

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

КРЕДИТНО-МОДУЛЬНИЙ КУРС З МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

*За редакцією доктора економічних наук,
професора, академіка АЕН України Ю.Г. Козака,
доктора економічних наук, професора,
академіка АЕН України, Ю.В. Макогона,
доцента Н.С. Логвінової*

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

Київ
«Центр учбової літератури»
2008

ББК 65.58я73
М 58
УДК 339.9 (075.8)

*Гриф надано
Міністерством освіти і науки України
(Лист №1.4/18-Г-386 від 11.02. 2008 р.)*

Рецензенти:

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

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

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

**Козак Ю.Г., Макогон Ю.В., Логвінова Н.С., Барановська М.І.,
Московченко О.М., Захарченко О.В.**

М 58 Кредитно-модульний курс з міжнародної економіки: Навч. пос. — К.: Центр учбової літератури, 2008. — 296 с.

ISBN 978-966-364-725-8

Навчальний посібник побудовано за стандартами кредитно-модульної системи відповідно до умов Болонської декларації.

Згідно з «Освітньо-професійною програмою підготовки бакалавра за спеціальностями напрямку 05.01 «Економіка і підприємництво» Міністерства освіти і науки України, в посібнику розглядаються основні проблеми функціонування та розвитку міжнародної економіки в системі сучасної економічної теорії (мікроекономіка, макроекономіка, міжнародна економіка).

Посібник містить проблемно-пошукові питання, теми для доповідей і рефератів щодо змістових модулів курсу, тестові завдання і контрольні питання до кожного узагальненого модуля курсу, а також підсумкові тестові завдання та контрольні питання до курсу в цілому.

Для студентів, аспірантів та викладачів вищих навчальних закладів.

ББК 65.58я73

ISBN 978-966-364-725-8

© Козак Ю.Г., Макогон Ю.В., Логвінова Н.С.,
Барановська М.І., Московченко О.М.,
Захарченко О.В., 2008
© Центр учбової літератури, 2008

ЗМІСТ

| | |
|---|------------|
| ПЕРЕДМОВА..... | 6 |
| МОДУЛЬ I. МІЖНАРОДНА МІКРОЕКОНОМІКА: РУХ ТОВАРІВ ТА ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА..... | 8 |
| <i>Змістовий модуль 1. Вступ до курсу «Міжнародна економіка».....</i> | 8 |
| <i>Тема 1. Предмет курсу «Міжнародна економіка»</i> | 8 |
| 1.1. Міжнародна економіка в системі економічної науки | 8 |
| 1.2. Міжнародна економіка як самостійна дисципліна..... | 10 |
| Семінар № 1. Предмет і структура курсу «Міжнародна економіка»..... | 13 |
| Проблемно-пошукові питання..... | 13 |
| Теми доповідей і рефератів..... | 13 |
| Література..... | 13 |
| <i>Змістовий модуль 2. Міжнародна торгівля товарами та послугами.....</i> | 14 |
| <i>Тема 2. Міжнародна торгівля та торговельна політика.....</i> | 14 |
| 2.1. Суть і значення міжнародної торгівлі..... | 14 |
| 2.2. Основні теорії розвитку міжнародної торгівлі..... | 25 |
| 2.3. Міжнародна торговельна політика..... | 34 |
| 2.4. Світові ринки товарів та послуг..... | 45 |
| Семінар № 2. Міжнародна торгівля: сучасна теорія та політика..... | 59 |
| Проблемно-пошукові питання..... | 59 |
| Теми доповідей і рефератів..... | 60 |
| Література..... | 60 |
| <i>Змістовий модуль 3. Міжнародний рух чинників виробництва.....</i> | 61 |
| <i>Тема 3. Міжнародне переміщення чинників виробництва: структура та сучасні тенденції.....</i> | 61 |
| 3.1. Міжнародний рух капіталу..... | 61 |
| 3.2. Міжнародна міграція робочої сили..... | 79 |
| 3.3. Міжнародна передача технологій..... | 87 |
| Семінар № 3 Міжнародний рух чинників виробництва в сучасній світовій економіці..... | 96 |
| Проблемно-пошукові питання..... | 96 |
| Теми доповідей і рефератів..... | 97 |
| Література..... | 97 |
| <i>Змістовий модуль 4. Національна економіка та світогосподарська система. Міжнародна економічна інтеграція.....</i> | 98 |
| <i>Тема 4. Національне господарство як об'єкт світової економічної системи. Міжнародна економічна інтеграція.....</i> | 98 |
| 4.1. Національна економіка в системі світового господарства: класифікація країн світу..... | 98 |
| 4.2. Сутність та мета інтеграційних процесів. Рівні інтеграції та регіональні інтеграційні угруповання..... | 105 |
| Семінар № 4 Національна економіка в сучасній системі світогосподарських зв'язків. Особливості міжнародних інтеграційних процесів.... | 110 |

| | |
|--|-----|
| Проблемно-пошукові питання..... | 110 |
| Теми доповідей і рефератів..... | 110 |
| Література..... | 111 |
| Контрольні питання до модуля І..... | 111 |
| Підсумкові тестові завдання до модуля І..... | 113 |

МОДУЛЬ П. МІЖНАРОДНА МАКРОЕКОНОМІКА: ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІДКРИТОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА В ЦІЛОМУ..... 122

Змістовий модуль 5. Механізм функціонування відкритої економіки: світова валютна система..... 122

Тема 5. Світова валютна система та принципи її функціонування..... 122

5.1. Валюта та валютні курси..... 122

5.2. Валютні відносини та платіжний баланс..... 136

5.3. Еволюція світової валютної системи..... 147

Семінар № 5. Особливості функціонування сучасної валютної системи... 152

Проблемно-пошукові питання..... 152

Теми доповідей і рефератів..... 153

Література..... 153

Змістовий модуль 6. Механізм функціонування відкритої економіки: світова фінансова система 154

Тема 6. Світова фінансова система 154

6.1. Характеристика світової фінансової системи..... 154

6.2. Світові фінансові центри..... 164

Семінар № 6. Особливості сучасного стану світової фінансової системи.... 170

Проблемно-пошукові питання..... 170

Теми доповідей і рефератів..... 170

Література..... 171

Змістовий модуль 7. Міжнародні фінансові ринки..... 172

Тема 7. Структура та динаміка розвитку міжнародних фінансових ринків... 172

7.1. Міжнародний валютний ринок..... 172

7.2. Міжнародний кредитний ринок..... 186

7.3. Міжнародний ринок цінних паперів..... 196

Семінар № 7. Міжнародні фінансові ринки в міжнародній макроекономіці: сучасний стан та перспективи розвитку..... 205

Проблемно-пошукові питання..... 205

Теми доповідей і рефератів..... 206

Література..... 206

Змістовий модуль 8. Міжнародний фінансовий менеджмент..... 207

Тема 8. Особливості сучасного міжнародного фінансового менеджменту... 207

8.1. Сутність міжнародного фінансового менеджменту..... 207

8.2. Загальні напрями міжнародного фінансового менеджменту..... 210

Семінар № 8. Міжнародний фінансовий менеджмент: сучасні тенденції розвитку..... 221

| | |
|--|------------|
| Проблемно-пошукові питання..... | 221 |
| Теми доповідей і рефератів..... | 221 |
| Література..... | 221 |
| Контрольні питання до модуля II..... | 222 |
| Підсумкові тестові завдання до модуля II..... | 224 |
| МОДУЛЬ III. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МІКРО- ТА МАКРО-ЕКОНОМІКИ..... | 234 |
| <i>Змістовий модуль 9. Регулювання міжнародної мікроекономіки.....</i> | <i>234</i> |
| <i>Тема 9. Міжнародна мікроекономіка: особливості сучасного механізму регулювання</i> | <i>234</i> |
| 9.1. Регулювання міжнародної торгівлі | 234 |
| 9.2. Регулювання міжнародного руху чинників виробництва..... | 242 |
| Семінар № 9. Сучасний стан та перспективи розвитку регулювання міжнародної мікроекономіки..... | 246 |
| Проблемно-пошукові питання..... | 246 |
| Теми доповідей і рефератів..... | 247 |
| Література..... | 247 |
| <i>Змістовий модуль 10. Регулювання міжнародної макроекономіки.....</i> | <i>248</i> |
| <i>Тема 10. Міжнародна макроекономіка: основні напрями сучасного регулювання.....</i> | <i>248</i> |
| 10.1. Регулювання валютно-кредитної політики країн..... | 248 |
| 10.2. Регулювання зовнішньої заборгованості країн..... | 257 |
| Семінар № 10. Сучасний стан та перспективи розвитку регулювання міжнародної макроекономіки..... | 261 |
| Проблемно-пошукові питання..... | 261 |
| Теми доповідей і рефератів..... | 261 |
| Література..... | 262 |
| Контрольні питання до модуля III..... | 263 |
| Підсумкові тестові завдання до модуля III..... | 264 |
| КОНТРОЛЬНІ ПИТАННЯ ДО КУРСУ | 270 |
| ПІДСУМКОВІ ТЕСТОВІ ЗАВДАННЯ ДО КУРСУ | 274 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ТА РЕКОМЕНДОВАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ..... | 293 |

П Е Р Е Д М О В А

Підключення України до Болонського процесу, реформування вищої освіти потребує суттєвого перегляду всієї системи викладання економічних наук, передусім економічної теорії. Остання протягом десятиліть існувала в умовах автаркії і через жорстку ідеологічну спрямованість 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 містить у собі такі складові частини: мікроекономіка (microeconomics), макроекономіка (macroeconomics), міжнародна економіка – (international economics); “Міжнародна економіка” наймолодша та найдинамічніша складова сучасної економічної теорії. Її існування як самостійної дисципліни (а не як окремих розділів мікро- та макроекономіки) пов’язано з розвитком та функціонуванням світогосподарських зв’язків як особливої, цілісної, органічної системи. Становлення цієї системи досить ґрунтовно проаналізовано й представлено в зарубіжних підручниках з міжнародної економіки, які мають чітку структуру (міжнародна мікроекономіка та міжнародна макроекономіка). Тому метою цього навчального посібника виступає:

- наближення змісту до вимог світових стандартів у відповідях на основні питання функціонування та розвитку світогосподарських зв’язків;
- урахування накопиченого протягом десятиліть досвіду викладання курсу «International Economics» в університетах США та Західної Європи;
- сприяння формуванню способу мислення та економічної поведінки адекватного реаліям сучасного світу, забезпечення підготовки 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 інтегруватися в світову спільноту.

Запропонований навчальний посібник побудовано за стандартами кредитно-модульної системи відповідно до умов Болонської декларації. Згідно з програмою курсу, матеріал структуровано за трьома модулями: міжнародна мікроекономіка, міжнародна макроекономіка, регулювання міжнародної мікро- та макроекономіки. Таке структурування дозволяє чітко визначити предмет міжнародної економіки, безпосередньо не залучати до нього сукупність питань міжнародної економічної діяльності

України (окрема дисципліна навчальних планів), а розглянути ці питання як складову інтерактивного обговорення основних проблем функціонування та розвитку сучасної міжнародної економіки.

У першому модулі висвітлюється предмет та структура міжнародної економіки, її місце в системі економічної науки та роль у підготовці сучасних економістів. За допомогою інструментів мікроекономічного аналізу в цьому модулі розглядаються основні проблеми розвитку теорії міжнародної торгівлі та торговельної політики, міждержавної мобільності чинників виробництва та міжнародної економічної інтеграції, яка в розвинутій формі передбачає вільне переміщення товарів та чинників виробництва, формує цілісну, органічну систему світогосподарських зв'язків.

Другий модуль присвячено розгляду, на підставах макроекономічного аналізу, механізму функціонування відкритої національної економіки та світового господарства в цілому. Цей модуль містить дослідження феномену сучасної світової валютно-фінансової системи; вивчення проблем щодо валютного курсу та механізму його утворення, стану платіжного балансу, котрі визначають місце національних економік у світогосподарських зв'язках; аналіз міжнародних фінансових ринків, торгівлі конкретними фінансовими інструментами – валютою, кредитом, цінними паперами, а також міжнародного фінансового менеджменту.

Третій модуль являє собою логічне завершення змісту посібника. В ньому надано розгляд основних питань щодо регулювання міжнародної мікро- та макроекономіки, яке здійснюється через діяльність міжнародних економічних та фінансових організацій. Особливий наголос робиться на проблеми регулювання міжнародної торгівлі та міжнародного руху чинників виробництва, а також на регулювання валютно-кредитної політики країн та регулювання зовнішньої заборгованості країн.

У кожному модулі курсу подано матеріали до проведення інтерактивних лекцій та семінарських занять, стислі та доступні конспекти лекцій з основних тем дисципліни, проблемно-пошукові питання, тематику доповідей та рефератів для презентації на семінарських заняттях, необхідну літературу.

Посібник також залучає контрольні питання та тестові завдання до кожного узагальненого модуля курсу, підсумкові тестові завдання та контрольні питання до курсу в цілому, загальну бібліографію.

Надання відповідей на контрольні питання, виконання тестових завдань передбачає ознайомлення студентами не тільки із стислим конспектом основних тем навчального посібника, а й з рекомендованою літературою до модулів і курсу в цілому.

У підготовці посібника брали участь викладачі, аспіранти та здобувачі: Л.П. Апостолок, І.О. Горячко, О.А. Єрмакова, О.С. Гуменюк, Т.О. Полоз

Автори і редактори висловлюють щире вдячність академіку НАН України, д.е.н., професору Ю.М. Пахомову, академіку НАН України, д.е.н., професору О.І. Амоші, д.е.н., професору Д.Г. Лук'яненку, д.е.н., професору С.А. Єрохіну за співробітництво, корисні й неупереджені зауваження та допомогу, надані під час роботи над цією книгою.

МОДУЛЬ I

МІЖНАРОДНА МІКРОЕКОНОМІКА: РУХ ТОВАРІВ ТА ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 1

ВСТУП ДО КУРСУ МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

- міжнародна економіка в системі економічної науки;
- міжнародна економіка як самостійна дисципліна.

У першому змістовому модулі висвітлюється місце міжнародної економіки в сучасній економічній науці. Наголос робиться на тлумаченні цієї науки в системі економічної теорії (мікроекономіка, макроекономіка, міжнародна економіка), яке враховує досвід викладання курсу «International Economics» в університетах США та Західної Європи, слугує підставою подолання існуючих у викладанні міжнародної економіки ідеологем.

Тема 1. Предмет курсу «Міжнародна економіка»

1.1. Міжнародна економіка в системі економічної науки

Дисципліна «Міжнародна економіка» є складовою частиною підготовки економістів широкого профілю і однією з профілюючих у підготовці економістів-міжнародників. Вона належить до фундаментальних економічних дисциплін, спирається на теорію ринкової економіки і розвиває її, є сполучною ланкою між такими університетськими курсами, як мікроекономіка та макроекономіка і конкретно-економічними дисциплінами: маркетинг, менеджмент, фінанси, бухгалтерський облік та аудит, гроші і кредит, банківська справа та ін.

В системі економічної теорії «Міжнародна економіка» спочатку займала периферійне місце, існувала на засадах окремих розділів мікрота макроекономіки, які містили аналіз міжнародних економічних відносин, щодо зовнішньої торгівлі, міждержавного руху чинників виробництва, валютно-фінансової системи, що зумовлює цей рух.

Відокремлення «Міжнародної економіки» в самостійну дисципліну було історично зумовлено становленням, розвитком та функціонуванням світогосподарських зв'язків як особливої, цілісної, органічної системи. Формування цієї системи зумовлено еволюцією міжнародного поділу праці, процесами інтернаціоналізації господарського життя країн світового співтовариства, інтеграції груп країн у регіональні госпо-

дарські комплекси (союзи) з міждержавним та наддержавним регулюванням соціально-економічних процесів, транснаціоналізацією виробництва, функціонуванням міжнародної валютно-фінансової сфери як самостійного явища, безпосередньо не пов'язаного із зовнішньою торгівлею та міжнародним рухом чинників виробництва.

Визначальною рисою існування «Міжнародної економіки» як самостійної дисципліни є відкритість економіки у співвідношеннях кожної країни зі світовою спільнотою. Сучасний стан міжнародних економічних відносин дає можливість виокремити два рівні відкритості:

1) рівень залученості країн у міжнародний обіг товарів та чинників їх виробництва, а також у міжнародну виробничо-інвестиційну діяльність;

2) рівень взаємодії національних економік та світового господарства в цілому в умовах глобалізації фінансових ринків [10; 20; 60].

На першому рівні під «відкритістю» звичайно розуміють розвиток 3-х ключових каналів, що пов'язують національні економічні системи, обумовлюють ступінь і форми залучення країн до міжнародного руху товарів, капіталу та робочої сили.

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

$$E_k = (E/BBП) \times 100, \quad (1.1)$$

де E_k — експортна квота;

E — обсяг експорту.

$$I_k = (I/BBП) \times 100, \quad (1.2)$$

де I_k — імпортна квота;

I — обсяг імпорту.

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

Показником відкритості на першому рівні слугує також інтенсивність міграції, яка визначається зіставленням кількості мігрантів з чисельністю населення країни. В цьому разі розраховуються коефіцієнти еміграції (K_e), імміграції (K_i) та міграційного обороту (K_m):

$$K_e = \frac{M_e}{P} \times 1000; \quad (1.3)$$

$$K_i = \frac{M_i}{P} \times 1000; \quad (1.4)$$

$$K_m = \frac{M_e + M_i}{P} \times 1000, \quad (1.5)$$

де P — середньорічна чисельність населення країни;

M_e — кількість емігрантів;

M_i — кількість іммігрантів.

Коефіцієнти міграції звичайно обчислюються у проміле (‰).

Різниця між кількістю іммігрантів і кількістю емігрантів ($M_i - M_e$) становить міграційне сальдо країни; воно може бути позитивним або від'ємним.

На відкритість економіки вказує й участь економіки країни в міжнародному русі капіталу. Роль іноземного капіталу (передусім ПІІ) в економіці країни визначається його часткою до загальної суми капіталовкладень у країні (включаючи вкладення резидентів).

Іншим показником є частка іноземних інвестицій (переважно ПІІ) у ВВП:

$$\frac{I_z}{ВВП} \times 100, \quad (1.6)$$

де I_z — іноземні інвестиції.

На другому рівні «відкритість» економіки визначають головним чином ступенем самостійності міжнародної валютно-фінансової системи, що здійснюється через функціонування міжнародних фінансових ринків. Провідним показником функціонування ринкової економіки як міжнародної економіки слугує ефективність моніторингу та регулювання національної економіки та світового господарства в цілому.

1.2. Міжнародна економіка як самостійна дисципліна

Міжнародна економіка являє собою складову частину сучасної економічної теорії. Структура останньої має такий вигляд:

- мікроекономіка (microeconomics);
- макроекономіка (macroeconomics);
- міжнародна економіка (international economics).

Визначені складові сучасної економічної теорії взаємопов'язані і в цьому взаємозв'язку віддзеркалюють цілісну картину функціонування та розвитку економіки ринкового типу. Однак предмет мікро- та макроекономіки суттєво обмежений рамками національних економік. Мікроекономіка вивчає закономірності ринкової поведінки окремого споживача та фірми, а макроекономіка — функціонування національної економіки в цілому та її провідних складових.

На відмінність від мікро- та макроекономіки, міжнародна економіка в широкому значенні — це теорія, що застосовується до

вивчення головним чином економіки світогосподарських зв'язків як цілісного явища. Тому в міжнародній економіці як у частині теорії ринкової економіки міжнародні економічні відносини, зовнішньо-економічний вплив на національні господарства розглядаються не як другорядні явища. Підвищення рівня відкритості країн, зближення та взаємозв'язок їх економік, інтернаціоналізація й інтеграція світогосподарських зв'язків, які здійснюються в умовах глобалізації, в міжнародній економіці складають окремий об'єкт для вивчення.

Міжнародна економіка (функціонально) складається з:

- міжнародної мікроекономіки (international microeconomics);
- міжнародної макроекономіки (international macroeconomics).

Така послідовність не випадкова. Історично склалося так, що відносно самостійні частини міжнародної економіки формувалися саме в такій послідовності. Міжнародна торгівля товарами та факторами виробництва була історично першою та до певного часу головною формою міжнародних економічних відносин. Лише наприкінці ХХ ст. вона втратила провідну роль, яку почали займати різні форми міжнародних фінансових операцій. Вивченням закономірностей міжнародного руху товарів та чинників їх виробництва саме й займається міжнародна мікроекономіка. Окремі країни в міжнародній мікроекономіці розглядаються як первинні одиниці, подібно домогосподарству чи фірмам у традиційній мікроекономіці, а міжнародна валютно-фінансова система — як засіб обслуговування руху товарів та чинників виробництва. Розгляд у міжнародній мікроекономіці інтеграційних процесів зумовлений тільки тим, що вони в своїй розвинутій формі передбачають посилення лібералізму в міжнародному русі як товарів, так і чинників виробництва.

Отже, міжнародна мікроекономіка – це розділ міжнародної економіки, який займається вивченням міждержавного руху товарів та факторів їх виробництва, тобто вивченням поведінки ринку окремого товару та його основних характеристик. Це — загальновідоме визначення частини теорії міжнародної економіки, котра вже давно викладається в університетах та коледжах США та Західної Європи [60; 62].

На відміну від міжнародної мікроекономіки загального визначення теорій міжнародної макроекономіки поки що не має. Предмет цієї частини міжнародної економіки і досі залишається дискусійним, суперечливим, що часом робить його еkleктичним. Вибір основних складових дослідження в міжнародній макроекономіці орієнтований на їх практичну значимість та доцільність у вирішенні конкретних проблем функціонування відкритих економік та розвитку світового господарства в цілому.

Отже, міжнародна макроекономіка суттєво поширює предмет аналізу теорії міжнародної економіки, здійснює його на рівні взаємодії відкритих національних економік та світового господарства в цілому. Це поширення

ґрунтується на існуванні міжнародної валютно-фінансової системи не тільки як механізму, що обслуговує рух товарів та чинників їхнього виробництва, а й як самостійної системи міжнародної економіки. Тому провідне місце в міжнародній макроекономіці передусім займають:

- дослідження феномену сучасної міжнародної валютно-фінансової системи;
- вивчення проблем щодо валютного курсу та механізму його утворення, стану платіжного балансу, котрі визначають місце національних економік у світогосподарських зв'язках;
- аналіз міжнародних фінансових ринків, торгівлі конкретними фінансовими інструментами — валютою, кредитом, цінними паперами;
- функціонування відкритої національної економіки та світового господарства в цілому залучає також до предмету міжнародної економіки вирішення питань її регулювання, яке здійснюється через діяльність міжнародних економічних та фінансових організацій.

Таким чином, міжнародна макроекономіка — це розділ міжнародної економіки, який займається вивченням особливості взаємодії національних економік та світового господарства в цілому, особливостей їх функціонування та регулювання в умовах глобалізації фінансових ринків. У загальному висновку треба відзначити, що міжнародна мікроекономіка та міжнародна макроекономіка — це взаємопов'язані розділи міжнародної економіки як складової частини сучасної економічної теорії. В такій якості міжнародна економіка вивчає процеси та явища економічного життя суспільства, котрі мають міжнародний і дедалі більше — наднаціональний (глобальний) характер. Предметом «Міжнародної економіки» як самостійної дисципліни є відносини, котрі складаються між господарюючими суб'єктами у сферах міжнародної торгівлі (товарами та послугами), міжнародного руху чинників виробництва (капіталу, робочої сили, технології), у міжнародній валютно-фінансовій сфері як самостійного явища економіки сучасних світогосподарських зв'язків, котрій притаманні розвинуті механізми моніторингу і регулювання [10; 20; 29; 61].

Семинар № 1. Предмет і структура курсу «Міжнародна економіка»

Мета й завдання заняття: визначити місце міжнародної економіки в сучасній економічній науці, висвітлити взаємозв'язок складових сучасної економічної теорії, окреслити предмет і структуру курсу «Міжнародна економіка».

План

1. Міжнародна економіка в системі економічної науки.
2. Предмет міжнародної мікроекономіки.
3. Предмет міжнародної макроекономіки.
4. Системне визначення курсу «Міжнародна економіка».

Ключові поняття

Економічна теорія: мікроекономіка, макроекономіка, міжнародна економіка; міжнародна мікроекономіка, міжнародна макроекономіка.

Проблемно-пошукові запитання

1. Яка роль міжнародної економіки в підготовці сучасних економістів?
2. Як пояснити існування загальної економічної теорії (політичної економії) в навчальних планах підготовки економістів?
3. Чим зумовлений повільний та суперечливий характер розвитку економічної теорії та, зокрема, міжнародної економіки в Україні?
4. Назвіть прізвища вчених, які здобули Нобелівську премію за розвиток міжнародної мікроекономіки та міжнародної макроекономіки. В чому полягає конкретний внесок цих науковців.
5. У чому полягає феномен сучасної валютно-фінансової системи та його роль у динаміці міжнародної економіки як науки?

Теми доповідей і рефератів

1. Особливості сучасного етапу розвитку економічної теорії та визначення предмету курсу «Міжнародна економіка».
2. Економічна теорія в Україні: визволення від ідеологем.
3. Міжнародна мікроекономіка як предмет сучасного наукового дослідження.
4. Міжнародна макроекономіка як предмет сучасного наукового дослідження.
5. Проблема розвитку міжнародної економіки в умовах глобалізації.

Література: 10; 15; 16; 18; 20; 29; 35; 52; 55; 60; 61; 62; 63; 65; 67.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 2

МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ

- міжнародна торгівля: сутність, обсяги, структура, специфічні риси, сучасне значення;
- класичні та альтернативні теорії міжнародної торгівлі;
- міжнародна торговельна політика;
- світові ринки товарів та послуг.

У другому змістовому модулі розглядаються базові поняття щодо сутності та значення міжнародної торгівлі, основних теорій розвитку міжнародної торгівлі, міжнародної торговельної політики, функціонування світових ринків товарів та послуг.

Тема 2. Міжнародна торгівля та торговельна політика

2.1. Суть і значення 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 всіх країн світу. Нині вона становить 80 % усіх міжнародних відносин.

Для окремої країни участь у міжнародній торгівлі набуває форми зовнішньої торгівлі, тобто це торгівля однієї країни з іншими країнами світу, яка складається з двох зустрічних потоків товарів та послуг: оплачуваного вивезення (експорту) та ввезення (імпорту).

Міжнародна торгівля — це торгівля між резидентами різних країн, якими можуть виступати фізичні та юридичні особи, фірми, ТНК, некомерційні організації тощо. Вона передбачає добровільний обмін товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці між сторонами торговельної угоди. Оскільки такий обмін добровільний, то обидві сторони угоди повинні бути впевненими, що одержать вигоду від цього обміну, інакше угоду не буде укладено.

Міжнародна торгівля є характерною рисою існування світового ринку, який являє собою сферу товарно-грошових відносин між країнами, що ґрунтуються на міжнародному поділі праці та інших чинниках виробництва. Товар, який знаходиться на світовому ринку в фазі обміну, виконує інформаційну функцію, оскільки повідомляє про середні величини сукупного попиту та пропозиції. Через це країни мають змогу оцінювати та адаптувати параметри своєї продукції та виробництва (тобто що, скільки, для кого слід виробляти) до вимог світового ринку.

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

Міжнародна торгівля зараз, як і раніше, є важливим стимулом зростання міжнародної економіки. Міжнародні торговельні потоки помітно випереджають зростання світового обсягу виробництва.

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.

Провідні експортери та імпортери у світовій торгівлі представлені в таблиці 2.1 [<http://www.un.org>].

Таблиця 2.1

**Основні країни-експортери та країни-імпортери
у світовій торгівлі товарами в 2006 р.**

| Країни-експортери | Обсяг, млрд дол. | Частка, % | Країни-імпортери | Обсяг, млрд дол. | Частка, % |
|-------------------|------------------|--------------|------------------|------------------|---------------|
| Німеччина | 1112 | 9,2 | США | 1920 | 15,5 |
| США | 1037 | 8,6 | Німеччина | 910 | 7,4 |
| Китай | 969 | 8,0 | Китай | 792 | 6,4 |
| Японія | 647 | 5,4 | Велика Британія | 601 | 5,0 |
| Франція | 490 | 4,1 | Японія | 577 | 4,7 |
| Нідерланди | 462 | 3,8 | Франція | 533 | 4,3 |
| Велика Британія | 449 | 3,7 | Італія | 436 | 3,5 |
| Італія | 410 | 3,4 | Нідерланди | 416 | 3,4 |
| Канада | 388 | 3,2 | Канада | 357 | 3,0 |
| Бельгія | 372 | 3,1 | Бельгія | 356 | 2,9 |
| Світ | 12062 | 100,0 | Світ | 12380 | 100,00 |

Швидкі темпи зростання міжнародної торгівлі сприятливо впливають на економіку країн, що розвиваються, стимулюючи їх експорт. Середньорічне зростання експорту цих країн становили в середньому в 2003–2006 рр. близько 12 % (табл. 2.2) [<http://www.un.org>].

