряди, offerentів, цін і оцінок для здійснення відповідних робіт, контроль за монтажем устаткування та його підключенням;
- забезпечення провідних вказівок та інструкцій для підрядчика, повідомлення про помилки і недогляд в інструкціях замовника;
- набір персоналу залежно від того, чи буде консультант виконувати свої завдання самостійно або разом зі своїми

співробітниками, чи ж він може доручити виконання цих завдань іншим особам або фірмам;

- забезпечення можливостей обговорення проблем, що виникають;
- координація діяльності інших учасників проекту;
- технічне сприяння (тією мірою, в якій воно включає послуги в рамках консультативного інжинірингу);
- передача замовникові по завершенні проекту звітів про виконану роботу.

Оплата послуг консультанта містить у собі покриття різних витрат (заробітна плата технічного персоналу, витрати, пов'язані з адміністративним і канцелярським персоналом, додаткові виплати, устаткування, предмети постачання, конторські приміщення, податки, інші загальні витрати) і відповідний чистий дохід консультанта. Витрати, пов'язані з інжинірингом, вказуються в додатку до договору. Сторони можуть на більш пізній стадії внести зміни в положення, що стосуються витрат. Витрати розраховуються на основі одного або поєднання двох чи декількох наступних методів з відповідними змінами в окремих випадках (причому можуть існувати й інші методи): час; вартість робочої сили, помноженої на накладні витрати, плюс прямі витрати; одноразова (паушальна) сума; відсоткова частка від вартості будівництва об'єкта; вартість плюс відсоткова винагорода або вартість плюс фіксована винагорода; попередній гонорар.

10.4. Особливості міжнародного технологічного обміну в Україні

В Україні до товарів високотехнологічного експорту відносяться групи 84-90 за товарною класифікаційною схемою Єдиного митного тарифу України, що ґрунтується на Гармонізованій системі опису і кодування товарів (ГС):

- машини та устаткування;
- електричні машини;
- локомотиви залізничні і рухомий склад, трамваї та ін.;
- засоби наземного транспорту, крім залізничного;
- літальні, космічні апарати, їх частини;
- судна, човни, інші плавучі засоби;
- прилади.

Відсутність окремих вітчизняних наукоємних товарів компенсується за рахунок імпорту. Так, середня частка наукоємних товарів в загальному обсязі експорту дорівнює 14,5%, а в загальному обсязі імпорту – 30,4%. Це свідчить про те, що середній рівень «інтелектуалізації» вітчизняного імпорту є вищим за середній рівень «інтелектуалізації» вітчизняного експорту на 15,9 відсоткових пункти. Це є індикатором певної імпортозалежності України в сегменті високотехнологічних товарів.

У чотирьох груп товарів (машини та устаткування; електротехнічні машини; засоби наземного транспорту, крім залізничного; прилади) коефіцієнти покриття імпорту експортом значно менші одиниці — в середньому на рівні 0,41. Найнижчі значення коефіцієнтів має група приладів — 0,22, однак спостерігається тенденція щодо поступового збільшення значень цього коефіцієнта.

Таким чином, на вітчизняних ринках цих груп високотехнологічних товарів панують закордонні, а не українські виробники, тобто внутрішній ринок України формується без урахування потреб пріоритетного розвитку його наукоємного сегмента.

На українському ринку технологічних послуг виділяються чотири групи послуг із узагальненої класифікації послуг зовнішньоекономічної діяльності: комп'ютерні послуги, роялті та ліцензійні платежі, науково-дослідні та дослідно-конструкторські послуги, послуги в архітектурних, інженерних та інших технічних галузях.

Частка експорту технологічних послуг в загальному обсязі послуг дорівнює 13,7%, а частка імпорту — 31,1%, тобто набагато більше, що свідчить про існування певної імпортозалежності країни і від технологічних послуг. Коефіцієнт покриття імпорту технологічних послуг їх експортом дорівнює 0,86. На низький рівень цього коефіцієнта насамперед впливає низька конкурентоспроможність науково-дослідних послуг та послуг у технічних галузях [<http://www.ukrstat.gov.ua>]. Наведені дані свідчать про недостатній розвиток технологічних послуг у країні. В результаті витрачаються чималі кошти на імпорт цих послуг.