Таблиця 2.2

Динаміка розвитку світової торгівлі товарами та послугами за даними МВФ

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

Структура міжнародної торгівлі

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

Географічна структура міжнародної торгівлі — це розподіл торговельних потоків між окремими країнами та їхніми 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. 2.3).

Таблиця 2.3

Географічна структура світової торгівлі товарами за окремими регіонами в 2006 р.

| Експорт | | Регіон | Імпорт | |
|-----------|-------|---------------------|-----------|-------|
| Обсяг | | | Обсяг | |
| млрд дол. | % | | млрд дол. | % |
| 12062 | 100,0 | Світ | 12380 | 100,0 |
| 1675 | 13,9 | Північна Америка | 2546 | 20,6 |
| 426 | 3,5 | Латинська Америка | 351 | 2,8 |
| 4957 | 41,1 | Європа | 5218 | 42,1 |
| 4527 | 37,5 | Європейський Союз | 4743 | 38,3 |
| 422 | 3,5 | СНД | 278 | 2,2 |
| 305 | 2,5 | Російська Федерація | 164 | 1,3 |
| 361 | 3,0 | Африка | 290 | 2,3 |
| 644 | 5,3 | Ближній Схід | 373 | 3,0 |
| 3276 | 27,2 | Азія | 3023 | 24,4 |
| 647 | 5,4 | Японія | 577 | 4,7 |
| 969 | 8,0 | Китай | 792 | 6,4 |
| 120 | 1,0 | Індія | 124 | 0,8 |
| 844 | 7,0 | Східна Азія | 787 | 6,4 |
| 190 | 1,6 | Меркосур | 134 | 1,1 |
| 771 | 6,4 | Асеан | 683 | 5,5 |

Джерело: [<http://www.un.org>]

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, які залежать від двох груп чинників.

Першу групу чинників формують природні конкурентні переваги. До них належать природно-географічні чинники: 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 3/4 вартісного обсягу світового експорту) і скорочення частки сировини й продовольства

(близько 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.

Товарна структура в розрізі регіонів характеризується даними табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Структура світового товарообігу

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

Джерело: [<http://www.wto.org>]

Наведені в таблиці 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 належать до промислово розвинутих і нових індустріальних країн і в яких переважають набуті конкурентні переваги, в структурі експорту переважає продукція обробної промисловості (понад 4/5 обсягу зовнішньоторговельного обігу). А в країнах Близького Сходу та Африки, які володіють багатими природними ресурсами, досить висока частка видобувної промисловості. Європейські країни з перехідною економікою інтенсивно використовують свої природні конкурентні переваги, а тому в їхній товарній структурі, що відрізняється від середніх світових показників, висока частка продукції добувних галузей промисловості (відхилення від середнього показника становить +19,2 пункти) і порівняно низька — продукції обробної промисловості (відхилення від середнього показника становить +20,4 пункти).

Специфічні риси міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля як особлива сфера міжнародної економіки має специфічні риси, котрі відрізняють її від внутрішньонаціональної торгівлі:

урядове регулювання міжнародної торгівлі; самостійна національна економічна політика; соціально-культурні відмінності країн; фінансові та комерційні ризики.

Урядове регулювання міжнародної торгівлі. Кожна країна функціонує в своєму правовому середовищі. Її уряд 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.

При проведенні міжнародних торговельних операцій фірма повинна враховувати не тільки закони своєї країни, а й закони країни-партнера, від яких залежать методи здійснення цих операцій. Закони кожної з країн визначають вибір ринків, ціни на товари, які фірма може запропонувати, вартість ресурсів (робочої сили, сировинних матеріалів, технологій) тощо.

Постанови уряду, закони можуть впливати на конкурентоспроможність вітчизняних компаній на міжнародному ринку через збільшення обсягу їхніх витрат. Так, уряд країни може зобов'язати свої промислові компанії виплачувати робітникам пакет різних грошових допомог, що буде відображатися на собівартості продукції та відповідно знижувати можливості компанії в сфері цінової конкуренції на зовнішньому ринку.

Самостійна національна економічна політика. Національна економічна політика може дозволити вільний потік товарів і послуг між країнами, регулювати чи заборонити його (так, обмеження торгівлі можуть набувати форми «добровільного» обмеження експорту, бойкотування товарів країни, відмови від преференційних тарифів та видавання нових кредитів, обмеження доступу до високотехнологічних товарів). Усе це істотно впливає на міжнародну торгівлю.

Для підтримання збалансованості міжнародних платежів країна повинна пов'язувати свою економіку зі 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 імпорт 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 отримує меншу реальну вартість порівняно з контрактною.

Наприклад, у контракті на купівлю-продаж товару між імпортером зі США і експортером з України встановлено, що валютою ціни (ВЦ) є валюта країни-експортера (України), а валютою платежу (ВП) — валюта країни-імпортера (США). Якщо імпортер зі США закуповує товари у постачальника з України за 50 000 грн при обмінному курсі 1 дол. = 5,5 грн, імпортер очікує, що заплатить за ці товари (50 000:5,5) 9091 дол. Однак якщо на дату платежу обмінний курс буде 1 дол. = 5,3 грн (тобто 1 дол. впаде в ціні відносно гривні), то імпортер заплатить 9434 дол., що на 343 дол. більше, ніж передбачалося.

Український експортер отримає 50 000 грн і не втратить від зміни валютного курсу. Якщо ж валютою контракту (ВЦ = ВП) є валюта країни-імпортера, тобто долари США, то український експортер має отримати 9091 дол., а не 50 000 грн, і американський імпортер не матиме валютного ризику. Навпаки, український експортер зазнає збитку внаслідок зміни валютного курсу з 5,5 грн до 5,3 грн, оскільки отримає лише 48 182 грн (9091 дол. × 5,3) замість 50 000 грн.

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 відстанню та 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.

Експортерів для фінансування підготовки і доставки товару за кордон можуть знадобитися 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 статися 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; відмовитися 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, якщо уряд країни отримує позику від іноземного кредитора, чи якщо 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 в 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.

**Сучасне
значення
міжнародної
торгівлі**

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 ззовні;
- 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.

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 в них різна. Вона визначається як відношення половини вартісного обсягу зовнішньоторговельного обігу (експорт + імпорт) до валового внутрішнього продукту. За цим показником усі країни можна розподілити на три групи: високозалежні (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, Сінгапур — 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: Заїр — 2,7 %, Ліберія — 3,8, Бразилія і Японія — 7,2, США — 8,7, Сомалі — 11,2, Білорусь — 13 %.

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

Беручи участь у міжнародній торгівлі, країни отримують:

- можливість експортувати ті товари, у виробництві яких ширше споживаються ресурси, котрі є в них порівняно у 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 вужчому наборі товарів.

Експортна діяльність країни активізує окремі аспекти національної економіки: забезпечує замовленнями національних постачальників товарів, створює робочі місця для робітників своєї держави, дозволяє виплачувати дивіденди національним акціонерам компанії.

У той же час везення товарів із інших країн може примусити вітчизняних виробників знизити ціни на продукцію, щоб підвищити рівень своєї конкурентоспроможності. Нездатність компанії адекватно реагувати на конкуренцію може призвести до банкрутства підприємства, його закриття та звільнення робітників.

Вигравш від міжнародної торгівлі для вітчизняних міжнародних фірм можна розглядати з точки зору експортних та імпорتنих можливостей.

При експортній діяльності підприємства отримують вигоди за рахунок:

- використання надлишкових виробничих потужностей, які іноді мають компанії у своєму розпорядженні, але які не користуються відповідним внутрішнім попитом. До них можуть відноситися розвідані запаси природних ресурсів, конкретні потужності для виробництва певної продукції, які неможливо використати при виробництві інших товарів. Часто технологія виробництва може дозволити компанії рентабельно випускати продукцію тільки при багатосерійному виробництві, у більших обсягах, ніж це потрібно для задоволення попиту в своїй країні;
- отримання більш високого прибутку. Завдяки відмінності конкурентного середовища на закордонному ринку від вітчизняного, виробник може там продати продукцію з більшою вигодою. Це пов'язано з тим, що на зовнішньому ринку товар може опинитися

на іншому етапі життєвого циклу. Так, етап зрілості всередині країни, як правило, призводить до зниження внутрішніх цін, а для етапу зрілості продукції за кордоном буде характерним збільшення прибутків та продажів. Підвищення прибутковості може досягатися за рахунок розходження всередині країни та за кордоном державних заходів щодо оподаткування прибутків, регулювання цін;

- значних обсягів зарубіжного продажу, що робить національних товаровиробників менш залежними від внутрішніх економічних умов;
- зменшення витрат виробництва, що пов'язано з покриттям умовно-постійних витрат за рахунок випуску більшого обсягу продукції, підвищенням ефективності за рахунок досвіду, набутого при виробництві великих партій продукції; масовими закупівлями матеріалів і перевезенням їх значними партіями. Взагалі компанії можуть зменшувати свої витрати на 20–30 % у випадку підвищення в 2 рази обсягів випуску продукції;
- розподілу ризику. Виробник може зменшувати коливання попиту, організовуючи збут на зарубіжних ринках, оскільки цикли ділової активності країн перебувають у різних фазах, а ті самі товари знаходяться на різних етапах життєвого циклу;
- знань та досвіду, отриманих фірмами в процесі роботи на закордонних ринках, що сприяє підвищенню ефективності їхньої діяльності при проведенні маркетингових операцій на внутрішньому ринку.

При імпортній діяльності підприємства отримують вигоди за рахунок:

- уникнення обмежень внутрішнього ринку, знижуючи витрати на виробництво, або підвищуючи якість продукції (наприклад, компенсування несподіваних змін у доступі до вітчизняних джерел сировини протилежними змінами в імпорті сировини);
- отримання дешевих високоякісних матеріалів, комплектуючих, технологій для їхнього використання у своєму виробництві. Завдяки цьому компанія отримує більшу стійкість проти конкуренції з боку імпортованих готових виробів або ж сама може ефективніше конкурувати на експортних ринках;
- використання надлишкових потужностей торговельно-збутової мережі;
- доповнення наявних асортиментних груп товарів, що дозволяє фірмі більше продукції запропонувати на продаж;
- можливості розподілення операційних ризиків, оскільки, розширюючи коло постачальників, компанія менше залежить від диктату єдиного постачальника.

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 їхньої заробітної плати. Несприятливий ефект конкуренції з боку імпорту особливо помітний, якщо імпортоконкуруюча галузь функціонує в специфічній сфері. Однак згадані втрати, 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 пристосовуватимуться до сприйняття нових технологій, до попиту на нові товари і послуги та до їхнього виробництва.

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 відмовитися від випуску виробів, виготовлення яких виключно залежить від іноземних постачальників;
- експортувати вітчизняні товари, а отримані кошти використати для імпорту.

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

2.2. Основні теорії розвитку міжнародної торгівлі

Сутність теорії меркантилізму, її значення та обмеженість

Сучасні теорії міжнародної торгівлі мають багату історію. Протягом тривалого часу, починаючи з виникнення самої економічної науки (початок XVII ст.) вчені намагалися відповісти на такі ключові питання:

- Чому існує міжнародна торгівля, які її економічні основи?
- Наскільки вигідна торгівля для кожної з країн-учасниць?
- Що обрати для економічного зростання: свободу торгівлі чи протекціонізм?

Меркантилізм був першим у теоретичному осмисленні цих питань [10; 29; 39]. Він являє собою доктрину, в якій існуючий світ розглядається у статистиці, а багатства народів як фіксоване явище в кожен момент. Тому його adeptи (Т. Мен, А. Серра, А. Монкретєн) вважали, що зростання добробуту однієї країни можливе шляхом перерозподілу наявного багатства, тобто за рахунок зубожіння іншої країни. Меркантилісти асоціювали багатство із 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 торговельне сальдо;
- заборонити виробництво готових виробів у своїх колоніях;
- заборонити вивезення сировини з метрополій у колонії і дозволити безмитний імпорт сировини, яка 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 кордон.

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.

Значення меркантилізму:

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

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

3. Вперше описано те, що в сучасній економіці називається платіжним балансом.

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 за рахунок перерозподілу вже існуючого багатства, але й внаслідок його нарощування.

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

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

**Сутність теорії
абсолютних переваг, її
позитивні та негативні
риси**

Розвиток міжнародної торгівлі в період переходу провідних країн до великого машинного виробництва зумовив появу теорії абсолютних переваг [10, с. 83–86; 11; 20; 29, с. 47–52; 38; 39].

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

Теорія міжнародної торгівлі А. Сміта ґрунтується 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, витраченого на виробництво іншого;
- транспортні витрати по перевезенню товарів з однієї країни в іншу не враховуються;
- зовнішня торгівля вільна від обмежень і регламентацій;
- міжнародна торгівля збалансована (імпорт оплачується експортом);
- чинники виробництва не переміщуються між країнами.

А. Сміт вважав, що:

- уряди не повинні втручатися в зовнішню торгівлю. Їм варто підтримувати режим відкритих ринків і свободи торгівлі;
- країни повинні спеціалізуватися на виробництві тих товарів, у виробництві яких вони мають переваги, і торгувати ними в обмін на товари, перевагою у виробництві яких володіють інші країни;
- зовнішня торгівля стимулює розвиток продуктивності праці шляхом розширення ринку за межі національних кордонів;
- експорт є позитивним чинником для економіки країни, тому що забезпечує збут надлишку продуктів, які не можуть бути продані на внутрішньому ринку;
- субсидії на експорт є податком на населення і призводять до підвищення внутрішніх цін і тому повинні бути скасовані.

Таким чином, А. Сміт стверджував, що для держави може бути вигідним не тільки продаж, а й купівля товарів на зовнішньому ринку. Він зробив спробу визначити, які саме товари вигідно експортувати, а які — імпортувати.

Відповідно до теорії абсолютних переваг країни експортують ті товари, які вони виготовляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютну перевагу), та імпортують ті товари, які виготовляються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких перевага належить їх торговим партнерам).

Теорія абсолютних переваг показує переваги поділу праці не тільки на національному, а й на міжнародному рівні.

Однак ця теорія не розглядає ситуації, коли б яка-небудь країна мала абсолютну перевагу за всіма товарами або не мала б її по жодному товару. Це зробив Д. Рікардо.

Сутність теорії порівняльних переваг, її значення та недоліки

Д. Рікардо в праці «Початок політичної економії й оподаткування» (1817) розвинув теорію абсолютних переваг і довів, що в окремо взятій країні завжди знайдеться товар, виготовлення якого ефективніше, ніж виробництво інших при існуючому середньосвітовому рівні витрат.

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) [29; 39].

Відповідно до теорії порівняльних переваг країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виготовити з відносно нижчими витратами порівняно з іншими країнами; тоді торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи є виробництво в одній з них абсолютно 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.

Важливий внесок у концепцію Д. Рікардо зробив англійський економіст Дж. Стюарт Міль, який у праці «Принципи політичної економії» 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 залежатиме від обсягу світового попиту та пропозиції на кожній з цих товарів.

Відповідно до розробленої теорії, 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.

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

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.

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;
- теорія обґрунтувала існування вигоди від торгівлі для всіх країн, що беруть у ній участь;
- з'явилася можливість будувати зовнішньоекономічну політику на науковому фундаменті [10; 29].

Обмеженість теорії порівняльних переваг полягає в тих вихідних передумовах, на яких вона будується. Вона не враховує вплив зовнішньої торгівлі на розподіл доходів усередині країни; коливання цін і заробітної плати, міжнародний рух капіталу; не пояснює торгівлі між майже однаковими країнами, жодна з яких не має відносної переваги перед іншою.

**Сутність теорії
співвідношення
чинників виробництва,
її тестування
В. Леонтєвим**

вати концепцію чинників виробництва.

Необхідність пошуку нової концепції міжнародної торгівлі диктувалася тим, що ідеї Д. Рікардо ґрунтувалися на припущенні про

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

постійну величину витрат виробництва в кожній країні. Однак на практиці разом зі зростанням виробництва і диверсифікованістю товарної номенклатури відбувалося збільшення граничних витрат, що призвело шведських економістів до висновку про необхідність ввести в модель умову зростання витрат заміщення (відносних витрат).

Теорія ґрунтується на таких передумовах:

- існує дві країни, два товари, один із яких трудомісткий, а інший — капіталомісткий, і два чинники виробництва: праця і капітал;
- технології в двох країнах однакові;
- кожна з країн різною мірою наділена чинниками виробництва;
- міжнародного руху чинників виробництва немає;
- повної спеціалізації країн на виробництві якого-небудь товару бути не може [10; 29; 39].

Найважливішим допущенням теорії співвідношення чинників виробництва є різна фактороінтенсивність окремих товарів (один товар трудомісткий, інший — капіталомісткий) і різна факторонасиченість окремих країн (в одній країні капіталу порівняно більше, в іншій — порівняно менше).

Фактороінтенсивність — це показник, що визначає відносні витрати чинників виробництва на створення визначеного товару.

Наприклад, товар В є відносно більше капіталомісткий, ніж товар А, якщо співвідношення капіталу і праці на виробництво товару В більше, ніж співвідношення цих самих витрат на виробництво товару А.

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

Наприклад, якщо визначити факторонасиченість через абсолютні розміри факторів виробництва, то та країна, де відношення загального обсягу капіталу до загальної кількості праці більше, ніж в інших країнах, буде вважатися капіталонасиченою чи капіталозабезпеченою країною.

Суть теореми Хекшера–Оліна зводиться до такого: кожна країна експортує ті фактороінтенсивні товари, для виробництва яких вона має відносно надлишкові чинники виробництва, і імпортує ті товари, для виробництва яких вона відчуває відносний недолік чинників виробництва.

Теорема Хекшера–Оліна визнає, що торгівля ґрунтується на порівняльних перевагах і показує, що причиною порівняльних переваг є розходження в наділеності країн чинниками виробництва.

Розходження в наділенні країн чинниками виробництва пояснює різницю у відносних цінах на товари в різних країнах і торгівлю між ними.

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 (капіталомісткого) товару, то як зміниться відносна ціна самої праці (капіталу) у трудонасиченої (капіталонасиченої) країні?

Суть теореми вирівнювання цін на чинники виробництва полягає в такому: міжнародна торгівля призводить до вирівнювання цін на товари, а це зумовлює вирівнювання цін і на чинники виробництва, за допомогою яких виготовлені ці товари.

Теоремі притаманна деяка обмеженість, яка полягає в тому, що вона розглядає статичний світ, визначаючи чинники, які впливають на макроекономічну рівновагу у визначений 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, яка має у своєму розпорядженні великий капітал. Звідси випливає, що повного вирівнювання цін на чинники виробництва внаслідок 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.

Однак 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. Леонт'єв. 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 порівняно 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. Леонт'єва отримали назву «парадокс Леонт'єва»: теорія Хекшера–Оліна не підтверджується на практиці, оскільки трудонасичені країни експортують капіталомістку продукцію, а капіталонасичені — трудомістку.

В. Леонт'єв пояснює цей парадокс так: США експортували ті товари, виробництво яких в інших країнах було неможливе чи неефективне внаслідок більш низької кваліфікації робочої сили. В. Леонт'єв 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 [20; 38; 39].

На питання, в чому причина парадоксу Леонт'єва, ніхто не може дати переконливої відповіді. Основні пояснення такі: 1947 р., який аналізував Леонт'єв, не був репрезентативним; використовувалася двофакторна модель (капітал та труд); американські тарифи більше захищали внутрішні трудові галузі; не враховувався людський капітал. Проведені перевірки теорії Хекшера–Оліна за допомогою даних щодо великої кількості країн підтвердили наявність парадоксу Леонт'єва в інших країнах.

Альтернативні теорії міжнародної торгівлі Сучасні теорії міжнародної торгівлі звичайно розглядаються:

- з одного боку, як альтернативні відносно теорії Хекшера–Оліна, оскільки вони аналізують обставини, які не охоплюються теорією співвідношення чинників виробництва. Ці теорії характеризують міжнародну торгівлю переважно на підставах пропозиції товарів;
- з іншого боку, як альтернативні відносно класичних теорій, котрі відкидаються як застарілі. Ці теорії аналізують міжнародну торгівлю переважно на підставах попиту, з точки зору переваги споживачів товарів [10; 11; 20; 34; 38; 39].

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

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

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

2) стадія зростання характеризується збільшенням прибутків і зростанням продаж;

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

4) на стадії спаду рівень продаж і прибутків падає.

Р. Вернон припустив, що у встановленні торговельних зв'язків між країнами важливу роль відіграють технології і дослідження. Він доводив, що в ПРК набагато більше технологічних і науково-дослідних можливостей, необхідних для розробки нового продукту. Це припускає, що в таких країнах, як США, компанії можуть мати порівняльну перевагу в

науці і техніці, що призведе їх до переваги у створенні нових товарів. Щоб розтягти фазу зростання життєвого циклу їхньої продукції, ці фірми найімовірніше, експортуватимуть 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 економії на масштабах виробництва не пов'язана з теоріями порівняльних переваг чи співвідношення чинників виробництва. Вона визнає наявність різного рівня монополізації ринків і неоптимального використання чинників виробництва.

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

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

Теорія економії на масштабах виробництва пояснює торгівлю між країнами, котрі близькі за наділеністю чинниками виробництва настільки, що незначні розходження в забезпеченості ними не можуть вважатися поясненням взаємної торгівлі, а також пояснює торгівлю між країнами технологічно близькою чи однорідною продукцією. Відповідно до цієї теорії, у країнах, що мають місткий внутрішній ринок, повинні розміщуватися такі виробництва, що забезпечують зростання економічного ефекту при збільшенні масштабів виробництва. Основним у цій концепції є допущення, що розвинуті країни наділені чинниками виробництва майже в однакових пропорціях, і тому торгівля між ними доцільна в тому випадку, якщо вони спеціалізуються на виробництві товарів різних галузей, завдяки чому знижуються витрати внаслідок масового виробництва. Внаслідок розвитку міжнародної торгівлі кількість фірм і розмаїтість товарів, виготовлених ними, зростають, а їхня ціна падає.

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

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

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

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

2.3. Міжнародна торговельна політика

Основні типи торговельної політики Регулювання міжнародної торгівлі припускає ціле-спрямований вплив держави на торговельні відносини з іншими країнами. До основних цілей зовнішньоторговельної політики належать:

- 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-учасницями (Генеральна угода про тарифи і торгівлю, що входить до системи угод СОТ, угода в сфері торгівлі країн-членів ЄС) [10, с. 198].

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. Ці два типи торгової політики характеризують міру втручання держави в міжнародну торгівлю.

Під свободою торгівлі розуміють політику мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту та пропозиції.

Таким чином, основним регулятором зовнішньої торгівлі в умовах політики лібералізації є ринок. Однак це не означає, що держава усувається

від усякого впливу на торгівлю. Для надання максимальної волі своїм суб'єктам, що хазяюють, держава укладає договори з іншими країнами.

Переваги вільної торгівлі:

- позитивні політичні наслідки, оскільки країни стають більше взаємозалежними, знижується небезпека ворожих дій по відношенню один до одного;
- країни, в основному економічно більш розвинуті, одержують найбільший вигравш від міжнародної торгівлі. Проте в чистому вигляді цей напрям зовнішньоторговельної політики ніколи і ніде не застосовувався.

Під протекціонізмом розуміють державну політику захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торгової політики.

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 більш сильних держав може привести в менш розвинутих країнах до економічного застою і формування неефективної економічної структури.

Проведення політики протекціонізму сприяє розвитку в країні певних галузей виробництва; вона 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, який проводять економічні інтеграційні об'єднання країн по відношенні до країн, що до них не входять;
- прихований протекціонізм, який здійснюють методами внутрішньої економічної політики [10, с. 199].

До інструментів державного регулювання міжнародної торгівлі належать:

- тарифні методи, які регулюють переважно 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).

Для орієнтовного визначення характеру торгової політики використовують два показники:

- середній рівень митного тарифу. Його розраховують як середню ставку імпортного мита, зваженого за вартісним обсягом імпорту товарів, на які воно накладається. Цей показник визначають тільки по товарах, імпорт яких підлягає обкладанню митом;
- середній рівень нетарифних обмежень. Його розраховують як вартісну частку імпорту чи експорту, що підпадає під ці обмеження [10, с. 201].

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 %.

Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

Митний тариф є основним і найдавнішим інструментом зовнішньоторговельної політики. Це систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари й інші предмети, увезені на митну територію країни чи ті, що вивозяться за межі

певної території.

Мито, стягнуте митницею, являє собою податок на товари й інші предмети, що переміщуються через митний кордон держави.

Мита виконують такі функції:

- фіскальну, 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 обмежуючи вітчизняних виробників від іноземної конкуренції;
- балансувальну, коли вводяться для запобігання небажаного експорту товарів, внутрішні ціни на які нижчі від світових.

Звичайно розрізняють певні види мит.

1. За способом стягування:

- адвалорне (вартісне)**, що нараховується у відсотках до митної вартості товарів, які обкладаються митом (наприклад, 30 % від митної вартості);
- специфічне**, яке нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів, що обкладаються митом (наприклад, 15 дол. за 1 т);
- 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;

- **вивізне (експортне) мито**, що нараховується на товари при їхньому вивезенні за межі митної території країни.

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;
- **спеціальне мито**. Воно застосовується державою в таких випадках:
 - а) як захисне, якщо товари ввозять 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 певній галузі, а також як захід для припинення несумлінної конкуренції;
 - в) як захід у відповідь на дискримінаційні дії 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;
- **антидемпінгове мито**, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів за ціною істотно нижчою, ніж у країні експорту на 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;
- **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.

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 нижчими ставками порівняно з діючим тарифом; вони накладаються на підставі багатосторонніх угод на товари, 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;
- дійсні (ефективні) — реальний рівень митних ставок на кінцеві товари, обчислені з урахуванням рівня мит, накладених на імпорتنі вузли і деталі цих товарів.

Економічні наслідки введення мита Економічні наслідки введення мита різноманітні: вони впливають на виробництво, споживання, товарообіг і добробут країни, що ввела імпортний тариф, і її партнерів по торгівлі [10; 29; 39].

Введення імпортного тарифу для захисту національних виробників, що несуть збитки через наплив дешевшого товару, впливає на економіку як малої, так і великої країни. Країна вважається малою, якщо зміна попиту з її боку на імпортні товари не приводить до зміни світових цін, і великою, якщо зміна попиту на імпортні товари спричинює зміну світових цін.

У малій країні введення імпортного тарифу не впливає на рівні світових цін, і не може змінити її умов торгівлі. Зростає лише внутрішня ціна імпортного товару на розмір мита, за що розплачується споживач.

Наслідки введення тарифу такі:

- скорочення загального обсягу попиту. Це відбувається за рахунок споживачів, що за вищою ціною не зможуть купувати товар;
- одержання державою додаткового доходу, що дорівнює добутку ставки тарифу на обсяг імпорту;
- збільшення внутрішнього виробництва товару. За зростаючою ціною національні виробники товару, що конкурує з імпортним, зможуть поставити на ринок більшу кількість товарів;
- зменшення обсягу імпорту, що відбувається внаслідок збільшення внутрішнього виробництва і скорочення попиту;
- зниження добробуту споживачів. Скорочення споживання товару пов'язано зі зростанням його ціни на внутрішньому ринку;
- підвищення добробуту національних виробників імпортозамінної продукції;
- економічні втрати країни, 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 усе 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.

Наслідки введення імпортного тарифу великою країною майже такі самі, як і в малій країні. Однак він викликає зниження рівня світових цін і здешевлення імпорту. Імпортний тариф, введений великою країною, не тільки захищає ринок від іноземної конкуренції, а й є засобом поліпшення своїх умов торгівлі із 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.

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., або 40,8 дол. на одного споживача. Потенційний доход споживачів від скасування всіх тарифів і кількісних обмежень становив би близько 70 млрд дол., чи 1,3 % ВВП [20].

Нетарифних методи регулювання міжнародної торгівлі Для регулювання міжнародної торгівлі використовуються також нетарифні методи, які широко розповсюджені в торговельній практиці. 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 їхнього 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 за групами: кількісні, приховані, фінансові.

1. Кількісні обмеження. До них належать квотування, ліцензування, «добровільні» обмеження експорту [10; 20; 29; 46].

Квотування. Квота є найбільш розповсюдженою формою не тарифних обмежень.

Квота — це кількісна міра обмеження експорту чи імпорту товару визначеною кількістю або сумою на певний проміжок часу.

Квота, встановлена в розмірі рівному 0, означає **ембарго**, тобто заборона на імпорт чи експорт.

За напрямом дії квоти поділяються на:

- експортні, котрі вводить уряд 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. 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 збільшує ціну товару. При незмінному обсязі імпорту внутрішнє виробництво і споживання зростають;
- квоти являють собою абсолютну величину і є негнучкими відносно до ціни товару;
- вони більш ефективні для здійснення швидких дій адміністративних органів, ними простіше і легше маніпулювати (тарифи звичайно потребують прийняття відповідного законодавства);

- квоти є прямим джерелом монопольного прибутку; вони завжди збільшують доходи виробників імпортозамінної продукції; стимулюють 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.

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.

«Добровільне» обмеження експорту (ДООЕ) — 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.

Приводом для ДООЕ 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 ввезення певного товару. Угода підписується під натиском 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.

2. Приховані види торговельних обмежень. Їх 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 ввезення товарів з-за кордону. Це відбувається у випадку невідповідності імпорتنих товарів обов'язковим стандартам якості, охорони здоров'я і безпеки, що застосовуються до аналогічних вітчизняних товарів,

невідповідності сільськогосподарських продуктів санітарним і фіто-санітарним нормам, які застосовуються для запобігання ввезенню в країну шкідників і захворювань, не розповсюджених у даній країні.

Внутрішні податки і збори. Державні і місцеві органи влади на імпортовані товари можуть накладати податок на додану вартість, акцизний податок, а також вводити збори за митне оформлення, реєстрацію, портові збори і т.п., щоб підвищити їхню внутрішню ціну і скоротити конкурентоспроможність на внутрішньому ринку.

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 імпортованих. Це збільшує урядові витрати, що лягають тягарем на платників податків. Використання політики державних закупівель деякою мірою дискримінує іноземних постачальників.

Обсяги таких закупівель часто досягають 10–15 % ВВП країни.

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 застосовують уряди країн, що розвиваються, щоб замінити імпортоване внутрішнім виробництвом за допомогою введення місцевих вимог до певних галузей, а також щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з дешевшою робочою силою і зберегти в результаті рівень зайнятості працюючих.

3. Фінансові методи торговельної політики. Метою фінансування, як методу регулювання міжнародної торгівлі, зокрема, розширення експорту, є дискримінація іноземних компаній на користь національних виробників та 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 обслуговуючих їх банків. 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.

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.

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.

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 нижчою ціною, ніж у країні походження, і нанесення матеріальних збитків галузі вітчизняної промисловості. До факторів, що негативно впливають на стан галузі вітчизняної промисловості, належать:

- ❖ фактичне чи потенційне падіння виробництва, продаж, 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.

Існують внутрішні і зовнішні (експортні) субсидії.

Внутрішні субсидії — це бюджетне фінансування внутрішнього виробництва товарів, що конкурують з імпортними. Вони вважаються одним із найбільше замаскованих фінансових інструментів торгової політики, а також кращим методом обмеження імпорту порівняно з імпортним тарифом і квотою, тому що не спотворюють внутрішніх цін і забезпечують менші втрати для країни (втрати для національної економіки виникають через те, що: а) в результаті 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 імпортованих 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 податків*, що повинні сплачуватися експортерами при здійсненні експортної операції, або сплати внесків у фонди соціального страхування;
- надання знижок при сплаті податків;
- установлення, у випадку виробництва і постачання товарів на експорт, звільнень по сплаті чи поверненню сплачених сум непрямих податків*;
- 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. У результаті умови торгівлі країни, що експортує, погіршуються. Однак через зниження експортної ціни збільшується кількість експортованого товару. Оскільки через зростання експорту менше товару надходить на внутрішній ринок, внутрішня ціна на нього збільшується. Одержить країна, що експортує, вииграш чи програє, залежить від того, чи вдасться за рахунок збільшення

* *Прямі податки* — це податки на заробітну плату, прибутки, нерухомість, прибутки, отриманні у вигляді відсотків, в тому числі податки на доходи від користування позиками, орендною платою, роялті та всіх інших видів прибутків.

* *Непрямі податки* — це податки на продаж, з обігу, на додану вартість, на продаж цінних паперів, на перекази коштів за кордон, на матеріально-технічні запаси та устаткування, акцизи, гербові стягнення, прикордонні стягнення та ін.

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 імпортною. Субсидії можуть сягати таких обсягів, що це спотворює механізм міжнародної торгівлі. Прикладом цьому може бути ринок пшениці. Міжнародна рада з питань торгівлі пшеницею вважає, що державні субсидії експорту впливають на 2/3 міжнародної торгівлі пшеницею. Таким чином, обсяги експорту пшениці досить часто відбивають розмір державних субсидій.

Країна-імпортер при виявленні експортного субсидування (використання нелегітимної субсидії) може вводити компенсаційне мито, що стягується з товарів, які є об'єктом застосування компенсаційних заходів. Ці заходи, можуть застосовуватися 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 [10; 20].

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.

2.4. Світові ринки товарів та послуг

Залежно від предмета й характеру здійснення зовнішньоторговельних операцій існують різноманітні форми міжнародної торгівлі. Найпоширенішою з них є торгівля відносно предмета торгівлі.

Щодо специфіки предмета торгівлі розрізняють такі форми міжнародної торгівлі:

I. Торгівля сировинними товарами, до яких належать 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.

II. 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. Наприклад, транспортні засоби, продукція верстатобудування, технічні товари культурно-побутового призначення;
- продукцією в розібраному вигляді. Ця форма торгівлі особливо розвинута в автомобільній промисловості (частка автомобілів у розібраному вигляді і комплектуючих виробів на цьому ринку становить 40–50 %), у виробництві тракторів, мотоциклів, електропобутових приладів, радіо- та електронної апаратури, сільськогосподарських машин;
- 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).

III. Торгівля послугами. Наприклад, транспортні послуги, туризм, оренда, комп'ютерні, фінансові, інженерні послуги, послуги зв'язку тощо.

Світові ринки промислових товарів До промислових товарів, згідно зі Стандартною міжнародною торговельною класифікацією, належать: «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 %) [46, 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;
- міжнародна торгівля готовими виробами однієї й тієї самої товарної номенклатури, торгівля продукцією в розібраному вигляді (вузлами, деталями, компонентами готових виробів) породжує новий тип міжнародного обміну — внутрішньогалузеву торгівлю, що витісняє традиційну міжгалузеву. Внутрішньогалузевий обмін багаторазово збільшує товаропотоки між країнами. Ця тенденція виявляється тим сильніше, чим вищий рівень технологічної складності виробу. Із зростанням частки високотехнологічних виробів у загальному обсязі виробництва країни збільшується і частка внутрішньогалузевої торгівлі в її зовнішньому товарообігу;
- зростання у верстатобудівній продукції частки відновленого устаткування;
- перехід від одиничних до системних продаж. Основний товар пропонується з комплектуючими і супутніми виробами;
- підвищення вимог до техніко-економічних показників виробів: підвищення конкурентоспроможності виробів за критерієм якість/ціна; зниження експлуатаційних витрат на машини і устаткування, забезпечення безперебійної їхньої експлуатації постачальником упродовж усього терміну служби (10 років і більше); застосування більш жорстких нормативів охорони навколишнього середовища, техніки безпеки, ергономіки, що призводять до створення екологічно чистих виробництв із максимальним рівнем автоматизації щодо «безлюдної техно-

логії»; використання у верстатах сучасних систем ЧПУ засобів активного контролю (моніторингу), лінійних приводів; розширення технологічних можливостей верстатів зі створенням фактично обробляючих центрів, які поєднують механічне, термічне оброблення з наступним шліфуванням загартованих ділянок. Обробляючі центри нового покоління дозволяють відмовитись від жорстких автоматичних ліній і переходити на гнучке сучасне виробництво;

- машинно-технічна продукція має 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 потребує 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»;
- гнотюча 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.

Розвиток міжнародної торгівлі машинно-технічною продукцією в розібраному вигляді зумовлений 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 конкурентноздатність; 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, зазвичай супроводжується зниженим митом, що сприяє організації складальних виробництв і,

отже, розвитку національної промисловості і підвищенню зайнятості робочої сили. Поставляючи вузли і деталі на складання, експортер забезпечує проникнення на ринок і збільшення обсягу продажів складених готових виробів.

Дана форма торгівлі часто проходить по внутрішніх каналах тієї чи іншої транснаціональної корпорації (ТНК).

Розвиток міжнародної торгівлі комплектним устаткуванням пов'язаний з виникненням і функціонуванням ринку комплектних об'єктів (товарів-об'єктів). Комплектне устаткування 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 дозволяє 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.

Торгівля комплектним устаткуванням здійснюється за таких умов генерального підряду:

- ❖ будівництво об'єктів «під ключ». Під такими постачаннями розуміється угода, 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 умов «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 за умов BOT (від англійських слів build-будувати, operate- експлуатувати, transfer- передавати). Під терміном BOT розуміється залучення міжна-

родного 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.

Світовий експорт промислових товарів у 2006 р. становив 3257 млрд дол. (70,1 % світового експорту товарів), з них чорні метали та вироби з них — 374 млрд дол. (3,2 %), хімічні продукти — 1248 млрд дол. (10,6 %), офісне та телекомунікаційне устаткування — 1451,4 млрд дол. (12,3 %), автомобільні товари — 1015,9 млрд дол. (8,6 %), текстиль — 218,6 млрд дол. (1,9 %), одяг — 311,4 млрд дол. (2,6 %) [www.wto.org].

Світові ринки сировинних товарів

Під сировиною 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 50–100 % 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'язані 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 монополюючі 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 %.

У міжнародній торгівлі до продовольчих товарів, відповідно до СМТК, відносять:

- ❖ продовольчі товари і живі тварини (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, віск 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. Світовий експорт продовольчих товарів у 2006 р. становив 944,5 млрд дол. (8 % світового експорту товарів) [www.wto.org].

На світовому ринку сільськогосподарської сировини подані такі товарні групи розділу 2.

СМТК:

- ❖ шкіра, хутро (група 21);
- ❖ каучук (група 23), пробка і дерево (група 24), целюлоза і макулатура (група 25);
- ❖ текстильні волокна і відходи (група 26);
- ❖ сировина тваринного і рослинного походження, в іншому місці не поійменоване (група 29).

Ринки сільськогосподарської сировини розвиваються під впливом тих самих макроекономічних чинників, що і ринки продовольства. Лідируючі позиції посідають натуральний каучук, дерево, бавовна, вовна.

У міжнародній торгівлі до руд і металів згідно з 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.

Під впливом металозберігаючих тенденцій світове зростання сталеспоживання перекривається 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 визначене надвиробництво.

Особливістю ринку кольорових металів є відсутність світових цін на сировину для одержання 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 даному ринку належить нафті (близько 40 % світового виробництва і споживання), кам'яному вугіллю (близько 31 %), газу (близько 23 %).

Світовий експорт палива в 2006 р. становив 944,5 млрд дол. (15 % світового експорту товарів) [www.wto.org].

Світові ціни на промислові та сировинні товари

Зовнішні ринки конкретних товарів окремих країн, які утворюють світовий товарний ринок, мають певну специфіку. Ця специфіка зумовлює різноманіття комерційних і торгово-політичних факторів, що впливають на динаміку і 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 виділенні з безлічі цін світової ціни використовують два критерії:

- ❖ за цією ціною проходять великі комерційні угоди;
- ❖ світовими визнаються ціни угод, зроблених у найважливіших центрах світової торгівлі, таких як Чиказька торгова біржа, Лондонська біржа металів тощо.

Для окремих товарів світові ціни виступають як 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, у неконвертованій і 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 відображають рівень світових цін.

До публікованих цін відносять:

- ❖ довідкові ціни (ціни товарів у внутрішній оптовій чи зовнішній торгівлі закордонних 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 визначеної 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 при виборі 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 та її 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 передбачуваного 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 є постійною 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.

Повніший облік умов ринку на початковій стадії формування ціни забезпечує метод прямих витрат. Він ґрунтується на поділі усіх витрат на накладні (постійні) і прямі (змінні) витрати.

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, маркірування і т.ін. Відтак за прейскурантними цінами відбувається мало операцій. Великі партії товарів реалізуються зі знижкою від прейскурантних 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 їх груп — провідних експортерів і/чи імпортерів відповідних товарів у формуванні світових цін. Групи держав (основних виробників і експортерів) можуть створювати міждержавні зовнішньоторговельні асоціації з контролем 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 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 конкурентноспроможних фірм, залежністю рівня світових цін від цінових показників на продукцію лідерів ринку.

Світовий ринок послуг 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.

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 відчутти 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.

Різні характеристики послуг впливають на спосіб, яким здійснюються міжнародні операції. Якщо міжнародні операції з товарами передбачають їхнє 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 потребує 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 іншої для ремонту);

3) комерційна присутність, тобто створення комерційної присутності в 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) [31, с. 300].

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 використовуватися не лише один спосіб постачання. Наприклад, певна консультаційна послуга може бути надана засобами телекомунікації і безпосередньо присутніми фізичними особами.

Стан та структура світового ринку комерційних послуг

Надання послуг є найдинамічнішою статтею зовнішньої торгівлі. Дедалі більша кількість видів послуг стає ринковим товаром і реєструється на рахунку поточних операцій платіжного балансу країни.

Надання послуг є найдинамічнішою статтею зовнішньої торгівлі.

Експорт послуг становить понад 2,7 трлн дол. США, або 19 % усього обсягу світового експорту товарів та послуг, а імпорт — 2,6 трлн дол., або 18,6 % світового імпорту товарів та послуг. При цьому торгівля комерційними послугами постійно зростає досить високими темпами (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Обсяг світової торгівлі комерційними послугами у 2006 р.
(млрд дол.США)

| Регіони та країни світу | Експорт | Імпорт |
|---------------------------------------|-------------|-------------|
| Світ у цілому | 2710 | 2620 |
| Північна Америка | 460 | 401 |
| США | 387 | 307 |
| Південна та Центральна Америка | 77 | 80 |
| Бразилія | 18 | 27 |
| Європа | 1382 | 1223 |
| ЄС (25 країн) | 1247 | 1132 |
| Велика Британія | 223 | 169 |
| Німеччина | 164 | 214 |
| Франція | 112 | 108 |
| Італія | 100 | 101 |
| Іспанія | 100 | 77 |
| СНД | 51 | 74 |
| Російська Федерація | 30 | 45 |
| Африка | 64 | 80 |
| Єгипет | 16 | 10 |
| Близький Схід | 63 | 96 |
| Ізраїль | 19 | 15 |
| Азія | 614 | 666 |
| Японія | 121 | 143 |
| Китай | 87 | 100 |
| Індія | 73 | 70 |

Джерело: [<http://www.wto.org>]

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 2006 р. представлені в табл. 2.6.

У структурі світового експорту комерційних послуг у 2006 р. половина його вартісного обсягу припадає на міжнародні транспортні послуги (626 млрд дол., або 23,0 %) і міжнародні приватні (туризм) та ділові (відрядження) поїздки (737 млрд дол., або 27,0 %).

Міжнародні транспортні послуги. Міжнародний транспорт — це послуги всіх видів транспорту з переміщення предмета транспортної операції, що надаються резидентами однієї країни резидентам іншої країни.

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 вигідним, тобто перетворюють товари з «ринкових» у «неринкові». Це призводить до зниження обсягів торгівлі, рівня спеціалізації країн, розмірів виграшу від торгівлі.

Таблиця 2.6

**Основні країни-експортери та країни-імпортери
у світовій торгівлі послугами**

| Експортери | Обсяг, млрд дол. | Частка, % | Імпортери | Обсяг, млрд дол. | Частка, % |
|--------------------|---------------------|--------------|--------------------|---------------------|--------------|
| 1. США | 387 | 14,3 | 1. США | 307 | 11,7 |
| 2. Велика Британія | 223 | 8,2 | 2. Німеччина | 215 | 8,2 |
| 3. Німеччина | 164 | 6,1 | 3. Велика Британія | 169 | 6,5 |
| 4. Японія | 121 | 4,5 | 4. Японія | 143 | 5,5 |
| 5. Франція | 112 | 4,1 | 5. Франція | 108 | 4,1 |
| 6. Італія | 101 | 3,7 | 6. Італія | 101 | 3,9 |
| 7. Іспанія | 100 | 3,7 | 7. Китай | 100 | 3,8 |
| 8. Китай | 87 | 3,2 | 8. Нідерланди | 78 | 3,0 |
| 9. Нідерланди | 82 | 3,0 | 9. Ірландія | 77 | 2,9 |
| 10. Індія | 73 | 2,7 | 10. Іспанія | 77 | 2,9 |

Джерело: [http://www.wto.org]

Головне місце на ринку транспортних послуг посідають морські перевезення, на котрі припадає 80 % усього вантажообігу світової торгівлі.

Міжнародні поїздки. Значну частину світового ринку послуг посідають послуги, пов'язані з міжнародними поїздками.

Вони являють собою товари і набір послуг, що 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 24 годин.

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.

Найшвидше розвиваються ділові поїздки. Їх темпи вдвічі перевищують інші види туризму, що пов'язано з інтернаціоналізацією бізнесу.

Семінар № 2. Міжнародна торгівля: сучасна теорія та політика

Мета й завдання заняття: дати загальну характеристику та визначити базові поняття міжнародної торгівлі; з'ясувати об'єктивні підстави еволюції сучасних теорій міжнародної торгівлі; висвітлити основні суперечності сучасної міжнародної торговельної політики та шляхи їх подолання; визначити механізм функціонування світових ринків товарів та послуг.

План

1. Загальна характеристика та базові поняття міжнародної торгівлі.
2. Класичні теорії міжнародної торгівлі: переваги та обмеженість.
3. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі: причини виникнення та сучасні напрями розвитку.
4. Еволюція міжнародної торговельної політики: сучасний стан, основні суперечності та тенденція розвитку.
5. Функціонування світових ринків товарів та послуг.

Ключові поняття

Міжнародна торгівля: обсяг, структура специфічні риси, сучасне значення; меркантилізм; теорія абсолютних переваг; теорія порівняльних переваг; теорія співвідношення чинників виробництва; «парадокс Леонтьєва»; альтернативні теорії міжнародної торгівлі; торговельна політика: вільна торгівля, протекціонізм, тарифні методи, нетарифні методи; форми міжнародної торгівлі: світові ринки промислових товарів; світові ринки сировинних товарів; світовий ринок послуг.

Проблемно-пошукові запитання

1. Як об'єктивні та суб'єктивні чинники зумовлюють зростання обсягів торгівлі в межах регіональних інтеграційних угруповань?
2. Як впливають на попит і пропозицію зміни в умовах торгівлі та чому?
3. Як здійснюється розвиток конкурентоспроможності експорту в різних країнах світу?
4. Чим теорії з неотехнологічним підходом відрізняються від класичних теорій міжнародної торгівлі?
5. Якою є та як діє неопротекціоністська торговельна політика?
6. Якими є особливості електронної торгівлі та чому вона стає провідною рисою сучасної міжнародної торгівлі?

Теми доповідей і рефератів

1. Аналітичні показники результативності міжнародної торгівлі: склад та методика розрахунків.
2. Міжнародна торгівля та економічний розвиток.
3. Стандартна модель міжнародної торгівлі.
4. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі: в пошуках нової парадигми.
5. Торговельна політика країн з різними рівнями розвитку економіки.
6. Світові ціни на промислові та сировинні товари: види та механізм формування.

Література: 2; 4; 10; 11; 12; 20; 29; 31; 34; 35; 37; 38; 39; 46; 50; 60; 62; 64.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 3

МІЖНАРОДНИЙ РУХ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА

- міжнародний рух капіталу;
- міжнародна міграція робочої сили;
- міжнародна передача технологій.

У третьому змістовому модулі висвітлюється міжнародний рух чинників виробництва як важлива складова в розвитку міжнародних ринкових відносин, з'ясовується сутність, причини, форми та наслідки міжнародного переміщення капіталу, робочої сили та технологій.

Тема 3. Міжнародний рух чинників виробництва: структура та сучасні тенденції

Міжнародний рух чинників виробництва — це важлива складова у розвитку міжнародних ринкових відносин, які відтворює світове господарство. Інакше кажучи, в системі світового господарства сукупність національних економік пов'язується не лише міжнародним переміщенням товарів, а насамперед — міжнародним рухом чинників виробництва.

Міжнародне переміщення чинників виробництва залучає:

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

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

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

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

3.1. Міжнародний рух капіталу

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 й мала більш жорсткі обмеження, ніж міжнародна торгівля. Темпи

зростання переміщення капіталу між країнами в декілька разів перевищують темпи зростання виробництва і міжнародної торгівлі.

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

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

Конкретні форми міжнародного переміщення капіталу розрізняються за такими ознаками:

- за джерелами походження капіталу;
- за характером використання капіталу;
- за строками вкладання капіталу;
- за метою вкладання капіталу.

За джерелами походження капітал поділяється на офіційний і приватний.

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

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

За характером використання капітал поділяється на підприємницький капітал та позичковий капітал.

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

Позичковий капітал — це кошти, що надаються з метою отримання відсотка. В міжнародних масштабах позичковим капіталом виступає в основному офіційний капітал.

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

Короткостроковий капітал — вкладання капіталу строком менше ніж на один рік, головним чином у формі торговельних кредитів.

Середньо- та довгостроковий капітал — вкладання капіталу строком понад один рік.

Усі вкладення 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 його розміщення. Це в основному вивезення приватного підприємницького капіталу.

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

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

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

Прямі іноземні інвестиції та ТНК

Прямі іноземні інвестиції (ПІІ) посідають 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 в підприємства, землю та інші капітальні товари;
- прямі іноземні інвестиції, на відміну від портфельних, звичайно забезпечують управлінський контроль над об'єктом, у 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) частина міжнародного руху капіталу набуває форми ПІІ.

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

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

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

Чинниками, які активно впливають на зростання ПІІ і зумовлюють випереджаючі темпи зростання ПІІ порівняно з темпами зростання світової торгівлі (а також ВВП промислово-розвинутих країн), є: інтеграція

виробництва, еволюція його в бік створення міжнародної продукції; зростаюча роль ТНК; економічна політика промислово розвинутих країн, спрямована на підтримку темпів економічного зростання і рівня зайнятості; прагнення країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою здолати кризовий стан економіки і соціальної сфери; екологічні чинники, що спонукають розвинуті країни переводити шкідливе виробництво в країни, що розвиваються. За 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 масштабі тим самим підвищуючи свою конкурентоспроможність. Для них ПІІ мотивовані в кінцевому підсумку прибутком.

Щоб зрозуміти можливість отримання цього прибутку, необхідно зупинитися на характеристиці основних груп чинників, що спонукають до ПІІ.

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 продукції 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 чинники

1. Очікування високих прибутків.
2. Інші.

Зазначені чинники ПП 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 сферах.

Дані аналізу створюють 10 основних чинників, що дають змогу дати оцінку потенційних можливостей країни виступити приймаючою країною або так званому конкурентному потенціалу 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 оцінюванні людського капіталу швейцарські експерти запропонували використати 36 показників, які включають: чисельність населення та її динаміку; загальний рівень безробіття; міграцію робочої сили в цілому, у тому числі висококваліфікованої; рівень професійної підготовки; мотивацію найманих працівників та 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. Нематеріальні (не речові) 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, технологій, права використання торговельної марки материнського (родительської) компанії тощо. У зв'язку з цим особливу увагу слід звернути на технологічний трансфер.

Технологічний трансфер означає не лише появу на ринку нового устаткування, а 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 і розробок материнської компанії призводить до отримання вигод, які набагато перевищують ті, котрі могли бути отримані внаслідок вливання капіталу. Це пояснює інтерес багатьох урядів до того, щоб ТНК розміщували науково-дослідницькі центри (потужності) в їх країнах. Інтегральною частиною технологічного трансферу є менеджерські здібності, які виступають найбільш значним компонентом ПІІ.

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.

¹ Найімовірнішою причиною поширення цієї форми є побоювання експропріації.

В індустріальних країнах складні технологічні процеси економічно виправдані, а фахівці цих країн здатні 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. В 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)² і приймаючих країн (куди спрямовується капітал), на становище різних соціальних груп у цих країнах, так і на стан та динаміку розвитку світового господарства в цілому та окремих його регіонів.

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

За всіма цими напрямками вплив іноземних інвестицій може бути як позитивним, так і негативним, різним для приймаючих країн і країн базування, для розвинутих країн, країн, що розвиваються, країн з перехідною економікою.

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

² Ці країни називають також «країнами базування».

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

Країна-інвестор може зазнавати і збитків внаслідок впливу капіталу. Це відбувається в тому випадку, якщо доход 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.

У сучасних умовах прями іноземні інвестиції часто розглядаються в якості стабілізуючого фактора у період валютних криз у країнах, що розвиваються. Як правило, країна стає реципієнтом ПІІ, якщо в потенційних інвесторів відносно нього в довгостроковому плані сформувався позитивний імідж. Під впливом останнього та із урахуванням інвестиційного клімату здійснюються капіталовкладення у створення підприємств або розширення виробничих потужностей.

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

ППІ 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. ППІ 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, за умови ППІ ставлять експорт продуктів, вироблених у результаті їхніх капіталовкладень.

З позицій платіжного балансу ППІ 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 за відсотками і дивідендами з-за кордону.

Негативний вплив ППІ 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.

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

- *виграють*: а) іноземні фірми-інвестори³; б) робітники приймаючої країни (робочі місця); в) населення приймаючої країни від можливого збільшення соціальних послуг за рахунок податків на доходи від ППІ.
- *програють*: а) робітники країни-інвестора, оскільки ППІ 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 ППІ, 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 витрати для інвесторів

³ ППІ вигідні ТНК, якщо зарубіжні фірми приносять прибутків більше, ніж удома і ніж прибутки місцевих фірм, або якщо ТНК хоче відгородити ринок даної країни від проникнення на нього конкурентів.

приймаючої країни, змушених конкурувати з фірмами, що мають технологічні, управлінські та інші переваги.

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 контролюваного з одного центру.

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;
- 2) боргові цінні папери:
 - а) облігації, прості векселя, боргові розписки;
 - б) інструменти грошового ринку (казначейські векселя, депозитні сертифікати банку; банківські акцепти, тощо);
- 3) фінансові деривативи (опціон, варант, форвардний контракт; ф'ючерсний контракт; своп).

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 країни нижчі, ніж в іншій, то це пояснює потік інвестицій із першої країни в другу. Однак це несумісне з одночасним потоком капіталу в протилежному напрямі. Для пояснення двостороннього потоку капіталів необхідно враховувати елемент ризику. Інвестори зацікавлені не тільки в одержанні прибутку, але і в меншому ризику, що пов'язано з конкретним видом інвестицій. Так, ризик володіння облігаціями пов'язаний із можливістю банкрутств та зміною їх ринкової ціни, а ризик володіння акціями — у можливості банкрутства, значних коливань їх ринкового курсу та імовірності одержання нижчих 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, доходність акцій компанії А і компанії В в середньому дорівнює 30 %. Однак з однаковою імовірністю доход від акції А може бути 20–40 %, а від акції В — від 10 до 50 %. Акції В пов'язані з більшим ризиком, оскільки діапазон значення доходу для акції В значно більший, тому для мінімізації ризику інвестори повинні купувати акції компанії А. Якщо доходність акцій А знижується з одночасним підвищенням курсу акцій В і навпаки, то, володіючи двома акціями, інвестор може отримати в середньому 30 % прибутку, але з меншим ризиком.

Портфельна теорія виходить з того, що доходність від цінних паперів може з часом змінюватися прямо протилежно, крім того, цей доход може бути одержаний при меншому ризикі, а більш високий доход може бути одержаний при тому самому рівні ризику портфеля в 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 вищий доход та/або більш низький ризик, ніж портфель, що сформований тільки з національних цінних паперів.

Одержання такого збалансованого портфеля потребує двостороннього потоку капіталу. Так, якщо акція А, яка має таку саму середню доходність, як і акція В, але нижчий 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 [39, с. 344–345].

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

Найхарактернішою рисою глобальної інтеграції останніх років стала поява певних фондових ринків у Латинській Америці (Бразилія, Чилі, Мексика), Азії (Індія, Індонезія, Південна Корея, Філіппіни, Тайвань, Таїланд), Південній Африці, Туреччині. Їх сукупна капіталізація становить близько 30 трлн дол. США. Привабливість ринку нових індустріальних країн для іноземного портфельного інвестора зумовлюється перспективою отримання вищих 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, захищеність 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.

У 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.

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. Міжнародний кредит бере участь у кругообігу капіталу на всіх його стадіях, опосередковуючи перехід його з однієї форми в іншу (грошову у виробничу, виробничу — у товарну, а товарну — знову в грошову).

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

В економіці завжди існує проблема вибору між поточним і майбутнім споживанням. Як правило, виготовлена продукція негайно цілком не споживається, частина її використовується як виробничий капітал на розширення виробництва, щоб збільшити обсяг споживання в майбутньому. Іншими словами, йдеться про вибір між виробництвом споживчих товарів нині і в майбутньому.