Технологічні послуги часто не знаходять споживача через погано організовану рекламу і недостатнє вивчення кон'юнктури ринку таких видів послуг. Подолати ці недоліки допомагають постійно діючі міжнародні виставки-ярмарки, які призначені, зокрема, показати потенційним партнерам можливості виконавців послуг у розвитку науково-технічного співробітництва.

В Україні останніми роками спостерігається активізація ліцензійної торгівлі. Переважна більшість закуплених у зарубіжних країнах ліцензій має технологічний характер. Підприємства щорічно укладають понад 200 ліцензійних угод на право використання різних об'єктів інтелектуальної власності, серед яких приблизно 21,2% займають винаходи, 14% — ноу-хау і 44% послуги типу «інжиніринг» [55, с. 170].

Намітилася тенденція поліпшення структури закуплених ліцензій. Щорічно зростає частка більш цінних об'єктів інтелектуальної власності, захищених патентами, і зменшується частка безпатентних послуг. Прибуток від реалізації продукції, виготовленої на основі ліцензій, зріс за останні роки більше ніж утричі.

Українськими міжгалузевими об'єднаннями, консорціумами, асоціаціями, акціонерними товариствами, торговельними будинками та

іншими організаціями, створеними на добровільній основі, ліцензійними договорами забезпечено 63,3% загального прибутку від використання зарубіжних ліцензій. Проте приблизно 1/5 діючих технологічних ліцензій не призводить до економічного зростання виробництва. Закуплені ліцензії часто виявляються нерентабельними.

Серед продукції, що виробляється за ліцензійними договорами, вищу рентабельність (902,7%) має продукція ЗАТ «Луганський трубний завод», що виробляється на основі ліцензійного договору з Італією. Строк окупності витрат, менше одного року, мали лише 26% з усіх діючих ліцензій, за якими було організовано виробництво певних видів продукції.

Кількість проданих ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності також зростає. Основним ліцензіатом України є Росія (близько 33,9% проданих за кордон ліцензій). Продають ліцензії також у Польщу, Китай, Молдову, США, Іран, Південну Корею, Сірію, Нідерланди та ще в 13 країн світу.

Серед продаж вітчизняних ліцензій переважає частка безпатентних об'єктів інтелектуальної власності, зокрема інжиніринг та ноу-хау. Слід відзначити при цьому, що за статистичною звітністю 62,3% продаж залишились неоплаченими.

Україна має зв'язки з багатьма країнами світу щодо експорту ліцензійної продукції. Найбільша його частка припадає на Росію і Білорусь, а найменша — на США. Це свідчить про відносно низький рівень технологічності вітчизняної ліцензійної продукції, що також вказує на її низьку конкурентоспроможність. У високорозвинутих країнах ця продукція ще не користується значним попитом. Коефіцієнт покриття імпорту об'єктів інтелектуальної власності їх експортом по Україні в середньому дорівнює 0,12.

Переважна кількість переданих закордонним споживачам за ліцензійними договорами об'єктів (в середньому 44,3%) відноситься до екологічно чистої енергетики та ресурсозберігаючої технології. Практично не відбувається передача технології з охорони навколишнього природного середовища. Це свідчить про те, що найбільше користується попитом за кордоном ліцензійна продукція, що пов'язана з ресурсозберігаючими технологіями. Але темпи передачі ліцензій поступово знижуються, в тому числі таких пріоритетів світового значення, як створення нових речовин і матеріалів. Ліцензійна діяльність за соціальними напрямками інтелектуальної власності ще досить слабо розвивається.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність міжнародного переміщення технологій?
2. Які основні форми міжнародного технологічного обміну?
3. Які особливості притаманні сучасному технологічному обміну?
4. Які особливості міжнародної ліцензійної торгівлі?

5. Що являють собою об'єкти ліцензій?
6. У чому суть міжнародних ліцензійних угод?
7. Які форми ліцензійних платежів?
8. Які особливості міжнародного ринку інжинірингових послуг?
9. У чому суть міжнародного договору на консультативний інжиніринг?
10. Що являють собою умови надання інжинірингових послуг?
11. Які особливості міжнародного технологічного обміну в Україні?