Міжнародний кредит дає можливість торгувати в часі. Якщо країна-кредитор надає позику, то вона продає нинішнє споживання за споживання в майбутньому. Країна-позичальник, беручи позику, отримує можливість витратити сьогодні більше, ніж зароблено, в обмін на зобов'язання виплатити компенсацію в майбутньому за сьогоднішнє споживання. Які країни беруть позики, а які їх надають визначається виробничими можливостями. Країни, які мають добрі поточні інвестиційні можливості, беруть позики в інших країн, котрі таких відносних інвестиційних можливостей не мають, але отримують великі поточні доходи.

Країни, які мають відносно великі фінансові ресурси порівняно з можливістю їх прибуткового застосування всередині країни, можуть збільшити свій національний дохід за рахунок надання кредиту країнам у яких вища норма доходу на капітал (відсоток, дивіденд). Країна-імпортер капіталу отримує можливість збільшити свій національний дохід за рахунок зарубіжних інвестицій, одержаних на вигідніших, порівняно з внутрішніми, умовах кредитування. В цілому за допомогою міжнародного кредиту відбувається максимізація світового продукту за рахунок загального приросту світового виробництва.

Значення міжнародного кредиту саме й полягає в тому, що завдяки йому відбувається перерозподіл капіталів між країнами відповідно 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.

Лібералізація міжнародного кредиту дає вигоду 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 встановить податок, що не перешкоджає міжнародному кредитуванню;

2) якщо обидві країни 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;
- появі синдикованих єврокредитів, джерелом яких є ресурси євровалютного 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)⁴;
- короткостроковими (до 1 року)⁵.

Головною формою міжнародного довгострокового кредитування є міжнародні позики. Залежно від того, хто виступає кредитором, вони поділяються на приватні, урядові та кредити міжнародних і регіональних організацій.

Приватні позики надають із своїх ресурсів великі комерційні банки світу. 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 рантє великих країн, що здійснюється за допомогою облігаційних позик (зовнішніх емісій). Інвестиційні банки розміщують на грошовому ринку своїх країн

⁴ Такі боргові зобов'язання разом з акціями утворюють ринок капіталів (фондовий ринок).

⁵ Такі боргові зобов'язання утворюють грошовий ринок.

цінні папери (облігації), які випускаються приватними іноземними компаніями або державними організаціями. Таким чином, кредиторам стають великі держави, які мають розвинутий грошовий ринок та значний надлишок позичкового капіталу. Однак не всі облігації іноземних позик розміщуються серед інших держателів. Деяку частину облігацій, які характеризуються високою надійністю та прибутковістю, банки залишають собі, одержуючи дохід від відсотків по позиками (8–10 % річних).

Урядові позики (міжурядові, державні) надаються урядовими кредитними установами. Держава несе всі 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.

До речі, Міжнародний валютний фонд та Всесвітній банк виступають не лише як великі кредитори, а й як координатори міжнародного кредиту.

Міжнародні займи за своїм призначенням поділяються на:

- виробничі кредити, які призначені для розвитку економіки країни і спрямовуються в 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 за зовнішніми боргами тощо. Частка кредитів невиробничого характеру в загальній сумі іноземних кредитів зростає.

Рух короткострокового позичкового капіталу виступає в таких формах, як: а) комерційний та банківський кредит і б) поточні рахунки в іноземних банках.

Комерційний (фірмовий) кредит широко використовується в 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 за мету прискорити оборот капіталу експортерів та підвищити норму їхнього прибутку. В сучасних умовах загострюється проблема збуту продукції на зовнішніх ринках і тому поширюються обсяги короткострокового кредитування зовнішньої торгівлі, підвищується значення в боротьбі з конкурентами щодо завойовування ринків. Ці види кредитів майже не відображаються в офіційній статистиці

вивезення позичкового капіталу, оскільки їхній 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 в банках тих країн, ринки яких їм особливо цікавлять. Поточні рахунки в іноземних банках компанії використовують для переказу своїх коштів за кордон у тому випадку, коли країна зіштовхується з різними труднощами економічного, фінансового та політичного характеру. Переказні депозити в тій чи іншій валюті безперешкодно перетворюються на готівкові гроші і використовуються для здійснення платежів. Поточні рахунки в іноземних банках характеризуються високою рухомістю, нестійкістю, залежністю від економічної та політичної кон'юнктури. Так, держави можуть їх використовувати з метою експлуатації слаборозвинутих країн (наприклад, «заморозити» внески, які утворилися внаслідок поставок товарів).

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.

Вагоме підтвердження цього — світова криза заборгованості.

Головною причиною періодичної повторюваності міжнародної кризи заборгованості є наявність сильної мотивації до відмови від платежів по боргу суверенними боржниками. Якщо уряди-боржники доходять висновку, що виконання всіх платіжних зобов'язань не забезпечує більше чистого припливу коштів у майбутньому, з'являється стимул відмовитися від частини або від усіх платежів по боргу, аби тільки уникнути відпливу ресурсів з країни.

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 рещт може відмовитись платити незалежно від того, як довго здійснюватиметься нове кредитування.

Надійним способом вирішення проблеми права власності на кредити, що надаються суверенним боржникам, є введення застави або забезпечення, тобто активів того чи іншого виду, які можуть перейти у власність кредитора у випадку зупинення виплат по боргу позичальника. В угодах по позиках у середині країни юридично оформлені застава чи забезпечення відіграють важливу роль у підтриманні виплат по боргу і разом з тим у зміцненні кредитоспроможності боржника, дозволяючи йому отримувати позики за нижчою відсотковою ставкою і за зручнішою тимчасовою схемою. У минулому країнами, що своєчасно сплачували борги, звичайно виявлялись ті, чиї кредитори мали можливість накласти арешт на активи боржників у випадку недотримання строків виплат.

Незважаючи на прийняття зазначених вище заходів, сукупний борг країн світу в 2006 р. становив 44620 млрд дол.

Міжнародна заборгованість є гострою проблемою світової економіки. Економічне становище країни внаслідок глобалізації фінансових ринків дедалі більше залежить від зовнішніх джерел, необхідних для покриття дефіциту державного бюджету, внутрішнього інвестування, соціально-економічних реформ у використанні боргових зобов'язань. Мобільність і масштаби потоків капіталу, залежать від рівня розвитку країн. Фінансові ресурси, отримувані країною на комерційних умовах у вигляді кредитів, призводять до виникнення зовнішнього боргу, оскільки вимагають відповідної оплати.

Зовнішній борг — це сума фінансових зобов'язань країни перед іноземними кредиторами по непогашеним зовнішнім позикам і невиплаченим по ним відсоткам.

Довгострокові боргові зобов'язання країни включають:

- державний (офіційний) зовнішній борг, під яким розуміють суму зобов'язань центральних і місцевих державних органів перед зовнішніми кредиторами за невиплаченими позиками і відсотками по них. Зовнішніми кредиторами можуть виступати уряди іноземних держав, центральні банки, урядові структури, міжнародні і регіональні валютно-фінансові організації;
- борг, гарантований державою, тобто борг приватних фірм, банків, компаній, гарантом оплати котрого є держава;
- приватний негарантований борг, тобто борг приватних позичальників, оплата якого не гарантується державою. Він виникає у випадку отримання позичальником банківських та інших кредитів, шляхом залучення боргових цінних паперів на міжнародному фондовому ринку.

Платежі з обслуговування зовнішнього боргу зазвичай відбуваються в іноземній валюті.

Для аналізу зовнішнього боргу, здатності країни обслуговувати зовнішній борг Всесвітній банк використовує ряд відносних показників:

- відношення загальної суми зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг;
- відношення загальної суми зовнішнього боргу до 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).

Сплата позик суверенними боржниками є найбільш вірогідною за умови їх платоспроможності. Тому кредитори ідуть на реструктуризацію боргу.

Реструктуризація боргу — це переоформлення боргових зобов'язань, за якими настав або прострочено строк платежу. У це поняття входять:

1. Реструктуризація боргу по лінії Паризького і Лондонського клубів. Вона найбільш значуща для державних боргів і відбувається за загальною угодою країн-кредиторів.

2. Реструктуризація боргу комерційними банками. Найбільш популярним заходом реорганізації боргу для комерційних банків-кредиторів став прийнятий у 1989 р. План Бреді. Згідно з цим Планом банки йдуть на реорганізацію деякої частини боргу країни, що розвивається (як правило, це зниження відсоткових виплат), лише в тому випадку, якщо її уряд здійснюватиме більш радикальну програму макроекономічних і структурних перетворень. Кожний банк-кредитор має право вибрати свої методи реструктуризації, котрі були передбачені в умовах договору. Однак на практиці, що склалася, банки вибирають дорадчий комітет, що

представляє інтереси всіх банків-кредиторів, і веде переговори з урядом-боржником. Незважаючи на практику ведення переговорів, загальний обсяг реструктуровного в 1993–1994 рр. боргу таких країн, як Бразилія, Домініканська Республіка, Йорданія, Польща, Болгарія та Еквадор становив 75 млрд дол.

До реструктуризації боргу також включаються;

- 1) конверсія боргу в активи;
- 2) зворотний викуп боргових зобов'язань (buy-back);
- 3) конверсія боргу в облігації;
- 4) списання всього боргу або його частини.

Реструктуризація боргу потребує 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, спричинює соціальні конфлікти, що змушує відмовлятися від деяких вимог МВФ і тим самим утруднює подолання кризи заборгованості.

3.2. Міжнародна міграція робочої сили

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 близько 30 млн трудящих працюють за межами батьківщини, а якщо додати членів їхніх родин, мігрантів-сезонників та нелегальних мігрантів, то ця цифра збільшується в 4–5 разів і сягає понад 120 млн осіб [45, с. 159]. Міжнародна міграція населення відіграє все більшу роль у розвитку суспільств. Вона перетворилася на глобальний процес, який охопив практично всі континенти та країни, а також різні соціальні верстви. Загальна кількість міжнародних мігрантів постійно збільшується.

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 [12, с. 427]. Тому при проведенні міграційної політики дуже важливо знати природу, загально-економічні 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.

Реєміграція — повернення робочої сили в країну еміграції (на батьківщину).

Основні форми міграційних процесів:

- **постійна міграція.** Ця форма переважала до Першої світової війни і характеризувалася тим, що значні маси людей назавжди покидали свої країни і переселялися 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.

Різноманітні 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) в якості основної 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 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 накопичення капіталу.

Така сама мета досягається шляхом організації виробництва в країнах з дешевою робочою силою. Транснаціональні корпорації з метою прискорення накопичення капіталу використовують або рух робочої сили до капіталу, або переміщують свій капітал у праценадлишкові регіони.

4. Причиною переміщення робочої сили є зміни в структурі потреб і виробництва, що викликані 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, а й частина працюючого населення. В цьому випадку рушійним мотивом міграції виступає пошук вигідніших умов праці. Робоча сила переміщується з країн з низьким рівнем життя і заробітної плати в країни з вищим рівнем. Національні відмінності в заробітній платі є об'єктивною основою міграції праці.

Розглянуті вище причини можуть пояснити головним чином міграцію робочої сили з країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою або міграції з менш економічно розвинутих європейських країн до більш розвинутих. Але для пояснення міграції між США і Канадою, Великою Британією і США, всередині ЄС цього недостатньо. В міграції між цими країнами велику роль відіграють чинники гуманітарного, соціально-культурного, екологічного, психологічного, правового, сімейного порядків.

Можливість трудової міграції розширюється в міру формування єдиного світового економічного простору, в тому числі інформаційного та транспортного.

**Основні етапи
міжнародної
міграції
робочої сили**

Історично міжнародне переміщення трудових ресурсів проходить чотири 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 накопичення 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 (відсталі 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-і роки XIX ст. відбувся вибух еміграції з Ірландії в США,

внаслідок «картопляного голоду». На початку 80-х років XIX ст. широкомасштабна еміграція з Італії та Східної Європи до США була зумовлена падінням цін на європейську пшеницю. Перед Першою світовою війною, з початком економічного пожвавлення, посилилась міграція, але була перервана війною. Велика депресія та Друга світова війна помітно знизили рівень міграції. Після Другої світової війни потік мігрантів знову став збільшуватись. По-перше, утворився усталений потік висококваліфікованих фахівців до США і Канади. По-друге, потоки біженців з Угорщини після повстання (1956 р.), В'єтнаму (1975 р.) та Куби (1980 р.). По-третє, еміграція з колишніх соцкраїн після розпаду колишнього СРСР і припинення дії Варшавського договору. По-четверте, із створенням ЄС та інших економічних об'єднань вільне пересування робочої сили між країнами стало необхідною умовою нормального функціонування світового господарства.

На сьогоднішній день сформувалися такі напрямки міжнародної міграції робочої сили:

- міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинутих країн;
- міграція в межах промислово розвинутих країн;
- міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- міграція наукових працівників та кваліфікованих фахівців з промислово розвинутих країн до країн, що розвиваються;
- міграція з колишніх соціалістичних країн до розвинутих країн;
- міграція робочої сили в межах колишнього СРСР.

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 в процесі інтернаціоналізації продуктивних сил світового співтовариства. Але не менш важливою характеристикою міждержавного та внутрішньокорпоративного перерозподілу робочої сили в межах світового господарства є територіальна концентрація міграції та її специфіка.

Серед найважливіших центрів притягання іноземних працівників, які визначають сучасні напрямки міжнародної трудової міграції, звичайно

виокремлюють Північно та Південно-Американський регіон, Західну Європу, Південно-Східну та Західну Азію. Наприкінці ХХ ст. щорічний приплив становив пересічно 2,3 млн чол.; з них 1,4 млн чол. прямували до Північної Америки, а 800 млн чол. — до Європи. Найбільшими центрами залучення мігрантів виступають США та Канада (їхня 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 високорозвинутих країн Західної та Північної Європи (Франції, Великої Британії, 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 у країнах ЄС, досягає 17–21 млн чол. З них 12–14 млн чол. (близько 4 % населення ЄС) прибули з країн, що не є членами Союзу: 29 % мігрантів є громадянами Туреччини і колишньої Югославії; 20,7 — громадянами країн Африки, 7 — Америки, 13,6 — Азії, 7,8 — країн ЦСЄ. Серед країн ЄС, що прийняли іноземців, перші місця посідають: Німеччина (понад 7 млн чол.); Франція (близько 5 млн чол.) та Велика Британія (близько 3 млн чол.). Основними країнами виходу мігрантів для Німеччини є Туреччина, країни колишньої Югославії, Італії, Греції та Польщі, для Франції — Алжир, Марокко, Португалія, для Великої Британії — Індія.

Важливим центром притягання робочої сили залишається Австралія. Новим пунктом концентрації інтернаціональних загонів робочої сили став район Перської затоки, де ще в 1975 р. загальна чисельність німецького населення в 6 країнах (Бахреїні, Кувейті, Омані, Катарі, Саудівській Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратах) становила 2 млн чол., а на початку ХХІ ст. — 4 млн чол., або майже 40 % всього населення. Більша частина арабських емігрантів надходить з Палестини, Єгипту, Іраку, Сирії, Йорданії.

На Африканському континенті центри притягання — країни Південної та Центральної Африки. Загальна чисельність мігрантів в усіх країнах Африки досягає 6 млн чол.

Поряд із Західною Європою за останні два десятиліття створюються нові центри притягання іноземних робітників, які відображають трудову міграцію з одних країн, що розвиваються, до інших, переміщення іноземної робочої сили з більш розвинутих до менш розвинутих країн, що в цілому не було характерним для міждержавної міграції в минулому. Це насамперед

«нові 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, частка іноземців серед інженерів у США становить понад 10 %, лікарів — понад 20 %. «Відплив умів» до США відбувається як з країн, що розвиваються, так і з країн з перехідною економікою. В середині ЄС висококваліфіковані кадри концентруються в найбільш розвинутих країнах.

Другий: значна частка робочої сили для галузей з фізично важкими, малокваліфікованими і непривабливими видами праці. Наприклад, у Франції емігранти становлять 25 % усіх зайнятих у будівництві, 1/3 — в автомобілебудуванні. В Бельгії вони 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 країн, 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.

| | |
|---|---|
| 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. |
|---|---|

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 вироблених 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 дохід приносить трансфер знань з країни еміграції. При імпорті кваліфікованих працівників і наукових кадрів приймаюча країна економить на витратах на освіту та професійну підготовку. Так, у США 230 членів Національної академії наук, 33 % лауреатів Нобелівської премії — 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 %.

Країни–експортери робочої сили також отримують певні вигоди:

а) зниження рівня безробіття і як наслідок — соціального напруження в країні;

б) безплатне для країни-експортера навчання робочої сили новим професійним навичкам, ознайомлення з передовою технологією, організацією праці тощо;

в) отримання доходів у ВКВ внаслідок грошових переказів емігрантів.

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 вплив кваліфікованих, ініціативних працівників, так званий «вплив 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 умів», з метою компенсувати державні капіталовкладення в емігрантів;
- створення державою високоприбуткових галузей, що здійснюють експорт робочої сили. Така практика існує. Наприклад, азіатські НІК створили потужну високоприбуткову галузь економіки — експорт робочої сили, яка займається підготовкою і вербування працівників необхідних спеціальностей для роботи за кордоном. Перекази грошей на батьківщину експортованими працівниками приносять державі значний дохід. Так, наприклад, експортні працівники Південної Кореї відповідно до чинного законодавства зобов'язані 80 % заробітку переказувати на батьківщину у твердій валюті через національні банки.

3.3. Міжнародна передача технологій

Сутність та форми міжнародного технологічного обміну

Під міжнародним технологічним обміном (трансфером технологій) розуміють сукупність економічних відносин різних країн з приводу передавання науково-технічних досягнень.

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:

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.

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 відеопродукту на показ і відтворення своєї роботи;
- **товарний знак** — символ (малюнок, графічне зображення, поєднання букв тощо) певної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника;
- **ноу-хау** — надання технічних знань, практичного досвіду технічного, комерційного, управлінського, фінансового й іншого характеру, що є комерційною цінністю, застосовуються у виробництві і професійній практиці і не забезпечені патентним захистом.

III. Послуги: науково-технічні, інжинірингові, консультаційні, навчання персоналу та ін.

За призначенням технології поділяються на технології продукції, технології процесів, технології керування.

У сучасних умовах міжнародному технологічному обміну притаманні такі особливості [31, с. 113]:

1. Розвиток ринку наукоємних технологій. 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:

- біотехнології;
- технології наук про життя людини;
- оптоелектроніці;
- комп'ютерах і телекомунікаціях;
- електроніці;
- комп'ютеризованому виробництві;
- нових матеріалах;
- аерокосмічних технологіях;
- озброєнні;
- атомних технологіях.

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 «Боїнг» і «Ханіуелл» — 5, у «Дюпон де Немур» і «Ксерокс» — 4, у «Дженерал моторс», «Форд мотор» — 3 % [31, с. 116].

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 їхнього кращого пристосування до вимог світового ринку за показниками матеріалоемності, енергоемності, 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 монополюючо 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 пулів⁶. 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;

⁶ 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.

- 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;
- використання внутрішньокорпораційної торгівлі як головного напрямку міжнародного технологічного обміну;
- 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.

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, технологічною 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.

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;
- 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.

Міжнародні ліцензійні зв'язки здійснюються переважно між розвинутими країнами. У загальній сумі надходжень від міжнародної торгівлі ліцензіями частка розвинутих країн становить майже 98 %.

У цілому оборот ліцензійної торгівлі становить близько 30 млрд дол. на рік. Однак значущість цього ринку визначається тим, що вартість продукції, що випускається в різних країнах з іноземними ліцензіями, становить 330–400 млрд дол. щорічно. Лідируюче положення на ринку ліцензій належить США (65 % надходжень промислово розвинутих країн від експорту ліцензій).

Країни, залежно від їхньої ролі в міжнародній торгівлі ліцензіями, класифікуються на такі групи:

- промислово розвинуті країни з домінуючим експортом ліцензій;
- промислово розвинуті країни з переважним експортом ліцензій;
- промислово розвинуті країни з переважним імпортом ліцензій;
- країни, що розвиваються, з експортно-імпортною спрямованістю торгівлі ліцензіями;
- країни, що розвиваються, з імпортною спрямованістю ліцензійної торгівлі;
- країни, що розвиваються, з епізодичним характером ліцензійної торгівлі.

Об'єкти ліцензій:

- запатентований винахід чи технологічний процес;
- технологічні знання і досвід, ноу-хау;
- промислові зразки (нове художньо-конструкторське рішення, що визначає його зовнішній вигляд);
- товарний знак.

Ліцензійні угоди в більшості випадків укладають на термін 10–15 років.

Ліцензії бувають **патентні**, тобто такі, котрі 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 і їх продажу 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 відомству; при цьому патентне мито стягується в половинному розмірі.

Ліцензія буває **примусовою** у випадку, якщо компетентні органи примушують патентовласника передати іншим особам право на використання патенту.

Продаж ліцензій здійснюється на основі укладання **ліцензійної угоди**.

Ліцензійна угода — це договір, згідно з яким ліцензіар (продавець) надає ліцензіатові (покупцеві) дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на патенти, «ноу-хау», товарні марки і за визначену винагороду.

Одним з найважливіших і складних питань при продажу і купівлі ліцензій є визначення ліцензійних платежів (ціни ліцензій). **Ліцензійні платежі** — це визначена винагорода ліцензіарові, виплачувана ліцензіатом як відшкодування за надання прав на використання предмета угоди.

Форми ліцензійних винагород бувають різні. Залежно від методу підрахунку вони поділяються на дві групи.

До першої групи відносяться винагороди, розмір яких підраховують на базі фактичного економічного результату використання ліцензії. Такі форми, як періодичні відсоткові відрахування й участь у прибутку ліцензіата.

До другої групи належать винагороди, розміри яких безпосередньо не пов'язані з фактичним використанням ліцензії, а заздалегідь встановлюються і вказуються в договорі, виходячи з оцінок можливого економічного ефекту й очікуваних прибутків ліцензіата на основі використання ліцензії. Це такі форми: первісний платіж готівкою, паушальний платіж, передача цінних паперів ліцензіата, передача зустрічної технічної документації.

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 (передпроектні послуги; проектні послуги; післяпроектні послуги);
- забезпечення процесу виробництва (послуги з організації процесу виробництва, керування підприємством, навчання персоналу);
- забезпечення реалізації продукції;

- обслуговування будівництва й експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів.

Усі ці послуги інтелектуальні і спрямовані на оптимізацію інвестиційних проектів на всіх етапах їхньої реалізації.

Основними чинниками, що впливають на розвиток міжнародного ринку інжинірингових послуг, є:

- прискорення науково-технічного прогресу, що призводить до істотних зрушень у структурі міжнародної торгівлі у бік збільшення торгівлі суміжними видами устаткування, що потребують спеціальних знань для вирішення технологічних і організаційних питань, починаючи від проектування підприємства до введення його в експлуатацію;
- зростання обсягу державних і приватних інвестицій, що дозволяє розширювати будівництво і вводити нові об'єкти, при проектуванні яких можуть знадобитися інжинірингові послуги;
- наявність вільного капіталу, розміщеного на ринку інжинірингових послуг;
- високий попит на інжинірингові послуги з боку країн, що вступили на шлях самостійного економічного розвитку і не мають необхідного досвіду і кадрів фахівців для розвідки і розробки своїх природних ресурсів, розвитку паливно-енергетичної бази, створення галузей важкої промисловості тощо;
- прагнення великих ТНК до зовнішньоекономічної експансії, тобто розширення сфер впливу. Вони використовують надання технічних послуг як один із засобів проникнення в економіку інших країн. Наприклад, надання інжинірингових послуг якій-небудь країні спричинює згодом постачання машин і устаткування, вартість яких у 10–20 разів вища від вартості послуг, що обумовили їхнє постачання;
- збільшення числа великих інженерних фірм з великими оборотами і широкою сферою діяльності, створення національних і міжнародних асоціацій інженерних фірм, що сприяють розвитку інжинірингу.

До особливостей ринку інжинірингових послуг як ринку технологій належать:

- результати торгівлі інжиніринговими послугами втілені не в речовинній формі продукту, як це має місце при торгівлі 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 у 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.

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 їхньої діяльності є цивільне будівництво (порти, аеродроми, транспортні магістралі, міське будівництво тощо) і промислові об'єкти, що використовують специфічні технологічні процеси.

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.

Залежно від характеру й обсягу наданих інжинірингових послуг на практиці використовуються різні види договорів. Інженерно-консультаційні послуги оформляються контрактом на надання інженерно-консультаційних послуг чи угодою про відрядження фахівців для виконання визначеного роду робіт.

Інженерно-будівельні послуги найчастіше надаються на основі договору підряду чи контракту про надання технічного сприяння в будівництві.

Семінар № 3. Міжнародний рух чинників виробництва в сучасній світовій економіці

Мета й завдання заняття: визначити місце міжнародного руху чинників виробництва в сучасній світовій економіці, з'ясувати стан та перспективу розвитку міжнародних ринків капіталу, робочої сили та технологій.

План

1. Міжнародний рух чинників виробництва у становленні цілісної системи світогосподарських зв'язків.
2. Сучасні тенденції міжнародного руху капіталу.
3. Міжнародна міграція робочої сили: історія, динаміка та сучасний стан.
4. Світовий ринок технологій: сучасний стан та перспективи розвитку.

Ключові поняття

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

Проблемно-пошукові запитання

1. Яким існує зв'язок між міжнародною торгівлею та чинниками виробництва?
2. Як відображається мобільність чинників виробництва в теорії порівняльних переваг та в теорії співвідношення чинників виробництва?
3. Як визначається економічний ефект від міжнародного переміщення капіталу?
4. Як оцінюються обсяги портфельних інвестицій?
5. Як оцінюються обсяги міжнародного кредитування ?
6. Як визначається економічний ефект міграції робочої сили ?
7. У чому полягають основні тенденції сучасного розвитку міжнародного ринку технологій?
8. Які є підходи кредиторів та боржників до подолання кризи заборгованості країн, що розвиваються?
9. Як впливають технологічні інновації на процес трансформації світової економіки?
10. Які чинники виходу України на міжнародні ринки капіталів?

11. Які причини та ознаки зростання міжнародних портфельних інвестицій на сучасному етапі?
12. Як глобалізація впливає на переваги розміщення для ПІІ?
13. Як можна охарактеризувати еволюцію вивезення капіталу в сучасних умовах?

Теми доповідей і рефератів

1. Сучасні теорії міжнародного руху капіталу.
2. Правило Л. Вальраса.
3. ТНК: особливості інвестиційної діяльності в Україні.
4. Модель технічного прогресу.
5. Динамічні моделі технологічних відмінностей.
6. Проблеми заборгованості найбідніших країн на сучасному етапі.
7. Механізм реструктуризації офіційного боргу країн.
8. Зовнішній борг України та його реструктуризація.
9. Технологія як фактор економічного зростання.
10. Участь України в міжнародних інвестиційних процесах.
11. Позиція України на міжнародному ринку технологій.
12. Міжнародна міграція робочої сили: український контекст.
13. ПІІ — ключовий компонент руху капіталу.

Література: 2; 4; 10; 12; 14; 20; 29; 36; 38; 39; 41; 54; 56; 57; 64; 67.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 4

НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА СВІТОГОСПОДАРСЬКА СИСТЕМА. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

- національна економіка в системі світового господарства: класифікація країн світу;
- сутність та мета інтеграційних процесів. Рівні інтеграції та регіональні інтеграційні угруповання.

У четвертому змістовому модулі розглядаються місце національної економіки в сучасній системі світогосподарських зв'язків, процес міжнародної економічної інтеграції, рівні інтеграції та регіональні економічні об'єднання.

Тема 4. Національне господарство як об'єкт світової економічної системи. Міжнародна економічна інтеграція

4.1. Національна економіка в системі світового господарства: класифікація країн світу

Національна економіка як об'єкт світової економічної системи

Національна економіка являє собою **народно-господарський комплекс** країни, що характеризується галузевою і територіальною структурою, системою управління та певними соціально-економічними відносинами. В узагальнюючому вигляді національна економіка може бути виражена через

економічний потенціал, який означає сукупну спроможність галузей народного господарства виробляти продукцію та здійснювати послуги. Економічний потенціал залежить від кількості трудових ресурсів і рівня їхньої кваліфікації, наявності сприятливих природних ресурсів (особливо корисних копалин і ґрунтово-кліматичних умов), обсягу виробничих потужностей, рівня розвитку виробничої інфраструктури (транспорт, зв'язок, електромережі тощо), ступеня розвитку науки й техніки.

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

Потужність економіки країни значною мірою 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.

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. Основою економічної могутності країни є новітні галузі промисловості, такі як електроніка, авіакосмічна техніка, енергетика, нафтохімія. Останнім часом на гребені науково-технічного прогресу передові позиції завойовують 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. До останньої групи належать, зокрема, кредит, інформатика, торгівля, туризм, освіта тощо. Залежно від рівня розвитку країни провідним є один з цих блоків.

З другої половини ХХ ст. швидкими темпами розвиваються галузі, що групуються в блоці послуг. У розвинутих країнах зайнятість у сфері послуг перевищує 60 %, а в деяких з них — навіть 70 % (США, Канада, Австралія, Швеція, Нідерланди та ін.).

Останнім часом поширюється така схема галузевої структури: первинні, вторинні й третинні галузі. До первинного блоку (або сектора) належить сільське й лісове господарство, рибальство, видобувна промисловість. До вторинного — обробна промисловість і 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 ґрунтується на економічному використанні ресурсів, на задоволенні нематеріальних потреб людей (сфера послуг). У середині 90-х років більше половини ВВП розвинутих країн припадало на продукцію інформаційних галузей — телекомунікації, комп'ютерні центри, програмне забезпечення, на фармацевтику. Швидкими

темпами розвиваються світові інформаційно-фінансові ринки, страхові, інвестиційні, валютні ринки, які в багатьох випадках з обороту перевищують традиційні товарні ринки. Отже, 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**. Нині переважній більшості країн світу притаманна ринкова економіка, що передбачає функціонування виробництва за принципом попиту й пропозиції; функції уряду полягають у 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. Так було в часи «великої депресії» в США (1929-1933), в післявоєнній Європі та Японії. Тоді найважливіші галузі економіки (зокрема, енергетика) націоналізуються, уряд перерозподіляє бюджетні кошти для того, щоб підтримати певну групу підприємств чи банків, що знаходяться у важкому становищі тощо. Після того як скрутні часи минають, уряд знову повертається до «лібералізації» політики з мінімальним втручанням у процес виробництва. Така політика притаманна найрозвиненішим країнам.

З системою управління тісно пов'язана економічна політика уряду. В розвинутих країнах регулювання економіки здійснюється опосередковано, непрямими методами втручання держави. Звичайно вони полягають у регулюванні дисконтних ставок національним банком, у встановленні певного розміру податків, норми бюджетних витрат на соціальні потреби тощо. Уряд може формувати спеціальні фонди для підтримки окремих груп підприємств, галузей, регіонів або для регулювання екологічної ситуації.

Шляхом замовлень на оснащення армії уряд звичайно надає перевагу окремим великим фірмам, транснаціональним корпораціям, для яких такі замовлення держави дуже вигідні. Правда, звичайно це можливо за згодою парламенту.

У зовнішньоекономічній політиці розвинуті країни дотримуються **відкритості** до світового ринку; максимального використання ефекту від міжнародного поділу праці. Особливе наголошення робиться на **лібералізації** зовнішньої торгівлі, тобто ліквідації обмежень на імпорт товарів з боку торговельних партнерів. Через механізм Світової організації торгівлі (СОТ) уряди розвинутих країн спромоглися знизити середні тарифні ставки в зовнішній торгівлі до 3 %, тоді як наприкінці 40-х років вони сягали 25–30 %. Лібералізація поширюється також на міжнародний рух капіталу, зокрема, на інвестиції.

У політиці лібералізації міжнародної торгівлі зацікавлені насамперед розвинуті країни, конкурентоспроможність товарів та послуг яких дуже

висока. Країни, що розвиваються, а також країни з перехідною економікою намагаються захистити свою економіку шляхом застосування протекціоністських заходів (підвищення тарифів на імпортовані товари, встановлення квот на імпорт, надання спеціальних пільг вітчизняним експортерам та ін.). Проте протекціоністська політика зазнає рішучої протидії з боку розвинутих держав, тому застосовується обмежено.

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. Найважливіші показники: валовий внутрішній продукт (ВВП), валовий національний продукт (ВНП), національний доход (НД), експорт, імпорт, товарообіг зовнішньої торгівлі, обсяги виробництва товарів та послуг та деякі інші. Ці показники розраховують за формулами, що прийняті в міжнародній системі національних розрахунків (СНР).

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. В 2006 р. ВСП за абсолютними розмірами становив 47 трлн дол., а на душу населення — 7460 доларів.

Регіональний підхід 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-культурними 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), чисельністю населення, соціально-політичним устроєм (монархії, республіки), рівнем економічного розвитку, географічним положенням. Найдоцільніше скористатися 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. Такими регіонами є:

1. *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 і декілька держав-

карликів. Цей регіон поділяється на власне Західну, Північну й Південну Європу.

2. **Центральна Європа** включає колишні європейські соціалістичні країни за межами СРСР: Польщу, Чехію, Словаччину, Угорщину, Румунію, Болгарію, Сербію, Чорногорію, Хорватію, Словенію, Боснію, Македонію, Албанію.

3. **Східна Європа** складається з України, Росії, Білорусі, Молдови, Естонії, Латвії і Литви.

4. **Південно-Західна Азія** включає Туреччину, Кіпр, Іран, Ірак, Сирію, Ліван, Ізраїль, Саудівську Аравію, Кувейт, Об'єднані Арабські Емірати, Ємен, Оман, Бахрейн, Афганістан, Грузію, Вірменію, Азербайджан.

5. **Центральна Азія** виокремилася на просторі колишніх азіатських республік СРСР — Казахстану, Узбекистану, Киргизстану, Туркменії, Таджикистану.

6. **Південну Азію** складають Індія, Пакистан, Непал, Бутан, Бангладеш, Шрі-Ланка, а також декілька дрібних острівних держав.

7. **Далекий Схід** представляють Китай, Японія, КНДР, Республіка Корея, Монголія.

8. **Південно-Східна Азія** складається з В'єтнаму, Лаосу, Камбоджі, Таїланду, М'янми, Малайзії, Сінгапуру, Індонезії, Філіппін, Брунею.

9. **Австралія і Океанія** — це Австралія, Нова Зеландія, Папуа-Нова Гвінея й велика кількість дрібних острівних держав.

10. **Північна Африка** об'єднує такі арабські держави: Єгипет, Судан, Лівію, Туніс, Алжир, Марокко, Західну Сахару, Мавританію.

11. **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 (колишній Заїр), Ангола.

12. **Східна Африка**: Ефіопія, Еритрея, Сомалі, Кенія, Уганда, Танзанія, Руанда, Бурунді.

13. **Південна Африка**: Замбія, Зімбабве, Мозамбік, Мадагаскар, Малаві, Південно-Африканська Республіка, Ботсвана, Намібія, Лесото.

14. **Північна Америка**: США, Канада, Мексика. За іншою класифікацією Мексику відносять до регіону «Латинська Америка», з яким вона тісніше пов'язана за мовно-культурними й історичними ознаками.

15. **Латинська Америка** поєднує країни, переважна більшість яких колись була в колоніальній залежності від Іспанії, тому офіційною мовою тут є іспанська; у Бразилії розмовляють португальською. Склад регіону: Аргентина, Бразилія, Уругвай, Парагвай, Чилі, Перу, Болівія, Еквадор, Колумбія, Венесуела, Гайана, Суринам, Французька Гвіана.

До цього регіону окремою підгрупою входить Карибський басейн, найбільші країни якого — Куба, Гаїті, Ямайка, Домініканська Республіка,

Гватемала, Сальвадор, Нікарагуа, Гондурас, Панама. Як уже було сказано, до Латинської Америки природно належить і Мексика.

Ця схема найпоширеніша, але не єдина. Виокремлюють Азіатсько-Тихоокеанський регіон — величезний простір, що включає Східну і Південно-Східну Азію, Австралію й Океанію, східні регіони Росії й країни Північної й Південної Америки, що тяжіють до Тихого океану. Цей регіон визначається прискореним динамізмом економічного розвитку.

Типологічний підхід до класифікації країн світу

Типологічний підхід до класифікації країн світу враховує насамперед 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 три групи країн:

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

В останній групі виокремлюються дві підгрупи — нові індустріальні країни й найменш розвинуті країни.

До **індустріально розвинутих країн** належать усі країни Західної Європи (крім Мальти, яка трактується як країна, що розвивається), США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, Японія та Ізраїль. Іноді до цієї групи додається ще Південно-Африканська Республіка (ПАР). Тут також виокремлюється підгрупа найрозвинутіших країн — «Велика Сімка» (США, Японія, Німеччина, Франція, Велика Британія, Італія, Канада). Частка індустріально розвинутих країн у сукупному ВВП країн світу становить 75 %, у тому числі частка «Сімки» — 61 %. Останнім часом групу індустріально розвинутих країн називають «Золотим мільярдом». Мільярдом — тому, що разом населення цих країн становить приблизно мільярд жителів, а золотим — через високий рівень розвитку економіки.

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

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

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

Інша підгрупа країн, що розвивається, складається з найменш розвинутих країн, які не спроможні здійснити індустріалізацію, подолати вражаючу бідність. 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.

Класифікація ООН, що виділяє три типи держав, досить умовна. Вона більше спирається на історичні традиції, ніж на сучасні реалії. Деякі з країн, що розвиваються, за світовими економічними показниками випереджають країни, що традиційно вважаються розвинутими. Так, за абсолютним обсягом ВВП Бразилія в 7 разів перевищує показник своєї колишньої метрополії — Португалії; до того ж вона має більш розвинуту індустрію, інфраструктуру. Правда, вона учтверо поступається Португалії за душевим показником (відповідно 4 300 і 17 456 дол.). Але, наприклад, країни Перської затоки в декілька разів перевищують за цим показником і Португалію, і Грецію, й Іспанію.

Є ще неофіційна назва країн, що розвиваються, — «третій світ»; вона популярна в журналістських колах. Чому «третій»? Донедавна світ поділяли на три групи: «Перший світ» — розвинуті капіталістичні країни, «другий світ» — соціалістичні країни, «третій світ» — країни, що розвиваються, вони начебто йдуть своїм особливим шляхом — ні до капіталізму, ні до соціалізму. Після розвалу соціалістичної системи поділ країн на «три світи» втратив колишній сенс.

Щоб подолати розпливчастість схеми поділу країн світу на три групи за надто загальними характеристиками, Всесвітній банк запропонував класифікацію за чіткою градацією рівнів розвитку відповідно до душевого показника ВВП кожної країни. Фахівці цієї міжнародної організації вважають, що завдяки конкретно встановленій цифровій межі можна уникнути умовностей, які зумовлюються історичними й іншими традиціями.

Класифікація країн світу за схемою Всесвітнього банку

Згідно схеми Всесвітнього банку країни світу поділяються на чотири групи:

1. Країни з низьким рівнем — менше 785 дол. на душу населення; таких країн 60.
2. Країни з рівнем доходу нижчим від середнього

— від 785 до 3125 дол.; таких країн налічується 59 серед них і Україна.

3. Країни з рівнем доходу вищим від середнього — від 3126 до 9655 дол.; їх 37.
4. Країни з високим рівнем доходу — вищим 9655 дол. До цієї групи, яка налічує 53 країни, входять практично всі індустріально розвинуті держави, деякі нафтодобувні країни Перської затоки, декілька невеличких держав, що живуть за рахунок туризму (Багамські Острови, Кайманові Острови та ін.).

Склад кожної групи щороку переглядається Всесвітнім банком відповідно до змін у рівнях доходу в окремих країнах.

Незважаючи на, здавалося б, чіткий критерій визначення параметрів кожної групи, і ця схема не позбавлена недоліків. Справа в тому, що душевий показник сам по собі ще не дає суцільної характеристики економічного рівня держави. Так, Багамські й Кайманові острови, крім туризму, не мають скільки-небудь розвинутої індустрії; їх високий показник багато в чому зумовлюється притоком валюти з-за кордону, оскільки вони являють собою офшорні зони — куточки для втечі капіталу від високого оподаткування.

Неприродно, що до однієї групи країн з низьким доходом входять слаборозвинуті Чад та Індія, яка має досить розвинуту промислову структуру, що включає навіть новітні галузі — електроніку, космічну техніку, атомну енергетику. Україна й Росія, що мають неабиякий економічний потенціал, опинилися в одній групі із Соломоновими островами та Намібією.

Отже, жодна схема класифікації країн не може претендувати на єдино правильну, всі вони умовні. Проте за цими схемами в процесі аналізу економіки країн можна швидше й чіткіше виявити їхні характерні риси, побачити спільне й відмітне в їхньому розвитку. Залежно від завдань, що ставляться при вивченні країн, слід користуватися тією чи іншою схемою.

4.2. Сутність та мета інтеграційних процесів. Рівні інтеграції та регіональні економічні угруповання

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, а й тісними виробничими, фінансовими зв'язками. Економічна інтеграція — це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні

кордони. Національні економіки, спеціалізуючись на певних товарах та послугах, водночас доповнюють одна одну в системі світового господарства. Слово «інтеграція» походить від латинського «integer» — цілий; отже, інтеграція веде до утворення цілісної економічної системи.

Сучасна міжнародна економічна інтеграція відбувається під впливом чинників світового розвитку, серед яких найсуттєвіші — є глобалізація і регіоналізація.

Глобалізація означає тісну взаємодію і сплетення економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовому терені; поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу; формування єдиної (глобальної) для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин. Поняття глобалізації тісно пов'язане з інтернаціоналізацією господарського життя. Глобалізація супроводжується утворенням міжнародних організацій, що є регуляторами цього процесу. В економічній сфері це насамперед економічні підрозділи ООН (ЕКОСОП, ЮНІДО, ЮНКТАД та ін.), Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк, Світова організація торгівлі, міжнародні організації в окремих галузях економіки (промисловість, сільське господарство, транспорт тощо). Глобалізація надає інтеграційним процесам загальносвітового характеру; кожна країна взаємодіє з іншими країнами не тільки безпосередньо (наприклад через зовнішню торгівлю), а й через механізм опосередкування, включаючись до світового ринку, світової валютної системи, 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, а й спільністю природних, історичних, економічних, політичних, культурних умов. Такі умови, наприклад, наявні в Західній Європі, що значно полегшує там процес економічної інтеграції. На регіональному рівні утворюються міждержавні угруповання, які мають характер інтеграційних об'єднань. Економічне згуртування є головною метою і чинником їх утворення, але часто цей процес підсилюється політичними, культурними й іншими умовами. Наприклад, Рада економічної взаємодопомоги (РЕВ) була передусім політичною організацією. Європейський Союз, навпаки, розпочався в 50-х роках як суто економічна організація, а тепер усе 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 й 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 узагальнені. Поступово розширюючись, регіональні організації відпрацьовують механізм економічного співробітництва, який стає надбанням світової

спільноти на глобальному рівні. Цей факт відображається в системі міжнародних організацій: Організація європейського економічного співробітництва, утворена в 1948 р. як регіональна організація, з 1961 р. перетворилася на глобальну — Організацію економічного співробітництва й розвитку (ОЕСР), що об'єднує країни всіх континентів.

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

У просторовому відношенні виокремлюються 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 (об'єднує 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 євро регіони;
- *мікрорегіональний* — спільні спеціальні економічні зони (СЕЗ).

Рівні міжнародної економічної інтеграції та основні регіональні інтеграційні угруповання

Інтеграційні процеси відбуваються з неодолюваною 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 виокремлюють такі регіональні інтеграційні об'єднання країн: Зона преференційної торгівлі, Вільний торговельний простір (або зона вільної торгівлі), Митний союз, Спільний ринок, Економічний союз.

Зона преференційної торгівлі

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

На цій стадії перебуває переважна більшість регіональних інтеграційних угруповань світу, в тому числі СНД.

Вільний торговельний простір

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

Головною рисою Вільного торговельного простору є те, що кожна країна продовжує проводити свою власну політику щодо країн, які не є членами цього Вільного торговельного простору. Іншими словами, кожна країна–член Вільного торговельного простору має право встановлювати будь-які тарифи або інші обмеження на торгівлю з країнами, які не входять до цього об'єднання.

Найвідомішим Вільним торговельним простором є Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ). Вона була створена в 1960 р. угодою восьми європейських країн. Проте ЄАВТ втратила колишню важливість у зв'язку з вищим рівнем інтеграції Європейського Союзу. Ще одним прикладом є Північно-Американська асоціація вільної торгівлі між США, Канадою та Мексикою — НАФТА (1994 р.), котра еволюціонує в бік спільного ринку (до 2010 р.).

Митний союз

Митний союз, як і вільний торговельний простір, усуває бар'єри в торгівлі товарами серед країн-учасниць. Але, крім цього, митний союз передбачає спільну торговельну політику по відношенню до країн, що не входять до Митного союзу. Звичайно це проявляється при прийнятті зовнішнього тарифу (мита), за допомогою якого імпорт з країн, що не входять до Митного союзу, обкладається однаковим митом під час продажу товарів будь-якій країні–учасниці Митного союзу. Доходи від тарифів потім розподіляються між учасниками Митного союзу згідно з певними встановленими пропорціями.

«Спільний ринок» ЄС — найяскравіший, 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 й негативні сторони. Йдеться про те, що підвищення продуктивності праці країн-учасниць спільного ринку в цілому не завжди передбачає однакову вигоду для всіх країн, які входять до Спільного ринку. Через цю обставину виникають труднощі у створенні Спільного ринку в різних частинах земної кулі. Прикладом успішної політики Спільного ринку може бути ЄЕС.

Економічний союз

Економічний союз вимагає не лише інтеграції у сфері зовнішньоторговельної і виробничої діяльності, а й інтеграції економічної політики. Країни-учасниці Економічного союзу на доповнення до вільного переміщення товарів, послуг, чинників виробництва, повинні гармонізувати грошово-кредитну політику, оподаткування та державні витрати. Крім того, учасники Економічного союзу мають 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 ступеня економічного союзу, це — Європейський Союз.

Серед основних регіональних об'єднань слід назвати ЄС, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР та СНД. Основні їхні параметри показано в табл. 4.1.

Таблиця 4.1

Основні економічні показники провідних регіональних інтеграційних угруповань у 2005 р.

| Регіон | Населення, млн чол. | ВВП (за ПКС), млрд дол. | ВВП на душу населення, тис. дол. | Експорт товарів та послуг, млрд дол. |
|---------------------|---------------------|-------------------------|----------------------------------|--------------------------------------|
| ЄС (25 країн) | 460,7 | 12180 | 26,5 | 4713 |
| СНД (12 країн) | 278,7 | 2307 | 8,3 | 295 |
| НАФТА (3 країни) | 435,7 | 14541 | 33,4 | 1710 |
| МЕРКОСУР (4 країни) | 232,4 | 2136 | 9,2 | 153 |
| АСЕАН (10 країн) | 555,5 | 2653 | 4,8 | 637 |

Джерело: [<http://www.demoscope.ru/weekly/app/world2005>;
www.cia.gov/cia/publications/fastbook; www.wto.org]

Семинар №4. Національна економіка в сучасній системі світогосподарських зв'язків. Особливості міжнародних інтеграційних процесів

Мета й завдання заняття: з'ясувати місце національного господарства у світовій економічній системі, визначити сутність і мету інтеграційних процесів, рівні інтеграції та регіональні інтеграційні угруповання

План

1. Національна економіка в системі світового господарства: класифікація країн світу.
2. Сутність і мета інтеграційних процесів.
3. Рівні інтеграцій та регіональні економічні угруповання.

Ключові поняття

Національна економіка; класифікація країн світу; регіональний підхід, типологічний підхід; інтеграція; глобалізація; регіоналізація; рівні інтеграції; регіональні інтеграційні угруповання.

Проблемно-пошукові запитання

1. Як еволюціонує сучасна класифікація країн світу?
2. Як змінюється місце та роль національної економіки в сучасній системі світогосподарських зв'язків?
3. У чому полягають позитивні та негативні риси сучасного економічного глобалізму?
4. Які існують підходи до визначення рівнів міжнародної економічної інтеграції?
5. Якими є основні суперечливості розвитку міжнародної регіональної інтеграції в умовах глобалізації?
6. У чому полягають основні проблеми просторового розвитку ЄС ?
7. Які зміни у світовому господарстві спричиняє глобалізація?
8. У чому полягають новітні форми інтеграції України в систему світогосподарських зв'язків?
9. Які чинники гальмують інтеграцію країни до світової спільноти?
10. Які є шляхи для вирішення протиріч між країнами при створенні інтеграційного об'єднання?

Теми доповідей і рефератів

1. Сучасна класифікація країн світу: пошук альтернативних підходів.

2. Світове господарство як сукупність національних господарств та як єдиний наднаціональний простір.
3. Міжнародна регіональна інтеграція: сучасні проблеми та перспективи розвитку.
4. Особливості регіональної інтеграції в Європі.
5. Регіональні інтеграційні угруповання в Північній та Південній Америці.
6. Регіональні інтеграційні угруповання в Азії та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.
7. Моделі економічного розвитку розвинутих країн.
8. Інтеграційні процеси в країнах з перехідною економікою.
9. Особливості розвитку регіональної інтеграції України.
10. Вектори інтеграції України у світове господарство.
11. Відносини між Україною: проблеми сьогодення та ЄС.

Література: 7; 10; 13; 17; 20; 27; 32; 43; 45; 54; 57; 58; 64; 66; 67.

Контрольні питання до модуля I*

1. Назвіть основні складові сучасної економічної теорії
2. Чим пояснюється розподіл міжнародної економіки на міжнародну мікроекономіку та міжнародну макроекономіку?
3. Дайте системне визначення предмета курсу «Міжнародна економіка».
4. Що являє собою міжнародна торгівля та які тенденції її розвитку?
5. Які чинники зумовлюють необхідність міжнародної торгівлі та який вираш вона приносить?
6. У чому полягають специфічні риси міжнародної торгівлі?
7. У чому полягають сутність теорії меркантилізму, її значення та обмеженість?
8. Охарактеризуйте теорію абсолютних переваг.
9. У чому сутність та значення теорії порівняльних переваг?
10. Охарактеризуйте теорію Хекшера–Оліна та парадокс Леонтєва
11. У чому сутність умов торгівлі? Які існують типи економічного зростання та що розуміють під еластичністю експорту та імпорту?
12. Охарактеризуйте неотехнологічні теорії міжнародної торгівлі.
13. Що являють собою політики вільної торгівлі та протекціонізму, яка між ними різниця?

* Надання відповідей передбачає ознайомлення із конспектом основних тем модуля, а також із рекомендованою літературою до модуля та навчального посібника в цілому.

14. Які існують види мита та в чому полягають економічні наслідки запровадження мита?
15. Що таке квота, які існують її види та які економічні наслідки введення квот?
16. Які особливості притаманні розвитку митно-тарифного регулювання в Україні?
17. У чому полягає сутність ліцензування та «добровільних» обмежень експорту?
18. Які існують приховані види торговельних обмежень?
19. У чому полягають фінансові методи торговельної політики?
20. Які бувають ціни у світовій торгівлі та які ознаки світової ціни?
21. Які особливості світових ринків промислових товарів, продовольчих товарів, сільськогосподарської сировини, руд та металів, палива?
22. Який сучасний стан міжнародної торгівлі послугами?
23. Які розрізняють способи здійснення міжнародної торгівлі послугами?
24. Які характерні риси зовнішньої торгівлі України товарами та послугами ?
25. Якою є торговельна політика України в контексті європейської інтеграції?
26. Які є основні форми руху капіталу?
27. Які чинники сприяють виходу України на міжнародний ринок капіталу?
28. У чому сутність ПІІ та що являє собою структура основних чинників ПІІ?
29. У чому полягають позитивні та негативні наслідки ПІІ?
30. Які існують проблеми та перспективи залучення ПІІ в Україну?
31. У чому сутність міжнародних портфельних інвестицій та що включає міжнародний інвестиційний портфель?
32. У чому сутність міжнародного кредитування?
33. Які чинники сприяють виходу України на міжнародний ринок капіталу?
34. Які причини міжнародної заборгованості, що являє собою зовнішній борг України та як здійснюється його ре структуризація?
35. У чому полягають сутність, причини та наслідки міжнародної міграції робочої сили?
36. Які наслідки міграції робочої сили для України?
37. У чому полягає сутність, форми та особливості міжнародного переміщення технологій?
38. Яка роль України в міжнародному технологічному обміні?
39. Охарактеризуйте міжнародну ліцензійну торгівлю.

40. У чому сутність та особливості міжнародного ринку інжинірингових послуг?
41. Як визначається місце національної економіки в системі світогосподарських зв'язків?
42. Які існують схеми класифікації країн світу?
43. Визначте сутність понять «економічна інтеграція», «глобалізація» та «регіоналізація».
44. Які існують рівні міжнародної економічної інтеграції та в чому їхня сутність?
45. За яких умов можливе формування та ефективне здійснення цілісної інтеграційної політики України?
46. У чому полягають новітні форми включення України у світовий економічний простір?

Підсумкові тестові завдання до модуля I

1. Яка складова безпосередньо не залучається до сучасної економічної теорії:

- а) мікроекономіка;
- б) макроекономіка;
- в) міжнародна макроекономіка;
- г) загальноекономічна теорія;
- г) міжнародна мікроекономіка?

2. Становлення міжнародної макроекономіки безпосередньо пов'язано з:

- а) поглибленням міжнародного поділу праці;
- б) інтернаціоналізацією міжнародних економічних відносин;
- в) глобалізацією міжнародної валютно-фінансової системи.

3. Міжнародна торгівля — це:

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

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

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

в) порівняльну перевагу у виробництві льону, а Корея — у виробництві цибулі.

5. Теорія абсолютних переваг стверджує, що:

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

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

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

7. Недоліком класичних теорій міжнародної торгівлі є:

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

8. Теорема Хекшера–Оліна:

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

9. Вільна торгівля це:

- а) політика мінімального державного втручання в зовнішню торгівлю;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції за допомогою використання тарифних та нетарифних інструментів торговельної політики;

в) продаж товарів на зовнішніх ринках за цінами, нижчими від витрат виробництва для отримання конкурентних переваг.

10. Протекціонізм — це:

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

11. До тарифних інструментів торгової політики належать:

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

12. До прихованих методів торгової політики належать:

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

13. До фінансових методів торгової політики належать:

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

14. До кількісних методів торговельної політики належать:

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

15. Мито — це:

- а) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва;
- б) оподаткування товарів за ступенем зростання їх оброблення;
- в) оплата за товар, який перетинає митний кордон.

16. Тарифна ескалація — це:

- а) збільшення рівня середньоарифметичного імпортного тарифу в міру поглиблення міжнародної торгівлі країни;
- б) перелік податкових ставок, які розташовані в порядку збільшення;
- в) збільшення рівня митного оподаткування товарів у міру зростання ступеня їх оброблення.

17. Введення країною ввізного мита:

- а) погіршує добробут споживачів цієї країни;
- б) приносить додатковий вииграш вітчизняним виробникам імпортозамінної продукції;
- в) приносить додатковий дохід державі;
- г) усі наведені відповіді правильні;
- д) усі наведені відповіді правильні, крім «в».

18. Хто більше за всіх виграє від вільної зовнішньої торгівлі:

- а) країни, що розвиваються;
- б) молоді галузі виробництва;
- в) галузі, які конкурують з імпортом;
- г) споживачі?

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

- а) вони будуть змушені підвищити ефективність виробництва, щоб залишитися конкурентоспроможними;
- б) вони втрачають обсяг продажу тим споживачам, які бажають купувати імпортовану продукцію;
- в) вони будуть змушені продавати свою продукцію за нижчими цінами, тому що конкуренція загострюється?

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

- а) ліцензії на ввезення та вивезення товару;
- б) мито на імпорт;
- в) «добровільні» обмеження експорту;
- г) усі відповіді правильні;
- г) усі відповіді неправильні?

21. Демпінг — це:

- а) плата за товар, який перетинає митний кордон;
- б) державна політика захисту внутрішнього ринку за допомогою використання тарифних інструментів;
- в) експорт товарів за цінами, нижчими від собівартості цих товарів.

22. Вставте пропущене слово:

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

23. Вставте пропущене слово:

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

24. Для сучасного торговельного режиму України характерно:

- а) політика селективного протекціонізму;
- б) зниження ставок ввізного мита;
- в) обмежувальний тарифний режим;
- г) трансформування торговельного режиму від помірного до відкритого;
- ґ) застосування адвалорного мита;
- д) застосування адвалорного, специфічного та комбінованого мита;
- е) з країнами не встановлений режим найбільшого сприяння.

25. Світовий ринок — це:

- а) частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана із закордонними ринками;
- б) сфера сталих товарно-грошових відносин між країнами, які ґрунтуються на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва;
- в) сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всього світу.

26. Міжнародний ринок — це:

- а) частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана із закордонними ринками;
- б) сфера сталих товарно-грошових відносин між країнами, які ґрунтуються на міжнародному поділі праці та інших факторах виробництва;
- в) сфера сталих товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всього світу.

27. До ринкових послуг (тобто послуг, що торгуються) належить:

- а) транспорт, комунальні послуги, зв'язок, будівництво, страхування, фінансові, комп'ютерні та інформаційні, побутові послуги, бізнес-послуги, особисті та рекреаційні, культурні, урядові;
- б) транспорт, подорожі, зв'язок, страхування, фінансові, комп'ютерні та інформаційні, роялті та ліцензійні платежі, бізнес-послуги, особисті та рекреаційні, культурні, урядові;
- в) роялті та ліцензійні платежі, бізнес-послуги, особисті та рекреаційні, культурні, урядові, комунальні послуги.

28. До міжнародних поїздок відносять:

- а) товари і послуги, придбані мандрівником за кордоном;
- б) товари і послуги, придбані мандрівником за кордоном, якщо він перебуває там менше одного року і вважається нерезидентом;
- в) товари і послуги, придбані мандрівником за кордоном, якщо він перебуває там менше ніж шість місяців і вважається нерезидентом.

29. До заходів державного регулювання доступу на ринок послуг є:

- а) обмеження на торгівлю послугами, ввезення кількісних квот на імпорт послуг, обмеження на створення філій іноземних компаній, митні тарифи;

б) обмеження на торгівлю послугами, обмеження на створення філій іноземних компаній, обмеження на пересування споживачів і постачальників послуг;

в) обмеження на торгівлю послугами, обмеження на створення філій іноземних компаній, обмеження на пересування постачальників послуг, обмеження на пересування споживачів, обмеження на використання національного режиму.

30. У якому випадку вартість капіталу в обох країнах вирівнюється:

- а) коли країни відрізняються за забезпеченістю факторами виробництва;
- б) коли країни не відрізняються за забезпеченістю факторами виробництва;
- в) коли капітал не може вільно пересуватися між країнами;
- г) коли капітал може вільно пересуватися між країнами?

31. Вставте пропущене слово:

_____ — вкладення капіталу в іноземні цінні папери, які не дають інвесторові права реального контролю за об'єктом інвестування.

32. Вставте пропущене слово:

_____ — кошти з держбюджету, які переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням уряду, а також за рішенням міжурядових організацій.

33. Вставте пропущене слово:

_____ — фінансові активи, які виникають внаслідок прямого позичання коштів кредитором позичальнику, в результаті якого кредитор або не отримує жодного письмового гарантійного зобов'язання, або отримує борговий цінний папір.

34. Вставте пропущене слово:

_____ — вкладання капіталу з метою отримання довгострокового економічного інтересу в країні вкладення капіталу, що забезпечує контроль інвестора за об'єктом розміщення капіталу.

35. Яку угоду можна назвати формою ПІІ:

- а) переказ турецькими робітниками заробітної плати з України на батьківщину;
- б) ввезення українськими банками готівкових доларів;
- в) розміщення українським урядом облігаційної позики на своринках;
- г) купівля «Славутичем» російського приватизованого підприємства;
- г) купівля Національним банком України доларів США на валютному ринку?

36. Приватні боргові зобов'язання включають:

- а) ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації;

- б) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання;
- в) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання, ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації.

37. Реструктуризація боргу — це:

- а) перенесення платежів та скорочення загальної суми боргу, спрямовані на підтримання платоспроможності боржників у середньо- та довгостроковій перспективі;
- б) заходи, які вживаються за згодою боржників та кредиторів, які спрямовані на підтриманні платоспроможності боржників у середньо- та довгостроковій перспективі.

38. Офіційні боргові зобов'язання поділяють на:

- а) ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації;
- б) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання;
- в) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання, ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації.

39. Який з наведених способів передачі коштів не є інструментом міжнародного кредитування:

- а) розміщення коштів на депозитах;
- б) міжнародні трансферти;
- в) торгові кредити;
- г) міжнародні позики?

40. За типом позичальника боргові зобов'язання можуть бути:

- а) державні, гарантовані державою, приватні, концесійні;
- б) державні, гарантовані державою, приватні негарантовані, міжнародних організацій;
- в) державні, гарантовані державою, приватні.

41. «Відплив умів» — це:

- а) міжнародна міграція висококваліфікованих кадрів;
- б) різниця еміграції з країни та імміграції в країну;
- в) повернення емігрантів на батьківщину на постійне місце проживання.

42. Еміграція приводить:

- а) до збільшення доходів працюючих і доходів власників капіталу;
- б) збільшення доходів працюючих і зменшення доходів власників капіталу;
- в) зменшення доходів працюючих і доходів власників капіталу.

43. Імміграція приводить:

- а) до збільшення доходів працюючих і доходів власників капіталу;
- б) збільшення доходів працюючих і зменшення доходів власників капіталу;
- в) зменшення доходів працюючих і збільшення доходів власників капіталу.

44. Міжнародна передача технології — це:

- а) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній основі;
- б) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі;
- в) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі між резидентами та нерезидентами.

45. Технологія порівняно з іншими факторами виробництва:

- а) має більшу міжнародну мобільність;
- б) має меншу міжнародну мобільність;
- в) є стабільним фактором виробництва.

46. Причини обмеження міжнародної передачі технологій:

- а) відсутність економічних стимулів, політичні та соціальні фактори, слабе юридичне забезпечення, небезпека використання прогресивних технологій у воєнних цілях;
- б) бажання утримати технологічне лідерство та міркування національної безпеки, політичні та соціальні фактори;
- в) бажання утримати технологічне лідерство, міркування національної безпеки, міжнародні домовленості.

47. Глобалізація означає:

- а) галузь економічної науки, яка займається ключовими планетарними проблемами сучасної і майбутньої людської цивілізації;
- б) тісну взаємодію і сплетення економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовому терені
- в) поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу;
- г) формування єдиної для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин;
- г) великої сили рух всесвітнього капіталу (без національних та ідеологічних відмінностей) за максимальні прибутки в мінімальні строки;
- д) систему або спосіб організації взаємозалежного виробництва;
- е) усі відповіді правильні;
- е) правильні відповіді не має.

48. До основних факторів глобального розвитку відносяться:

- а) новий міжнародний поділ праці;
- б) підйом НИК як рівноцінних конкурентів промислово розвинутих країн у виробництві високотехнологічної продукції;
- в) розподіл праці, заснований на розвиткові й використанні високого рівня технологій;
- г) всі відповіді є вірні;
- д) вірної відповіді не має.

49. До основних тенденцій розвитку світогосподарських зв'язків та інтеграційних процесів у глобалізованому світі відносяться:

- а) доручення до процесу інтернаціоналізації виробництва все більшої кількості країн; консолідація економічних інтересів все більшого числа держав;
- б) посилення «дематеріалізації» світової економіки; наростання структурних зсувів у світовій економіці; посилення монополізації світової економіки; формування глобального фінансового ринку;
- в) поглиблення міжнародної спеціалізації виробництва; розширення міжнародного кооперування у виробництві; лібералізація зовнішньоекономічної політики; технічний прогрес; корпоративні стратегії.

50. Вставте пропущене слово:

_____ — це процес зближення національних економік, шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони.

51. Вставте пропущене слово:

_____ — це поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі, що зветься регіоном.

52. Країни-члени ЄС вважають відносно серйозною економічною проблемою Співтовариства:

- а) високий рівень інфляції;
- б) високі процентні ставки;
- в) високий рівень безробіття;
- г) низький рівень споживання.

МОДУЛЬ II

МІЖНАРОДНА МАКРОЕКОНОМІКА: ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІДКРИТОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА В ЦІЛОМУ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 5

МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ: СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА

- валюта та валютні курси;
- валютні відносини та платіжний баланс;
- еволюція світової валютної системи.

У п'ятому змістовому модулі починається розгляд питань щодо механізму функціонування відкритої національної економіки та світового господарства в цілому, тобто тієї частини теорії ринкового господарства, яка має назву міжнародна макроекономіка. Цей модуль містить вивчення базових питань функціонування світової валютної системи: валюти та валютних курсів, валютних відносин та платіжного балансу, еволюції світової валютної системи.

Тема 5. Світова валютна система та принципи її функціонування

5.1. Валюта та валютні курси

Сутність валюти та валютного курсу

Під валютою слід розуміти будь-який товар, що здатний виконувати функцію засобу обміну в міжнародних розрахунках. У вужчому розумінні — наявна частина грошової маси, яка переходить

з рук у руки у формі грошових банкнот і монет.

Валюта забезпечує зв'язок і взаємодію національного та світового господарства.

Залежно від належності (статусу) валюта поділяється на національну, іноземну, міжнародну (регіональну).

Національна валюта — це встановлений законом платіжний засіб певної країни: грошові знаки у вигляді банкнот, монет та в інших формах, що перебувають в обігу і є законним платіжним засобом на території країни, платіжні документи та інші цінні папери, виражені у валюті цієї країни

Національна валюта є основою національної валютної системи.

Іноземна валюта — грошові знаки іноземних держав, кредитні та платіжні засоби, які виражені в іноземних грошових одиницях і які використовуються в міжнародних розрахунках.

Міжнародна (регіональна) валюта — міжнародна або регіональна грошова розрахункова одиниця, платіжний та резервний засіб. Наприклад, СДР (SDR — Special Drawing Right або СПЗ — спеціальні права запозичення), які є міжнародним платіжним засобом, що використовується МВФ для безготівкових міжнародних розрахунків шляхом записів на спеціальних рахунках, і розрахунковою одиницею МВФ; євро — регіональна міжнародна розрахункова одиниця, яка була введена у 1999 р. в межах Європейської валютної системи і є розрахунковою одиницею країн ЄС.

По відношенню до валютних запасів країни розрізняють **резервну валюту**. Під резервною валютою розуміють іноземну валюту, в котрій центральні банки інших держав нагромаджують і зберігають резерви для міжнародних розрахунків по зовнішньоторгівельних операціях та іноземних інвестиціях.

По відношенню до курсів інших валют розрізняють **сильну** (тверду) та **слабку** (м'яку) валюти. Тверда валюта характеризується стабільним валютним курсом.

За режимом використання розрізняють валюту: вільно конвертовану (це валюта країн, які повністю відмінними валютні обмеження та обмінюють їх на всі інші валюти), частково конвертовану (це валюти країн, що зберігають валютні обмеження певного кола валютних операцій), неконвертовану (це валюти країн, які повністю зберігають валютні обмеження по всіх операціях як для нерезидентів, так і резидентів).

За матеріально-речовою формою валюта буває готівковою і без готівковою.

За принципом побудови — «кошикового» типу і звичайною.

Валюти, як правило, обмінюються не просто одна до одної, а в певному співвідношенні, що визначається їх відносною вартістю, котра називається обмінним курсом валют.

«Обмінний валютний курс» — це:

- кількість одиниць однієї валюти, яка необхідна для придбання одиниці іншої валюти;
- ринкові ціни однієї валюти, виражені в іншій валюті;
- сукупність цін валют, взаємопов'язаних тристороннім арбітражем.

Змістом валютної операції є обмін валюти однієї країни на валюту іншої. Кожна національна валюта має певну ціну, котра виражається в грошових одиницях іншої країни. Ця ціна валюти називається валютним курсом. Ціни валют щоденно публікуються. Ціни на вільно конвертовану валюту визначаються на міжнародному валютному ринку, виходячи з

попиту та пропозиції на неї, а в країнах з частково конвертованою валютою ціну національної валюти встановлює центральний банк. Таким чином, валютний, або обмінний, курс має кількісну визначеність, котра являє собою співвідношення кількості обмінюваних валют.

Визначення курсу валют називається котируванням. Існує два методи котирування іноземної валюти до національної: пряме і непряме (зворотне). При прямому котируванні курс одиниці іноземної валюти виражається в національній валюті (1 дол. = 5,0 грн). При непрямому котируванні курс одиниці національної валюти виражається в іноземній валюті (1 грн = 0,20 дол.):

$$\text{Непряме котирування} = \frac{1}{\text{пряме}}.$$

Зазвичай валютний курс розглядається як ціна іноземної валюти в національній валюті. Курс валют устанавлюється до четвертого знака після коми десяткового дробу.

При котируванні валют устанавлюється базова валюта та валюта котирування. Базова валюта — це валюта, відносно якої котируються інші валюти, тобто валюта, з якою порівнюють дану грошову одиницю. Валюта котирування — це валюта, яка котирується до базової, тобто валюта, курс якої визначають. Наприклад, 1 дол. = 5,121 грн. Ліва частина котирування — це базова валюта (долар), права частина — валюта котирування (гривня). Курси валют встановлюються до базової валюти, тобто яка кількість валюти котирування відповідає одиниці базової валюти. Як правило, усі валюти (за винятком англійського фунта стерлінга та кошика валют) порівнюється з долларом США. Використання долара як базової валюти відображає роль американської валюти як загальновизнаної розрахункової одиниці.

Аналізуючи динаміку валютних курсів, враховують метод котирування. Оскільки валютний курс — це ціна грошей, то його зміни означають подорожчання або знецінення грошей. Національна валюта дорожчає, коли валютний курс, визначений методом прямого котирування, знижується: був 5,4010 грн за 1 дол. США, став 5,1210 за 1 дол. США, при цьому купівельна спроможність гривні зростає з 0,1851 дол. за 1 грн (1:5,4010) до 0,1953 дол. за 1 грн (1:5,1210), і знецінюється при зростанні валютного курсу.

Розрахункові види валютних курсів Для оцінювання темпів економічного розвитку використовують декілька розрахункових видів валютних курсів.

1. Номінальний валютний курс. Це — курс між двома валютами, тобто відносна ціна двох валют (пропозиція їх обміну однієї на іншу). Наприклад, номінальний валютний курс долара до фунта дорівнює 2,00 дол./ 1 фунт.

Визначення номінального валютного курсу збігається із загальним визначенням самого валютного курсу і встановлюється на валютному ринку. Він використовується у валютних контрактах і є найпростішим і базовим визначенням валютного курсу. Однак для довгострокового прогнозування він не зручний, оскільки вартість іноземних і національних валют змінюється одноразово із зміною загального рівня цін країни.

2. Реальний валютний курс. Це — номінальний валютний курс, скоригований на відносний рівень цін у своїй країні і в тій країні, до валюти якої котирується національна валюта. Реальний валютний курс є порівнянням купівельної спроможності двох валют.

Для його розрахунку використовують формулу:

$$S_r = S_n \frac{P^1}{P}, \quad (5.1)$$

де S_r — реальний валютний курс;

S_n — номінальний валютний курс;

P^1 — індекс цін зарубіжної країни;

P — індекс цін своєї країни.

Реальний валютний курс являє собою співвідношення споживацького кошика за рубежом, переведеного з іноземної валюти в національну за допомогою номінального валютного курсу (номінальний валютний курс, помножений на індекс цін зарубіжної країни) і ціни споживацького кошика тих самих товарів у своїй країні.

Індекс реального валютного курсу показує його зміну з поправкою на темп інфляції в обох країнах. Якщо темп інфляції у своїй країні вищий від зарубіжного, то реальний валютний курс буде вищим від номінального.

Наприклад, номінальний валютний курс гривні по відношенню до долара впав з 5,4 до 5,6 грн/дол. Ціни в США за цей самий період зросли на 0,4 %, в Україні на 8 %. Внаслідок цього реальний валютний курс становив:

$$5,6 \times \frac{100,4}{108} = 5,21 \text{ грн / дол.},$$

тобто зріс.

3. Номінальний ефективний валютний курс. Його розраховують як співвідношення між національною валютою і валютами інших країн, зважено у відповідно до частки цих країн у валютних операціях даної країни. Він виражається формулою:

$$S_n^e = \sum_i (P_n^s \times W_i), \quad (5.2)$$

де S_n^e — номінальний ефективний валютний курс;

\sum_i — знак суми показників по i країнам;

i — країна — торговельний партнер;

$P_n^s = \frac{S_{n_1}}{S_{n_0}}$ — індекс номінального валютного курсу поточного року

(S_{n_1}) порівняно з базовим роком (S_{n_0}) кожної країни — торговельного партнера;

$W_i = \frac{X_i + IM_i}{X_{total} + IM_{total}}$ — частка кожної країни в торговельному обігу

даної країни з країнами, що є головними торговельними партнерами.

Номінальний валютний курс показує усереднену динаміку руху курсу національної валюти по відношенню до декількох валют, а також відображає зміну рівнів цін у кожній з країн.

4. Реальний ефективний валютний курс. Це номінальний ефективний валютний курс, скоригований на зміну рівня цін або інших показників витрат виробництва, який показує динаміку реального валютного курсу даної країни до валют країн — основних торговельних партнерів.

Він виражається формулою

$$S_r^e = \sum_i (P_r^s \times W_i), \quad (5.3)$$

де S_r^e — реальний ефективний валютний курс;

$P_r^s = \frac{S_{r_1}}{S_{r_0}}$ — індекс реального валютного курсу поточного року

порівняно з базовим роком кожної країни — торговельного партнера.

Індекс S_r^e вважається головним показником, який характеризує узагальнену динаміку курсів основних валют і на його основі прогнозуються тенденції їх розвитку.

Якщо S_r^e національної валюти підвищується, то експорт стає дорожчим, його розміри скорочуються, а імпорт дешевшає і розміри його зростають, тобто конкурентні позиції країни на світовому ринку погіршуються. Отже, S_r^e є показником, що характеризує конкурентоспроможність країни на світовому ринку.

Крос-курс та тристоронній арбітраж

Кожна валюта має не один валютний курс, а стільки, скільки існує валют. Обмінні курси валют, маючи різне числове вираження, взаємопов'язані і становлять сукупність цін, взаємопов'язаних тристороннім арбітра-

жем. Арбітраж — це операція обміну двох валют через третю з метою отримання прибутку, використовуючи різницю між обмінним курсом і крос-курсом. Він називається тристороннім, оскільки до нього залучені три валюти.

Крос-курсом називається курс обміну двох валют (А і В) через третю валюту (С). Визначення крос-курсу відбувається шляхом конвертації валюти «А» спочатку у валюту «С», а потім — валюти «С» у валюту «В»:

$$(A/C) \times (C/B) = A/B. \quad (5.4)$$

Дії арбітражерів створюють додаткову пропозицію одних валют і додатковий попит на інші валюти. Конкуренція між арбітражерами призводить до того, що прибуток від арбітража настільки малий, що практично обмінний курс і крос-курси рівні. Водночас тристоронній арбітраж створює механізм, котрий зрівнює попит і пропозицію на валюту на всіх валютних ринках. Внаслідок цього експорт завжди підвищує вартість валюти країни при вимірі її у валютах інших країн, а імпорт — знижує вартість валюти незалежно від того, в яку країну йде експорт і з якої країни надходить імпорт.

Крос-курси валют є вторинним показником їх розраховують через основні курси валют відносно долара. Існують три способи розрахунку крос-курсів з урахуванням того, чи є котирування валют до долара прямим чи непрямим [25].

1-й спосіб. Розрахунок крос-курсу для валют із прямим котируванням до долара США (долар є базою котирування для обох валют). Для розрахунку крос-курсу слід розділити курс валюти, що виступає в крос-курсі валютою котирування, на курс валюти, що в крос-курсі слугує базою котирування. Наприклад, потрібно знайти крос-курс канадського долара і японської єни (CAD/JPV). Котирування канадського долара до долара США (USD/CAD) дорівнює 1,5658, а канадського долара до єни (USD/JPV) — 107,34. Крос-курс CAD/JPV буде:

$$\frac{107,34}{1,5658} = 68,52.$$

2-й спосіб. Розрахунок крос-курсу для валют із прямим та непрямим котируванням до долара США, де долар є базою котирування для однієї з валют. Для розрахунку крос-курсу слід помножити доларові курси цих валют.

Наприклад, потрібно знайти крос-курс фунта стерлінгів до української гривні (GBP/UAN). Курс GBP/USD=1,5890 (непряме котирування), курс USD/UAN=5,4250 (пряме котирування). Крос-курс GBP/UAN=1,5890×5,4250=8,6203.

3-й спосіб. Розрахунок крос-курсу для валют із непрямим котируванням до долара США, де долар є валютою котирування для обох

валют. Для розрахунку крос-курсу необхідно поділити курс базової валюти на курс валюти котирування. Наприклад, потрібно визначити крос-курс фунта стерлінгів до австралійського долара (GBP/AUD). Курс GBP/USD=1,5820, курс AUD/USD=0,7596.

$$\text{Крос-курс GBP/AUD} = \frac{1,5820}{0,7596} = 2,0827.$$

Найчастіше розраховують такі крос-курси: фунт стерлінгів до японської єни, євро до японської єни, євро до швейцарського франка. Ринок крос-курсів в Україні представлений усього кількома валютами: фунт стерлінгів до гривні, російський рубль до гривні, євро до гривні. Визначення крос-курсів інших валют не здійснюється, тому що торговельні контракти в основному укладаються в доларах США.

Види валютних курсів залежно від ступеня гнучкості

У міжнародній практиці використовують такі основні режими валютних курсів: фіксовані, плаваючі (гнучкі), компромісні.

Режим фіксованих валютних курсів — це система, за якої валютний курс фіксується, а його зміни під впливом коливання попиту і пропозиції усуваються проведенням державою стабілізаційних заходів. Класичною формою фіксованих курсів є валютна система «золотого стандарту», коли кожна країна встановлює золотий зміст своєї грошової одиниці. Валютні курси при цьому представляють фіксоване співвідношення золотого змісту валют.

Фіксований валютний курс може фіксуватися різними способами:

- 1) фіксація курсу національної валюти (до курсу найбільш значущих валют міжнародних розрахунків);
- 2) використання валюти інших країн законний платіжний засіб;
- 3) фіксація курсу національної валюти до валют інших країн — головних торговельних партнерів;
- 4) фіксація курсу національної валюти до колективних валютних одиниць, наприклад, до СДР.

До переваг фіксованих валютних курсів слід віднести те, що коли курс стабільний, то він забезпечує компаніям надійну основу для планування та ціноутворення; обмежує внутрішню грошово-кредитну політику; позитивно впливає на недостатньо розвинуті фінансові ринки і фінансові інструменти.

Недоліки фіксованих валютних курсів:

- якщо йому не довіряють, то він може піддатися спекулятивним діям, які в подальшому можуть зумовити відмову в ін фіксованого курсу;
- не існує надійного способу визначити, чи є вибраний курс оптимальним та стабільним;

- фіксований курс передбачає, щоб центральний банк був готовий до проведення валютних інтервенцій з метою його підтримки.

У країнах з ринковою економікою і високим рівнем доходу, як правило, діють ринкові (плаваючі) валютні курси.

Гнучкі або вільно плаваючі валютні курси — режим, за якого курси обміну валют визначаються безперешкодною грою попиту і пропозиції. Ринок валют урівноважується за допомогою цінового, тобто курсового механізму.

Перевагою ринкових валютних курсів є те, що вони внаслідок вільного коливання попиту на валюту і її пропозиції автоматично коригуються таким чином, що в кінцевому підсумку усуваються незбалансовані платежі; у спекулянтів немає можливості отримувати прибуток за рахунок центрального банку; у центральному банку немає потреби здійснювати валютні інтервенції. До недоліків можна віднести те, що ринки не завжди працюють з ідеальною ефективністю і тому існує ризик, що валютний курс перебуватиме протягом тривалого часу на неумовленому економічними прогнозами рівні; невизначеність майбутнього валютного курсу може створити труднощі для компанії у сфері планування та ціноутворення; свобода проведення незалежної внутрішньої грошово-кредитної політики може бути порушена (наприклад, якщо уряд не має засобів протидіяти зниженню валютного курсу, він може приводити інфляційну, бюджетну та грошово-кредитну політику).

Компромісні валютні курси — це режим, за яким поєднуються елементи фіксування і вільного плавання валютних курсів, а регулювання валютного ринку лише частково здійснюється рухом самих валютних курсів. Це може бути:

- підтримування фіксованого курсу шляхом незначних змін в економіці, а у випадку їх недостатності — шляхом девальвації валюти і встановлення нового офіційного фіксованого курсу;
- регульоване плавання валют, коли офіційні органи змінюють валютний курс поступово, поки не буде досягнуто нового паритету. Це може бути: а) «ковзне прив'язування» — щоденна девальвація національної валюти на заздалегідь заплановану й оголошену величину; б) «повзуче прив'язування» — зниження валютного курсу зі заздалегідь оголошеною періодичністю на значну величину; в) «брудне плавання» — щоденна девальвація на заздалегідь не оголошену величину. Разом з цим уряд вживає заходів щодо пристосування економіки до нової ситуації.

Вибір режиму валютних курсів залежить від того, яку мету переслідує економічна політика. В ситуації, коли основною метою ставиться досягнення повної зайнятості, а інфляції особливого значення не надається, перевага може бути віддана плаваючим валютним курсам. Коли ж ставиться за мету уникнути інфляції, переважними є фіксовані валютні

курси. По суті, проблема порівняльних переваг ФВК і ПВК значною мірою зводиться до проблеми оптимального поєднання безробіття та інфляції.

Вибір тієї чи іншої валютної політики визначається ступенем залежності національної економіки від процесів, що відбуваються у світовому господарстві. Якщо країна великою мірою піддається загрозі внутрішньої нестабільності і менше залежить від зовнішньої, то для неї, як правило, кращими є фіксовані валютні курси. У випадку, коли економіка країни значною мірою залежить від світового ринку, а внутрішня економічна ситуація і національна макроекономічна політика відносно стабільні, то кращими є плаваючі валютні курси.

У плаваючих валютних курсах більше зацікавлені країни з дефіцитом платіжного балансу і країни, котрі віддають перевагу незалежності в проведенні грошово-кредитної і бюджетної політики.

Гнучкі валютні курси рекомендуються країнам, котрі спеціалізуються на експорті вузького набору продуктів, попит на які залежить від економічного становища імпортуєчих країн.

Попит та пропозиція на іноземну валюту

Попит на іноземну валюту виникає внаслідок необхідності купівлі товарів і послуг за рубезем. Попит на валюту будь-якої країни на валютному ринку свідчить саме про те, що існує попит іноземців на товари і послуги цієї країни. Величина попиту на валюту залежить від ціни на пропонований товар. Зі зниженням ціни на товар дедалі більше покупців забажають і зможуть його купити.

Покупцям, які бажають придбати іноземний товар, буде потрібна валюта країни—продавця товару в обмін на національну валюту за ціну, що склалася на ринку, тобто за обмінним курсом. Попит на валюту продавця товару залежатиме від ціни валюти (валютного курсу). Пропозиція валюти з боку країни-продавця виникає внаслідок необхідності купівлі товарів (тобто попиту на товар) у країні—покупця її товарів.

У ринковій економіці ціна валюти коливається під впливом попиту і пропозиції. Якщо обмінний курс надто високий, пропозиція валюти перевищить попит на неї, і ціна валюти знизиться. Якщо ж ціна надто мала, попит на валюту перевищить пропозицію, і курс підвищиться. Внаслідок таких коливань складається ціна рівноваги валюти, або ринкова ціна. Ринкова ціна — це обмінний курс, за якого пропозиція валюти на валютному ринку дорівнює попиту на неї.

Залежність цін від зміни валютного курсу

Розуміння суті валютних курсів і видів їх котирування дозволяє порівнювати експортну ціну товару з ціною внутрішнього ринку і тим самим з'ясувати, наскільки вигідний продаж того чи іншого товару чи послуги на певному іноземному ринку.

Зниження ціни національної валюти знижує ціни національних товарів, які виражені в іноземній валюті (товари для іноземців здешевлюються). Це сприяє зростанню експорту, який стає більше конкурентоспроможним. Одночасно ціни на іноземні товари, що виражені в національній валюті, підвищуються, і імпорт їх скорочується. Підвищення курсу національної валюти удорожчує національні товари, ціни на які виражаються в іноземній валюті (товари для іноземців удорожчуються). Їх експорт знижується і стає менше конкурентоспроможним. Одночасно ціни на іноземні товари, які виражаються в національній валюті, знижуються, і імпорт їх зростає.

Чинники, що впливають на валютний курс Довгостроковими фундаментальними, що визначають рух валютних курсів, є процеси, які відбуваються у сфері національного виробництва й обігу. Це, насамперед, порівняльна (по відношенню до світового рівня) продуктивність праці, і, відповідно, витрати виробництва, довгострокові темпи зростання ВВП, місце й роль країни у світовій торгівлі і вивезенні капіталу. Відносно швидше зростання продуктивності праці в окремій країні (відносно підвищення продуктивності праці) в довгостроковому плані приводить до підвищення відносної купівельної спроможності національних грошей по відношенню до товарів і відповідно до зростання валютного курсу цієї країни. Ця обставина дає можливість прогнозувати довгостроковий розвиток валютних курсів.

Чим більші витрати виробництва і ціни в країні (нижча продуктивність праці) порівняно зі світовими, тим більше зростає імпорт порівняно з експортом, що призводить до знецінення національної валюти, і навпаки. Цей чинник отримав назву «паритет купівельної спроможності» (ПКС) валют. На світових ринках валюти зіставляються за інтернаціональною вартістю певної кількості товарів і послуг, які представляються тією чи іншою грошовою одиницею. В ході міжнародних і світогосподарських відносин встановлюється таке співвідношення обох валют, за якого певна сума грошей може бути обмінена на однаковий за складом і обсягом «ринковим кошиком» товарів і послуг в обох країнах. Це й буде паритет купівельної спроможності валют, тобто такий рівень обмінного курсу двох валют, котрий урівнює купівельну спроможність кожної з них за інших рівних обставин.

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

У сфері обігу до чинників, які визначають довгочасні тенденції руху валютного курсу, належить інфляція, її темпи порівняно з темпами знецінення провідних валют. Вищі темпи національної інфляції, за рівних інших умов, призводять до зниження валютного курсу певної країни стосовно до країн, що мають відносно невисокі темпи знецінення грошей. У випадку інфляції зміна валютного курсу чисто номінальна, на відміну від реальної зміни продуктивності праці. Якщо в першому випадку впливати на валютний курс в бік його підвищення можна за допомогою монетарної політики (скорочення емісії грошей, підвищення ставки позичкового відсотка тощо), то в другому — засобами, спрямованими на підвищення продуктивності праці до рівня, що забезпечує конкурентоспроможність на світовому ринку.

Одним з чинників, що визначають рух валютних курсів, є відносний рівень реальних відсоткових ставок, тобто номінальних відсоткових ставок з поправкою на величину інфляції.

Відносний рівень реальних відсоткових ставок регулює потоки капіталів між країнами. Збільшення відсоткових ставок робить країну привабливою для вкладання фінансових коштів, внаслідок чого збільшується пропозиція іноземної валюти і попит на національну валюту. Низькі відсоткові ставки обмежують або викликають відплив капіталу, внаслідок чого збільшується попит на іноземну валюту. Відповідно поводить себе і валютний курс. У першому випадку він має тенденцію до підвищення, в другому — до зниження. Таким чином, сильніша інфляція, ніжчі реальні відсоткові ставки призводять до знецінення валюти.

Впливає на валютний курс і стан платіжного балансу країни. Як правило, пасив балансу погіршує становище на світовому ринку тієї чи іншої валюти, оскільки при цьому попит на іноземну валюту перевищує її пропозицію, актив — поліпшує, оскільки пропозиція іноземної валюти перевищує попит на неї.

Короткострокові коливання валютних курсів залежать від психологічного чинника — ринкового «очікування» учасників валютного ринку (міркування банкірів, ділерів про перспективи динаміки курсу тієї чи іншої валюти, валютні інтервенції тощо), який породжує різного роду спекуляції на валютних ринках, у тому числі спекулятивний рух капіталів. Очікування подальшого зниження (підвищення) валютного курсу породжує прагнення звільнитися (скупити) від даної валюти, що призводить до ще більшого зниження (підвищення) валютного курсу.

Валютна інтервенція, тобто втручання центральних банків і казначейств у валютні операції, проводиться як з метою підвищення, так і з метою зниження курсу валюти своєї країни або іноземної валюти. Якщо ставиться мета підвищення курсу національної валюти, банки і казначейства вдаються до масового продажу іноземної валюти і купівлі національної. Якщо ж країна зацікавлена у зниженні курсу своєї валюти, то

відбувається зворотне — масове скуповування іноземної і продаж національної валюти. Валютна інтервенція може лише тимчасово вплинути на рух валютних курсів. Ступінь її ефективності залежить від обсягу коштів спеціально створених валютних фондів.

Зниження курсу національної валюти сприяє викидному експорту товарів. Однак валютний демпінг приносить додатковий прибуток лише тоді, коли зовнішнє знецінення валюти, тобто зниження її валютного курсу, випереджає внутрішнє знецінення, тобто падіння купівельної сили грошей в даній країні. Лише в цьому випадку, продаючи товар за попередньою ціною (або нижчою) в іноземній валюті, експортер обмінює цю валюту на більшу кількість своєї національної валюти внаслідок падіння курсу останньої. Це дозволяє йому купити на внутрішньому ринку більше устаткування, сировини, робочої сили для розширення виробництва.

Прогнозування валютного курсу

Одним з напрямів валютної політики є прогнозування валютного курсу, яке здійснюють банки, фірми, ТНК. Метою прогнозування є поліпшення страхування валютних ризиків і підвищення ефективності рішень в галузі міжнародного фінансового менеджменту.

Передбачення про тенденції змін валютних курсів можна будувати, насамперед, на підставі ПКС, що пов'язує ціни в національній валюті з валютними курсами (ПКС — це рівність купівельної спроможності різних валют при незмінному рівні цін у кожній країні).

Існують теорії абсолютного та відносного паритету купівельної спроможності. В теорії абсолютного паритету купівельної спроможності стверджується, що обмінний курс між валютами двох країн дорівнює відношенню рівнів цін у цих країнах:

$$R_{d/f} = \frac{P_d}{P_f}, \quad (5.5)$$

де $R_{d/f}$ — валютний курс;

P_d — рівень внутрішніх цін (ціна споживчого кошика у своїй країні);

P_f — рівень цін за кордоном (ціна споживчого кошика в іноземній країні).

Теорія відносного паритету купівельної спроможності стверджує, що зміна обмінного курсу між валютами двох країн пропорційна відносній зміні рівнів цін у цих країнах, тобто враховується інфляція:

$$R_{d/f}^1 = R_{d/f}^0 \times \frac{P_d^1 / P_d^0}{P_f^1 / P_f^0}, \quad (5.6)$$

де $R_{d/f}^0$ та $R_{d/f}^1$ — валютний курс у базовому та поточному році;

P_d^0 та P_d^1 — рівень внутрішніх цін у базовому та поточному році;

P_f^0 та P_f^1 — рівень цін за кордоном у базовому та поточному році.

Іншим способом визначення валютного курсу на основі теорії відносного паритету купівельної спроможності є зіставлення різниці темпів інфляції в середині країни (i_d) та за кордоном (i_f) зі зміною курсу національної валюти:

$$i_d - i_f = \frac{R^1 - R^0}{R^0}. \quad (5.7)$$

Очікувані зміни валютного курсу під впливом зміни відсоткових ставок залежать від тих сил, котрі впливають на самі відсоткові ставки. Насамперед це стосується інфляції.

Докладно зв'язок між відсотковими ставками та інфляцією довів американський економіст Ірвінг Фішер.

Згідно з його теорією, зростання рівня інфляції веде до пропорційного зростання рівня відсоткових ставок і навпаки. Цю закономірність називають ефектом Фішера.

Ефект Фішера встановлює співвідношення між номінальною відсотковою ставкою (p), реальною ставкою відсотка (P) і темпом інфляції (i) в країні:

$$(1 + p) = (1 + P) \cdot (1 + i). \quad (5.8)$$

Для двох і більше країн використовується генералізований ефект Фішера: різниця темпів інфляції між двома країнами дорівнює різниці в них відсоткових ставок, тобто

$$i_d - i_f = p_d - p_f \quad (5.9)$$

Перехід від відсоткових ставок до валютних курсів пояснює «міжнародний ефект Фішера, котрий показує, що очікувана відсоткова зміна обмінного курсу є функцією різних відсоткових ставок у двох країнах.

Міжнародний ефект Фішера виражає таке рівняння:

$$\frac{R^1}{R^0} = \frac{1 + p_d}{1 + p_f}, \quad (5.10)$$

де p_d — відсоткова ставка по національній валюті;

p_f — відсоткова ставка по іноземній валюті;

$\frac{R^1}{R^0}$ — відсоткова зміна спотового валютного курсу.

Теорія Фішера демонструє прямий зв'язок між номінальною відсотковою ставкою, темпом інфляції та валютним курсом (див. формули 5.7; 5.9) [9, с. 27, 53, с. 113]:

$$p_d - p_f = i_d - i_f = \frac{R^1 - R^0}{R^0}. \quad (5.11)$$

Вищий темп інфляції всередині країни, ніж за кордоном, примушує місцеві банки встановлювати вищі відсоткові ставки порівняно з іноземними, тому що в них закладено інфляційне очікування. Це веде до знецінення національної валюти.

Слід розуміти, що зростання відсоткової ставки може привести як до зростання валютного курсу, так і до його зниження. Це залежить від причини зростання відсоткової ставки.

Як відомо, номінальна відсоткова ставка дорівнює сумі реальної відсоткової ставки та очікуваного темпу інфляції ($p = P + i$).

З наведеної формули виходить, що на рівень номінальної відсоткової ставки може впливати як зміна темпу інфляції, так і зміна реальної відсоткової ставки. Курс національної валюти буде зростати або знижуватися залежно від того, яка складова формули (P чи i) впливає на зміну номінальної відсоткової ставки. Якщо на зростання номінальної відсоткової ставки впливає зростання реальної відсоткової ставки, то це веде до зростання курсу національної валюти, а якщо впливає темп інфляції, то це буде причиною падіння курсу національної валюти.

Різниця відсоткових ставок є важливим чинником при визначенні строкових (форвардних) валютних курсів. Форвардні ставки в основному визначаються різницею відсоткових ставок. Так, якби обмінний курс валют між США і Японією залишався постійним, а відсоткові ставки в США були значно вищими, ніж у Японії, інвестори завжди вкладали б свої капітали в США. Форвардний курс у цьому випадку може повністю нейтралізувати різницю відсоткових ставок в США і Японії. Іншими словами, якщо відсоткові ставки в США вищі, ніж у Японії, форвардний курс долара США буде нижчим, ніж японської єни, на різницю у відсоткових ставках. При цьому доход у доларах від інвестицій в США зрівняється з доходом у доларах від інвестицій у єнах, скоригованим за форвардною операцією.

Прогнозуванню валютного курсу сприяє аналіз платіжного балансу. Платіжний баланс країни дає характеристику діяльності, пов'язаної з операціями виплат грошових коштів та їх отримання. Операції отримання — це такі операції, котрі пов'язані з отриманням коштів резидентами даної країни, а операції виплат — це ті операції, котрі приводять до виплати грошових коштів резидентами.

Отримання грошових коштів пов'язане з експортом товарів і послуг, отриманням доходу від інвестицій за кордоном і припливом капіталу (придбання зарубіжними компаніями внутрішніх активів країни). Ці операції становлять джерела іноземної валюти. Виплати грошових коштів пов'язані з імпортом товарів і послуг, відпливом капіталу (придбання резидентами зарубіжних активів). Ці операції є способами використання іноземної валюти.

Прогнозування змін обмінних курсів на основі платіжного балансу ґрунтується на прогнозуванні змін надходження і витрачання резервів іноземної валюти, виявлення розбіжності між передбачуваними доходами і витратами.

Міжнародна торгівля впливає на валютні курси через співвідношення імпорту й експорту. Імпорт товарів і послуг породжує пропозицію валюти цієї країни, а експорт з країни призводить до попиту на валюту цієї країни на ринку валютних обмінів.

Збільшення імпорту призводить до зниження курсу валюти, зменшення імпорту — до його зростання.

Прогнозування змін обмінного курсу може ґрунтуватися на будь-яких чинниках, котрі впливають на підвищення або зниження імпорту в країну: фазі ділового циклу, податках, тарифах, імпортних квотах, регулюванні урядом тощо.

Оскільки експорт товарів і послуг призводить до попиту на валюту країни-експортера, збільшення експорту призводить до збільшення вартості її валюти, зниження експорту викликає зниження обмінного курсу.

Усі чинники, котрі впливають на обсяг експорту, можуть бути використані для прогнозування змін валютного курсу.

Такі показники платіжного балансу, як торговельний баланс (нетто — співвідношення експорту й імпорту країни), баланс розрахунків за поточними операціями впливають на тенденції руху валютного курсу. Наприклад, дефіцит торговельного або поточного балансу є відображенням того, що країна витрачає грошей за кордоном більше, ніж отримує, відбувається збільшення закупівлі товарів і послуг в іноземній валюті і дедалі більше учасників валютного ринку віддають перевагу тому, щоб мати (або витратити) іноземну валюту, а потреба в національній валюті падає. Валютний ринок враховує цю ситуацію, і відбувається падіння курсу національної валюти.

Ключовими чинниками, що впливають на зміни валютних курсів, є також чинник довіри до надійності валюти, спред — величина, на котру ринковий курс перевищує курс офіційний — між офіційним і ринковим курсами та ряд технічних чинників, таких, як публікація національних статистичних даних, сезонна потреба у валюті, деяке зміцнення валюти після її тривалого послаблення, і навпаки.

5.2. Валютні відносини та платіжний баланс

Сутність валютних відносин та валютної політики

При міжнародних розрахунках по світогосподарському товарообігу та кредиту, прямих іноземних інвестиціях та інших міжнародних зв'язках виникає необхідність обміну грошей однієї країни на гроші іншої країни. На цьому ґрунті виникають валютні

відносини, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між агентами (суб'єктами) світового господарства.

Валютні відносини — це невід'ємний елемент сучасних ринкових зв'язків, а відтак вони регулюються такими чинниками як максимізація прибутку і конкуренція (попит і пропозиція).

Отже, місце валютних відносин у системі світогосподарських зв'язків визначається тим, що вони опосередковують відносини світової торгівлі і міжнародного кредиту, інтернаціональний рух капіталів, впливаючи, з одного боку, на ці відносини, а з іншого — знаходячись під їх впливом. Якщо говорити про кінцеві причини процесів, що відбуваються у валютній сфері (насамперед, рух валютних курсів), то вони визначаються процесами, що відбуваються в сфері виробництва, розвиваються під впливом змін співвідношення економічних сил між окремими країнами або групами країн.

Важливим інструментом розширення світогосподарських зв'язків є валютна політика, тобто сукупність економічних, правових та організаційних заходів та форм, які використовують державні, центральні банківські та фінансові установи, міжнародні валютно-кредитні організації у сфері валютних відносин.

Валютна політика з юридичної точки зору визначається валютним законодавством, яке включає сукупність правових норм щодо регулювання порядку здійснення операцій з валютними цінностями в країні та за її межами, а також валютними угодами між державами з валютних проблем (двосторонніми та багатосторонніми).

Основним елементом валютної політики є валютне регулювання. Система валютного регулювання — це регламентація режиму здійснення валютних операцій, міжнародних розрахунків, визначення загальних принципів валютного регулювання, повноважень державних органів і функцій банків та інших кредитно-фінансових установ в регулювання валютних операцій, прав і обов'язків суб'єктів валютних відносин, порядок здійснення валютного контролю, відповідальність за порушення валютного законодавства.

Валютне регулювання здійснюється на міждержавному, регіональному та національному рівнях.

Валютна політика залежно від її цілей і форм поділяється на поточну та довгострокову [20].

Поточна валютна політика — це сукупність заходів, спрямованих на щоденне, оперативне регулювання валютного курсу, валютних операцій, діяльності валютного ринку, у тому числі за допомогою дисконтної та дивізної політики, зокрема валютної інтервенції, валютних обмежень, валютного субсидування та диверсифікації валютних резервів. Метою поточної валютної політики є забезпечення нормального функціонування міжнародних та національних механізмів світової валютної системи, підтримка рівноваги платіжних балансів.

Валютна дисконтна (облікова) політика являє собою систему економічних, правових та організаційних заходів щодо використання облікової ставки відсотка для регулювання руху інвестицій та балансування платіжних зобов'язань, орієнтованого регулювання валютного курсу.

Валютна девізна політика — це система регулювання валютного курсу через придбання та продаж державними органами іноземної валюти за допомогою валютної інтервенції та валютних обмежень.

Довгострокова (структурна) валютна політика передбачає довгострокові заходи структурного характеру щодо послідовної зміни валютного механізму. Вона включає міждержавні переговори та угоди, насамперед у межах МВФ та на регіональному рівні, а також валютні реформи, які включають заходи, спрямовані на зміну ключових елементів валютної системи, таких, як порядок міжнародних розрахунків, режим валютних курсів та паритетів, використання золота та резервних валют, міжнародних платіжних засобів, функціональних завдань міжнародних та регіональних валютно-кредитних та банківських організацій.

Міжнародні розрахунки Основною формою валютних відносин є міжнародні розрахунки, які проводяться з міжнародних операцій (комерційних і некомерційних платежів) і відображаються в узагальненому вигляді в платіжних балансах усіх країн світу. Міжнародні розрахунки — це:

а) **комерційні платежі** за грошовими вимогами і зобов'язаннями, що виникають між підприємствами, банками, установами й окремими особами різних країн, пов'язані зі світовою торгівлею, міжнародним кредитом і прямими зарубіжними інвестиціями;

б) **некомерційні платежі**, пов'язані з перевезенням пасажирів, страхуванням, туризмом, переказом грошей за кордон тощо.

На стан платіжних розрахунків комплексно впливають численні чинники:

- економічні та політичні відносини між країнами;
- становище країни на товарних і грошових ринках;
- ступінь використання та ефективність державних заходів щодо зовнішньоекономічного регулювання;
- міжнародні торговельні правила та звичаї;
- регулювання міждержавних товарних потоків, послуг і капіталів;
- відмінності в темпах інфляції в різних країнах;
- стан платіжного балансу;
- банківська практика;
- умови зовнішньоторговельних контрактів та кредитних угод;
- конвертованість валют тощо.

Особливості міжнародних розрахунків полягають у такому:

1. Імпортери та експортери, їх банки вступають до певних відособлених від зовнішньоекономічного контракту відносин, пов'язаних з пересилкою, обробленням товаророзпорядчих і платіжних документів, із здійсненням платежу. Обсяг зобов'язань і розподіл відповідальності між ними залежать від конкретної форми розрахунків.

2. Міжнародні розрахунки регулюються національними нормативними та законодавчими актами, міжнародними банківськими правилами та звичаями.

3. Міжнародні розрахунки є об'єктом уніфікації. Це зумовлено процесом інтернаціоналізації господарських зв'язків, універсалізацією банківських операцій. Наприклад, уніфікація вексельного законодавства, Уніфіковані правила для документарних акредитиву та інкасо, Правила щодо контрактних гарантій тощо.

4. Міжнародні розрахунки мають, як правило, документарний характер, тобто здійснюються проти фінансових і комерційних документів.

5. Міжнародні розрахунки здійснюються в різних валютах, а відтак, по-перше, на їх ефективність впливає динаміка валютних курсів; по-друге, нормальне функціонування міжнародних товарно-грошових відносин можливе лише за умови вільного обміну національної валюти на валюту інших країн. Іншими словами, найбільш ефективна участь тієї чи іншої країни в міжнародних торговельних розрахунках можлива лише на основі конвертованої валюти. У сучасній практиці розрахунки між банками різних країн з боргових вимог і зобов'язань здійснюються в основному у ВКВ. У країнах з частково конвертованою валютою держава використовує валютні обмеження, що безпосередньо впливає на зовнішньоторговельні розрахунки.

Міжнародні розрахунки бувають двосторонніми, коли вони здійснюються між двома країнами, або багатосторонніми, коли суми, виручені від реалізації товарів в одній країні, використовуються для платежів третім країнам.

Переважає частина міжнародних розрахунків здійснюється в порядку безготівкових розрахунків, через банки різних країн, котрі підтримують взаємні кореспондентські зв'язки, тобто відкривають один одному рахунки, зберігають на них грошові кошти у відповідній валюті і виконують платіжні та інші доручення на засадах взаємності.

Платежі готівкою з міжнародних розрахунків виконуються в основному під час подорожей за кордон делегацій, туристів або приватних осіб, котрі обмінюють у банках валюту своєї країни на відповідну іноземну валюту.

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

Особливістю платежів з міжнародних розрахунків є необхідність обміну, тобто продажу-купівлі одних валют на інші, незалежно від того, в якій валюті і в якій формі виконується платіж. Валютний курс, за яким відбувається продаж-купівля валют, відіграє істотну роль у міжнародних розрахунках: від його рівня багато в чому залежать результати господарської діяльності міжнародних фірм.

Провідну роль у міжнародних розрахунках відіграють великі банки. Міра їхнього впливу в міжнародних розрахунках залежить від:

- масштабів зовнішньоекономічних зв'язків країни базування;
- застосування національної валюти країни базування;
- спеціалізації, фінансового стану, ділової репутації;
- мережі банків-кореспондентів.

Для здійснення розрахунків банки використовують свої закордонні відділення та кореспондентські відносини з іноземними банками. Кореспондентські відносини з іноземними банками супроводжуються відкриттям рахунків «лоро» (рахунків іноземних банків у даному банку) і «ностро» (рахунків даного банку в іноземних банках). Кореспондентські відносини визначають порядок розрахунків, розмір комісії, методи поповнення витрачених коштів.

Для своєчасного та раціонального здійснення міжнародних розрахунків банки зазвичай підтримують необхідні валютні позиції в різних валютах відповідно до структури та термінам наступних платежів.

Щоб отримати вищий прибуток, банки прагнуть підтримувати на рахунках «ностро» мінімальні залишки. Вони віддають перевагу розміщуванню валютних активів на світовому фінансовому ринку в тому числі на євrorинку.

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

Акредитив — це розрахунковий або грошовий документ, який являє собою доручення однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар або сплатити пред'явникові акредитива певну суму грошей. Акредитив завіряє експортера, що банк оплатить перевезену продукцію. Він також завіряє імпортера, що оплата неекспортера не буде виконана без перевірки того, що вся документація відповідає строкам і умовам акредитива.

Інкасо — це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням свого клієнта отримує на підставі розрахункових документів, грошових коштів, що належать клієнту, від підприємств, організацій, установ за відвантажені на їхню адресу товарно-матеріальні цінності або надані послуги і зараховує ці кошти на його рахунок у банку.

Платіжний баланс та його структура

Узагальнене оцінювання економічного стану країни, ефективності її світогосподарських зв'язків здійснюється на підставі платіжного балансу. Функціонально платіжний баланс відіграє роль макроекономічної моделі, яка систематично відображає економічні операції, здійснені між національною економікою та економіками інших країн світу. Така модель складається з метою розроблення та запровадження обґрунтованої курсової та зовнішньоекономічної політики країни, аналізу і прогнозу стану товарного та фінансового ринків, двосторонніх та багатосторонніх зіставлень, наукових досліджень тощо. На підставі фактичних даних про стан платіжного балансу міжнародними фінансовими установами, зокрема МВФ, приймаються рішення про надання конкретним країнам фінансової допомоги для стабілізації платіжного балансу та подолання його дефіциту.

За формою складання платіжний баланс — це статистичний звіт, у якому наведені систематизовані сумарні дані про зовнішньоекономічні операції резидентів даної країни з резидентами інших країн (нерезидентами) за певний період.

Платіжний баланс ґрунтується на принципах бухгалтерського обліку: кожна економічна операція має подвійний запис — за кредитом однієї статті та дебетом іншої. Статті кредиту — плюсові статті (+) — відображають операції «експортного типу», за якими країна отримує, «заробляє» іноземну валюту. Статті дебету — мінусові статті (–) — відображають операції «імпортного типу», за котрими іноземна валюта витрачається. Кредит показує приплив іноземної валюти, тобто її пропозицію, дебет — витрачання іноземної валюти, тобто попит на неї.

Основні компоненти платіжного балансу групуються за двома рахунками: рахунком поточних операцій і рахунком операцій з капіталом і фінансовими інструментами.

Статті рахунка поточних операцій

Рахунок поточних операцій включає всі операції з реальними цінностями, які відбуваються між резидентами та нерезидентами, а також операції, пов'язані з безоплатними наданням або одержанням цінностей, які призначені для поточного використання. У структурі поточного рахунка виділяються чотири основних компоненти: товари, послуги, доходи та поточні трансферти.

Статті рахунка операцій з капіталом і фінансовими інструментами

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

Рахунок операцій з капіталом відображає капітальні трансферти і придбання / продаж нематеріальних нефінансових активів.

У фінансовому рахунку відображаються всі операції, в результаті яких відбувається перехід прав власності на зовнішні фінансові активи та вимоги країни, тобто виникнення та погашення фінансових зобов'язань між резидентами та нерезидентами.

Фінансовий рахунок поділяється на дві класифікаційні групи, що охоплюють операції з фінансовими активами (активи) та операції з фінансовими зобов'язаннями (пасиви). Обидві групи поділяються на три функціональні категорії: прямі, портфельні та інші інвестиції. До складу активів належить також така категорія, як резервні активи, які включають зовнішні активи країни, що знаходяться під контролем органів грошово-кредитного регулювання та в будь-який час можуть бути використані для прямого фінансування дефіциту платіжного балансу або для здійснення інтервенцій на валютному ринку з метою підтримки курсу національної валюти.

Резервні активи включають:

- монетарне золото;
- спеціальні права запозичення (СДР);
- резервну позицію в МВФ;
- валютні активи;
- інші вимоги.

Валютні резерви визначають масштаби платоспроможності даної країни.

У платіжному балансі у зведеному вигляді представлені чинники, що сприяють збільшенню попиту на іноземну валюту (статті колонки «дебет»: імпорт товарів і послуг, витрати туристів, допомога й позики іноземним державам) і збільшують пропозицію іноземної валюти (статті колонки «кредит»: експорт товарів і послуг, позики, що надаються країні, тощо). Відтак аналіз платіжного балансу дозволяє робити висновок про доходи, отримувані країною від інших країн, і платежі іншим країнам, про пропозиції і попит на ту чи іншу валюту, про суб'єкти міжнародних відносин, в руках яких акумулюються валюти, про тих, хто хоче продати, і тих, хто хоче купити валюту. Платіжний баланс говорить про стан офіційних резервів іноземної валюти, про позиції національної валюти і спроможності країни платити за своїми зобов'язаннями. В кінцевому підсумку в платіжному балансі відображається стан національної економіки та її місце в системі світогосподарських зв'язків. Така інформація необхідна для вибору варіанта формування грошової, податкової й валютної політики, адекватної соціально-економічним і політичним умовам даної країни. Необхідна вона і міжнародному фінансовому менеджменту при виробленні фінансової політики в рамках фірми для з'ясування позиції тієї чи іншої валюти на світовому ринку,

тенденції руху валютних курсів. Відтак фінансовий менеджер повинен вміти читати й аналізувати платіжний баланс.

На платіжний баланс країни впливають чотири економічні сили: темп інфляції, реальний рівень зростання ВВП, відсоткові ставки, валютний курс «спот».

Порівняльне підвищення рівня цін в країні позначається на конкурентоспроможності її товарів і послуг. Товари і послуги, які виробляються всередині країни, виявляються дорогими для покупців зарубіжжя. Внаслідок цього скорочується експорт. Водночас збільшується імпорт через підвищення рівня цін на вітчизняні товари. Це означає зменшення припливу і збільшення відпливу валюти.

Високі темпи ВВП також призводять до збільшення імпорту товарів і послуг. Це пояснюється тим, що високі темпи зростання ВВП означають підвищення рівня доходів всередині країни, частина яких витратиметься на імпорт.

Рівні відсоткових ставок впливають на рух капіталу. Підвищення відсоткових ставок може потягти за собою приплив капіталів, зниження — відплив.

В умовах плаваючих валютних курсів високий поточний курс «спот» іноземної валюти перешкоджає проведенню імпорتنих операцій і сприяє проведенню експортних. Низький валютний курс сприяє імпорту і перешкоджає експорту.

Балансування статей платіжного балансу

Рахунок поточних операцій і рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами, за винятком короткострокового капіталу і резервних активів, разом становлять базисний баланс, а операції з резервними активами — баланс офіційних розрахунків.

Платіжний баланс завжди перебуває в рівновазі. Однак при аналізі платіжного балансу використовуються такі терміни, як «активний (надлишковий)» або «пасивний (дефіцитний)» платіжний баланс. Ці терміни відносяться не до всього платіжного балансу, а до його складових. Активним платіжний баланс є у випадку зростання валютних запасів центрального банку. Це відбувається при перевищенні надходжень над платежами, які відображаються в рахунку поточних операцій і рахунку операцій з капіталом. Пасивний (дефіцитний) платіжний баланс є в тому разі, коли рахунок поточних операцій і рахунок операцій з капіталом разом мають дефіцит.

Для того щоб платіжний баланс країни знаходився в стані рівноваги, повинні виконуватись три умови:

- 1) основна умова балансу — це нульове сальдо, тобто рівність дебетової і кредитової сторін балансу;
- 2) повна зайнятість у країні;

3) відсутність серйозних обмежень щодо міжнародних операцій.

«Торговельний баланс» як головна частина поточного платіжного балансу показує різницю між платежами з експорту й імпорту товарів. Якщо експорт перевищує імпорт, то створюється «позитивне сальдо» торговельного балансу. Якщо імпорт перевищує експорт, то виникає зовнішньоторговельний дефіцит або «від'ємне сальдо» торговельного балансу. В цілому за балансом поточних операцій дефіцит означає, що імпортні операції по першій частині платіжного балансу створили попит на іноземну валюту більший, ніж експортні операції забезпечили її пропозицію.

Друга частина платіжного балансу — «Рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами» — також показує співвідношення попиту на іноземну валюту і її пропозицію. Приплив капіталів збільшує надходження іноземної валюти, відплив — зменшення іноземної валюти.

Баланс з поточних операцій і баланс операцій з капіталом взаємопов'язані. Дефіцит платіжного балансу з поточних операцій покривається в основному за рахунок припливу капіталів. І навпаки, при активі поточного платіжного балансу надлишкові кошти використовуються для купівлі нерухомості або акцій, облігацій в інших країнах.

Загальний баланс з поточних операцій і руху капіталів балансується або за рахунок офіційних резервів конвертованої іноземної валюти центральних банків, або позик у іноземних урядів та МВФ. Якщо платежі країни (дебетні операції) не покриваються надходженнями іноземної валюти (кредитні операції), то покриття дефіциту платіжного балансу здійснюється за рахунок офіційних резервів. Сума покриття дефіциту за рахунок резервів показує скорочення валютних запасів країни. Відображається вона в платіжному балансі в статті «Резервні активи» на стороні кредиту, оскільки це пропозиція іноземної валюти, тобто операція експортного типу. Величина активного сальдо платіжного балансу відображається в статті «Резервні активи» на стороні дебету і показує розміри збільшення офіційних резервів. Таким чином, зростання офіційних резервів на стороні дебету показує величину активного сальдо платіжного балансу. Величина офіційних резервів на стороні кредиту показує масштаби дефіциту платіжного балансу, зменшення офіційних резервів.

В економічній теорії визначено п'ять можливих досягнень рівноваги платіжного балансу:

1. Фінансування загального платіжного дефіциту без зміни валютного курсу.
2. Жорсткий валютний контроль.
3. Плаваючі валютні курси.
4. Постійно фіксовані валютні курси.
5. Компроміс валютних курсів (3 і 4).

Кожний варіант являє собою спосіб вирішення валютних проблем як реакцію на дефіцит платіжного балансу і падіння курсу національної валюти.

Перший варіант передбачає умови, за яких країна має можливість фінансувати дефіцит свого, платіжного балансу, залишаючи валютний курс незмінним, за рахунок валютних резервів і грошових зобов'язань по відношенню до інших країн. Такими умовами є: а) дефіцит платіжного балансу має тимчасовий характер; б) країна має достатні валютні резерви; в) стійкість валютного курсу в довгостроковому плані, без істотних корекцій загальноекономічної політики для його підтримки. Якщо цих умов немає, то підтримка валютного курсу за допомогою тимчасових фінансових заходів малоефективна і дорого коштує.

Другий варіант — жорсткий валютний контроль — передбачає обмеження імпорту товарів і послуг, вивозу капіталу за кордон, закордонного туризму і т. ін.

Вважається, що застосування першого варіанта досить обмежене, другого — практично неприйнятне, оскільки економічні і соціальні витрати жорсткого валютного контролю надто великі. Відтак реальними звичайно розглядаються три варіанти: фіксовані валютні курси, гнучкі, або плаваючі, валютні курси та компромісні валютні курси.

Отже, можливі три варіанта відновлення рівноваги платіжного балансу:

- у країні може діяти механізм постійно фіксованих (твердих) валютних курсів;
- можна допустити вільне плавання валютних курсів, без втручання держави;
- можна прийняти компромісне рішення: а) при політиці фіксованих курсів час від часу проводити значні девальвації або ревальвації чи б) проводити політику керованого плавання.

Конвертованість національної валюти

Конвертованість, або оборотність, національної грошової одиниці — це можливість для учасників зовнішньоекономічних угод легально обмінювати її на іноземні валюти і зворотно, без прямого втручання держави в процес обміну.

Ступінь конвертованості обернено пропорційний обсягу і жорсткості валютних обмежень, що практикуються в країні.

Під валютними обмеженнями слід розуміти будь-які дії офіційних інстанцій, які безпосередньо призводять до звуження можливостей, збільшення витрат або до появи невиправданих зволікань у здійсненні валютного обміну і платежів згідно з міжнародними угодами. До головних принципів валютних обмежень відносяться:

- централізація валютних операцій у центральному та уповноважених банках;
- ліцензування валютних операцій;
- повне або часткове блокування валютних рахунків;
- обмеженість оборотності валют.

Ступінь конвертованості валюти залежить від сфери валютних обмежень: по поточним операціям платіжного балансу або по операціям з капіталом.

Конвертованість за поточними операціями — це відсутність обмежень за міжнародними операціями, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, переказами доходів та трансфертів. За поточними операціями платіжного балансу використовують такі форми валютних обмежень: блокування виручки іноземних експортерів від продажу товарів в даній країні, обмеження їх можливостей розпорядження цими коштами; обов'язковий продаж валютної виручки експортерів повністю або частково центральному та уповноваженим банкам; обмежений продаж іноземної валюти імпортерам; обмеження на форвардні покупки іноземної валюти імпортерами; заборона продажу товарів за кордоном на національну валюту; заборона оплати імпорту деяких товарів іноземною валютою; регулювання строків платежів з експорту та імпорту тощо.

Конвертованість за операціями з капіталом — це відсутність обмежень за міжнародними операціями, які пов'язані з рухом прямих та портфельних інвестицій, капітальних грантів. При пасивному платіжному балансі використовуються валютні обмеження, які обмежують вивезення капіталу і стимулюють надходження капіталів з метою підтримки курсу валюти. Це — лімітування вивезення національної та іноземної валюти, золота, цінних паперів, надання кредитів, контроль за діяльністю кредитного та фінансового ринків; обмеження участі національних банків щодо надання міжнародних позик в іноземній валюті; примусове вилучення іноземних цінних паперів, які належать резидентам, і їх продаж за валюту; повне або часткове припинення погашення зовнішньої заборгованості чи дозвіл її оплати національною валютою без права переказу за кордон тощо.

При активному платіжному балансі з метою стримання притоку капіталів у країну та підвищення курсу національної валюти використовують депонування на безвідсотковому рахунку в центральному банку нових закордонних зобов'язань банків; заборона на інвестиції нерезидентів та продажу національних цінних паперів іноземцям; обов'язкова конверсія позик в іноземній валюті в національному центральному банку; заборона щодо виплати відсотків за строковими внесками іноземців у національній валюті; введення від'ємної відсоткової ставки за внесками нерезидентів у національній валюті (відсотки платить вкладник банку або банк, який зацікавлений у залученні внесків в

іноземній валюті, та виплачує державній валютній установі); обмеження на ввезення валюти в країну; обмеження щодо форвардної продажі національної валюти іноземцям.

Оборотність національної грошової одиниці забезпечує країні довгострокові вигоди від участі в багатосторонній світовій системі торгівлі й інвестицій, а саме:

- вільний вибір виробниками і споживачами найбільш вигідних ринків збуту і закупівлі всередині країни та за кордоном у кожний даний момент;
- розширення можливостей залучати іноземні інвестиції і здійснювати інвестиції за кордон;
- стимулюючий вплив іноземної конкуренції на ефективність, гнучкість і пристосованість підприємств до зміни умов;
- підтягування національного виробництва до міжнародних стандартів щодо цін, витрат і якості;
- можливість здійснення міжнародних розрахунків у національних грошах;
- на рівні народного господарства в цілому — спеціалізацію з урахуванням відносних переваг, оптимальне й економічне витрачання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

Конвертованість валюти, з точки зору відношення до валюти резидентів та нерезидентів, поділяється на внутрішню та зовнішню. При внутрішній конвертованості резиденти мають право купувати та здійснювати операції всередині країни з валютою, банківськими депозитами, які деноміновані в іноземній валюті. Внутрішня конвертованість охоплює поточні та капітальні операції. Вона притаманна усім розвинутим країнам, тобто іноземна валюта є засобом платежу, якщо на це згодні продавець та покупець. При зовнішній конвертованості резиденти мають право здійснювати операції з іноземною валютою з нерезидентами.

5.3. Еволюція світової валютної системи

Конкретною формою організації валютних відносин є світова валютна система (СВС). Вона являє собою сукупність способів, інструментів та органів (інститутів), за допомогою яких здійснюються грошові розрахунки в рамках світового господарства. СВС включає: світові гроші (колективні валютні одиниці), систему пристосування окремих валют однієї до одної (валютні курси), валютні ринки, міждержавні регіональні та наддержавні органи, що займаються регулюванням валютно-фінансових зв'язків і відносин.

Еволюція світової валютної системи визначається розвитком та потребами як національної так і світової економіки, змінами, що

відбуваються у світовому господарстві, періодичним виникненням валютних криз.

Розвиток світової валютної системи пройшов ряд етапів, кожний з яких займав відносно тривалий історичний період часу. Різниця між тією чи іншою світовою валютною системою полягала насамперед у тому, який актив вважався резервним, за допомогою якого досягалася рівновага платіжного балансу (у різні періоди це були золото, долар, який обертався у золото за фіксованим курсом, інша валюта, яка виконувала роль міжнародного платіжного засобу) [9, с. 27–36; 25; 26, с. 68–77; 33, с. 171–218; 37, с. 220–271; 51].

Золотий та золотодевізний стандарт Першою світовою валютною системою була Паризька валютна система. Вона була юридично оформлена міжнародною угодою на конференції в Парижі в 1867 р., яка визнавала золото єдиною формою світових грошей.

Основою валютної системи виступав золотомонетний (золотий) стандарт. Відповідно до золотого вмісту валют устанавлювались і їхні золоті паритети (співвідношення грошових одиниць різних країн за їхнім золотим вмістом). Тобто за системою «золотого стандарту» всі національні валюти мали фіксований золотий вміст.

Золотомонетний стандарт ґрунтувався на безпосередньому зв'язку із золотом. За цією системою:

- валюти вільно конвертувались у золото;
- злитки золота мали можливість вільно обмінюватися на монети;
- золото вільно експортувалося, імпортувалося та продавалося на міжнародних ринках, тобто ринки золота та валютні ринки були взаємозалежними;
- всі країни підтримували жорстке співвідношення між своїми запасами золота і кількістю грошей в обігу.

Друга світова валютна система юридично була оформлена в 1922 р. міждержавною умовою Генуезької міжнародної економічної конференції. В її основу було покладено золотодевізний стандарт, що ґрунтувався на золоті та провідних валютах, які конвертувалися в золото. До головних принципів функціонування Генуезької валютної системи належали такі:

- основою системи виступали золото та девізи (іноземні валюти). На золотодевізному стандарті ґрунтувалися грошові системи 30 країн. Міжнародними платіжно-резервними засобами почали використовуватися національні кредитні гроші. Але в міжвоєнний період статус резервної валюти не був офіційно закріплений за жодною валютою;
- золоті паритети були збережені. Конверсія валют у золото почала здійснюватися не лише безпосередньо, а й опосередковано, через іноземні валюти;

- діяв режим плаваючих валютних курсів;
- валютне регулювання здійснювалось у формі міжнародних конференцій, нарад.

Відносна валютна стабілізація в світі спостерігалася з 1922 р. по 1928 р., але вона була підірвана світовою економічною кризою 1929–1933 рр. У результаті кризи зазнав краху золотодевізний стандарт. Курс низки валют знизився на 50–84 %, зросло накопичення приватними особами золота, припинилися зовнішні платежі, утворилася маса «гарячих» грошей, що стихійно переміщувалися від однієї країни до іншої в пошуках одержання спекулятивного надприбутку.

Це призвело до валютної війни, в якій використовувалась валютна інтервенція, валютний демпінг, валютні обмеження, валютні блоки.

У 1937 р. світову валютну систему сколихнула нова економічна криза, відбулася масова девальвація валют. Напередодні Другої світової війни не залишилося жодної стабільної валюти.

Бреттон-Вудська валютна система Розроблення нової, ефективнішої міжнародної валютної системи розпочалася в квітні 1943 р. На міжнародній конференції в Бреттон-Вудсі в 1944 р. провідні країни Заходу узгодили основні принципи Бреттон-Вудської валютної системи. Засновується міжнародна організація — Міжнародний валютний фонд (МВФ), — «зобов'язанням» якої є забезпечення нормального функціонування системи і дотримання принципів, закріплених загальною угодою.

Основні принципи організації валютних відносин згідно з Бреттон-Вудською системою такі:

1. Бреттон-Вудська система ґрунтувалася на золотовалютному стандарті, котрий означав, що деякі валюти в міжнародних розрахунках розглядаються як еквіваленти золота і можуть функціонувати як резерви.

2. Один з основних принципів полягав у фіксованих паритетах, погоджених у рамках МВФ, на основі яких порівнювались і обмінювались валюти.

Щоб забезпечити відповідність реального курсу своєї валюти оголошеному паритету, кожна країна могла:

- або гарантувати конвертованість своєї валюти в золото за офіційним паритетом (цей варіант обрали США, встановивши в 1945 р. такий паритет: 35 дол. за 1 унцію золота);
- або підтримати на ринках курс своєї валюти по відношенню до решти в межах коливань $\pm 1\%$ її паритету (вибрали решта країн).

Курси валют відхилялись від своїх паритетів несуттєво, оскільки вони знаходилися під державним і міждержавним впливом. МВФ контролював механізм міжнародних розрахунків, вдаючись до валютних інтервенцій, в основному в доларах США. При фундаментальних

порушеннях рівноваги, за згодою з МВФ, проводились девальвації і ревальвації валют розвинутих країн.

3. Конвертованість валют, свобода і багатосторонність платежів за поточними операціями.

Бреттон-Вудський режим діяв протягом майже 30 років.

Однак у міру зростання світової економіки, посилення конкурентної боротьби, наростання інфляції, різкого збільшення обсягу фінансових операцій, не пов'язаних з конкретними зовнішньоторговельними угодами, а також у зв'язку з кризою ключової валюти системи — долара США, Бреттон-Вудська валютна система дедалі менше задовольняла потреби міжнародної торгівлі і руху капіталу.

Ямайська валютна система Перехід від золотовалютного стандарту до нової системи валютних відносин зайняв декілька років.

У березні 1973 р. були введені плаваючі валютні курси. З 1974 р. всі провідні валюти (долар, фунт стерлінгів, німецька марка, єна, французький франк) вже вільно плавали по відношенню один до одного. В тому ж році «Спеціальні права запозичення» — «кошик СДР» став новим еталоном цінності валют. В 1976 р. МВФ ухвалив рішення відмовитись від фіксації офіційної ціни золота, припинивши операції з ним у рамках МВФ, надавши право національним валютним органам розпоряджатися власним золотом на свій розсуд. І нарешті в 1978 р. в статуті МВФ була закріплена відмова від фіксованих паритетів і офіційно введена в дію Ямайська валютна система.

Основна відмінність Ямайської валютної системи від Бреттон-Вудської:

1. Змінився носій світових грошей. Якщо Бреттон-Вудська система використовувала в якості кінцевого засобу розрахунку золото і резервні валюти, то нова валютна система спирається на СДР — колективну валюту МВФ. Ця валюта стала елементом в структурі міжнародної ліквідності.

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

3. Наявність замкнених валютних блоків, котрі, з одного боку, є учасниками світової валютної системи, а з іншого — всередині них існують особливі відносини між країнами-учасницями. Найбільш характерним прикладом є Європейська валютна система (ЄВС) — породження ЄЕС.

4. В Ямайській валютній системі права МВФ по нагляду за валютними курсами розширені. МВФ виробив основні принципи, котрих повинні дотримуватись країни-члени МВФ при проведенні курсової політики, з тим, щоб міжнародна валютна система в цілому функціонувала ефективно.

Суть цих принципів зводиться до такого:

- валютний курс повинен бути економічно обґрунтований. Країнам слід уникати маніпулювання валютним курсом, щоб не

допустити необхідного регулювання платіжного балансу або отримання несправедливих конкурентних переваг;

- потрібно здійснювати інтервенцію, щоб згладжувати значні хаотичні короткострокові курсові коливання;
- при проведенні інтервенції враховувати інтереси інших країн.

Були розроблені також основні критерії для визначення, чи виконує країна ці принципи.

На країни-члени МВФ покладалися зобов'язання: при виборі нового валютного режиму інформувати МВФ; співпраця країн-членів з МВФ та між собою у розв'язанні валютних проблем; національна економічна політика країн-членів повинна сприяти стабілізації валютних курсів.

Ямайською системою передбачалося скасування золота як офіційного міжнародного розрахункового засобу та міри вартості. Була скасована офіційна ціна золота й почалась його демонетизація тобто позбавлення долота функції грошей. Золото могло бути національним резервним засобом, але всі розрахунки між МВФ і національними валютними установами здійснювалися лише в СДР.

Теоретично основою Ямайської системи був проголошений принцип регулювання валютних курсів ринковими силами (попит і пропозиція). Однак у режимі чистого плавання (тобто під впливом лише ринкових сил) валютні курси вже не могли функціонувати, оскільки інтеграційні процеси призвели до тісного переплетення національних відтворюваних процесів, до дедалі більшого підпорядкування національних економік закономірностям світового господарства, до залежності від процесів, що відбуваються у світовій економіці, в тому числі і у валютній сфері. За цих умов стало неможливим створення оптимальної основи для розвитку міжнародної торгівлі без координації валютної політики. За допомогою «чистого» плавання не вдавалося досягти і рівноваги платіжних балансів. Не призвели плаваючі валютні курси і до автономності внутрішньої економічної політики. Навпаки, вільно плаваючі валютні курси посилили взаємозв'язок між валютними курсами і внутрішньоекономічними процесами. Відтак у реальній практиці Ямайська валютна система функціонує як система керованих плаваючих курсів (з тенденцією до посилення у валютній політиці окремих країн елементів «управління»)¹. Центральні емісійні банки здійснюють інтервенції з метою надання валютним курсам сприятливого для національних інтересів рівня шляхом:

- 1) купівлі або продажу на зовнішніх ринках як іноземної, так і власної валюти;
- 2) обмеження або заборони купівлі або продажу певних валют, прямого контролю над приватними зовнішніми переказами, введення від'ємних відсоткових ставок щодо іноземних вкладів тощо.

¹ Розрізняють три види керованого плавання: «повзуча прив'язка», «ковзна (змінна) прив'язка», «брудне плавання».

Семінар № 5. Особливості функціонування сучасної валютної системи

Мета й завдання заняття: визначити базовий механізм світової валютної системи, що обслуговує міжнародну економіку, насамперед валюту та валютні курси; платіжний баланс (він показує кількісну картину участі країни в міжнародній економіці); еволюцію сучасної світової валютної системи.

План

1. Валюта та валютний курс у механізмі обслуговування сучасної міжнародної економіки.
2. Платіжний баланс як інструмент теорії валютних курсів та як відображення участі країни у світовій економіці.
3. Еволюція сучасної валютної системи .

Ключові поняття

Валюта: національна, іноземна, резервна, міжнародна; валютний курс: розрахунковий, крос-курс, тристоронній арбітраж, фіксований, плаваючий та компромісний; паритет купівельної спроможності валют; міжнародний ефект Фішера; валютні відносини, валютна політика, міжнародні розрахунки, платіжний баланс, конвертованість валюти. Світова валютна система, система «золотого стандарту», Паризька валютна система, Генуезька валютна система, Бреттон-Вудська валютна система, Ямайська валютна система, Європейська валютна система.

Проблемно-пошукові запитання

1. Для чого використовуються розрахункові валютні курси?
2. Якими є критерії вибору режимів валютних курсів?
3. У чому полягає механізм прогнозування валютного курсу?
4. Яка основна мета укладання платіжного балансу?
5. Які методи визначання оптимального рівня офіційних резервів?
6. Які основні інструменти валютної політики?
7. Яка сучасна класифікація валютних режимів МВФ?
8. Які причини краху системи «золотого стандарту» та Бреттон-Вудської валютної системи?
9. Які сучасні особливості та наслідки курсових коливань світових валют?
10. Яка роль євро в міжнародній валютно-фінансовій системі?
11. Які найтипівіші ознаки міжнародної валюти?
12. Як визначається вартість СДР?

Теми доповідей і рефератів

1. Міжнародний ефект Фішера.
2. Історія розвитку світової валютної системи.
3. Європейська валютна система: стан та перспективи розвитку.
4. Теорія паритету купівельної спроможності та її значення.
5. Концепція економічної рівноваги платіжного балансу.
6. Валютна політика України: реалії та перспективи.
7. Міжнародний стандарт платіжного балансу.
8. Платіжний баланс України: характеристика сучасного стану.

Література: 8; 9; 11; 25; 26; 29; 33; 37; 38; 51; 53; 58; 65; 67.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 6

МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІДКРИТОЇ ЕКОНОМІКИ: СВІТОВА ФІНАНСОВА СИСТЕМА

- світова фінансова система: міжнародні фінансові потоки, світовий фінансовий ринок, розвиток світової фінансової системи;
- світові фінансові центри: особливості головних фінансових центрів, офшорні зони, антиофшорне регулювання.

У шостому модулі розглядаються місце та роль фінансової системи в механізмі функціонування сучасних світогосподарських зв'язків, з'ясовуються базові складові цієї системи, визначаються фінансові потоки, фінансовий ринок, фінансові та офшорні центри.

Тема 6. Світова фінансова система

6.1. Характеристика світової фінансової системи

Міжнародні фінансові потоки У світовому господарстві постійно відбувається переливання грошового капіталу з однієї країни до іншої, що створює світові фінансові потоки.

Міжнародні фінансові потоки являють собою сукупність фінансових операцій, об'єктом яких є грошовий капітал.

Ці потоки обслуговують міжнародну торгівлю товарами, послугами і перерозподіл капіталів між країнами.

Основні канали руху фінансових потоків:

- валютно-кредитне і розрахункове обслуговування купівлі-продажу товарів і послуг;
- зарубіжні інвестиції в основний і оборотний капітал (ПП);
- операції з цінними паперами та різними фінансовими інструментами;
- валютні операції;
- допомога країнам, що розвиваються, і внески держави в міжнародні організації.

Обсяг та напрями фінансових потоків залежать від різних чинників. До них належать:

- 1) стан світової економіки. Економічні спади в промислово розвинутих країнах, як правило, спричинюють спади у темпах зростання обсягів світової торгівлі і навпаки. Так, економічний розвиток країн світу у останні роки, особливо країн, що розвиваються, призвів до щорічного зростання світового ВВП, обсягів світової торгівлі;
- 2) зниження торговельних бар'єрів;
- 3) різні темпи економічного розвитку країн (синхронність чи асинхронність в економіках провідних країн);

4) структурна перебудова економіки тієї чи іншої країни. Так, серед структурних змін в економіці країн, що розвиваються, найбільш значимим зрушенням у 2002–2005 рр. було зниження ролі сільського господарства як джерела доходу та зростання зайнятості. У країнах, що розвиваються, Східної Азії та Тихоокеанського регіону частка сільського господарства у ВВП знизилася, в той час як частка промисловості та послуг зростає. Однак на частку послуг у цих країнах припадає менше ніж 40 % ВВП, а в розвинутих державах цього регіону цей показник становить 65 %. Знижується також кількість зайнятих у сільському господарстві: у країнах Південної Азії вона зменшилася із 40 % у 1982 р. до 27 % у 2004 р.; у країнах Латинської Америки та Карибського басейну — з 14,4 до 10,6 % відповідно. У країнах Центральної та Східної Європи з перехідною економікою структурні зрушення стосуються втрати промисловістю домінуючої ролі в економіці. Ця ніша була швидко зайнята послугами [20];

5) диференційований розрив темпів інфляції та рівня відсоткових ставок. Так, згідно з оцінкою експертів Всесвітнього банку, збільшення відсоткових ставок США за довгостроковими кредитами на 200 відсоткових пунктів може призвести до зниження темпів приросту світового ВВП в короткостроковій та довгостроковій перспективі майже на 0,5 % за рік. Зростання відсоткових ставок значно збільшить вартість обслуговування зовнішнього боргу країн, що розвиваються. Зростання відтоку капіталу з цих країн може призвести до різкого знецінення їхніх національних валют. Для підтримки стабільності ситуації уряди повинні будуть скоротити імпорт, споживання, інвестиції, внаслідок чого темпи їхнього економічного зростання знизяться [20];

6) випереджаюче зростання міжнародного руху капіталу порівняно з міжнародною торгівлею. Це відбивається на розмірах міжнародних фінансових ринків;

7) перехід промислово розвинутих країн від трудоємного до наукоємного виробництва;

8) зростання диверсифікації діяльності ТНК, в тому числі міжнародного інвестування в спільні підприємства. Спільні підприємства знижують необхідність відправлення продукції з однієї країни до іншої. Це знижує обсяги міжнародної торгівлі, але збільшує міжнародні інвестиції. Крім того, ТНК здійснюють масштабне перенесення за рубіж низькотехнологічних виробництв;

9) зростання дефіцитів платіжних балансів унаслідок незбалансованості міжнародних розрахунків.

Міжнародні фінансові потоки спрямовуються в ті сфери та регіони світу, де на них відчувається найбільший попит та є можливість отримати найбільший прибуток.

Рух фінансових потоків (у грошовій формі, у вигляді різного роду фінансово-кредитних інструментів) здійснюється через банки, спеціалізовані

фінансово-кредитні установи, фондові біржі, які формують світовий фінансовий ринок.

Фінансові потоки досягають величезних розмірів. За деякими оцінками, щоденні операції на світових фінансових ринках у 50 разів перевищують операції світової торгівлі.

Світовий фінансовий ринок

Світовий фінансовий ринок традиційно поділяється на міжнародні валютні ринки, міжнародні ринки боргових зобов'язань, міжнародні ринки цінних паперів, кожний з яких включає євроринок (ринки євродепозитів, єврокредитів, євроакцій, єврооблігацій, євровекселів та ін.) [25, с.17; 26, с. 53].

Спрощена структура світового фінансового ринку наведена на рис. 6.1.

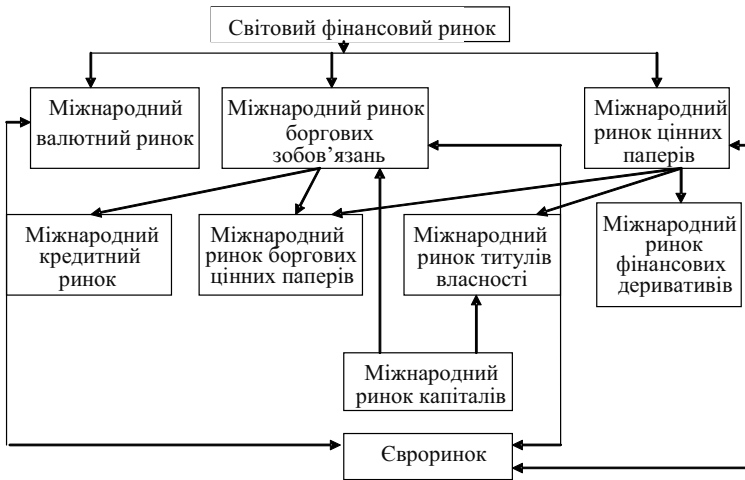


Рис. 6.1. Структура та взаємозв'язок складових світового фінансового ринку

Структура світового фінансового ринку дуже складна і між його складовими не завжди можна провести чітку межу. Так, міжнародний ринок облігацій за одними критеріями є елементом міжнародного ринку цінних паперів, а за другими — міжнародного ринку боргових зобов'язань; міжнародний ринок титулів власності водночас є елементом міжнародного ринку цінних паперів та міжнародного ринку капіталів.

Призначення фінансових ринків полягає в тому, щоб забезпечити ефективний розподіл наявного обсягу вільного капіталу між кінцевими споживачами (інвесторами). Фінансові ринки і є саме тим механізмом, який для укладення угод зводить тих, хто пропонує гроші, з тими, хто їх шукає. Для збільшення ефективності розподілу вільних грошових коштів існують фінансові інститути — посередники між кредиторами і кінцевими

позичальниками. Вони (інститути) на професійній основі пропонують послуги щодо поєднання попиту і пропозиції на капітал фірмам, громадянам, урядам і функціонують у певному правовому і податковому просторі. Слід звернути увагу на те, що під фінансовими інститутами, у вузькому значенні слова, розуміють фінансові організації, а в широкому — нормативний порядок, систему проведення валютно-фінансових операцій цими організаціями.

Сучасний світовий фінансовий ринок характеризується:

- значним обсягом фінансових ресурсів та операцій, які здійснюються цілодобово, у більшості своїй уніфіковані і до яких залучаються суб'єкти з високим рейтингом;
- скасуванням обмежень на фінансові потоки через національні кордони, таких, як контроль капіталів та обмеження обігу іноземних валют. Наприклад, країни ОЕСР лібералізували майже всі види руху капіталу, включаючи короткострокові операції, здійснювані підприємствами та фізичними особами відповідно до «Кодексу про лібералізацію руху капіталу», що діє на території країн — членів ОЕСР;
- високим рівнем використання інформаційних технологій, які зменшують вартість трансакцій між країнами;
- застосуванням різноманітних фінансових інструментів.

Основні тенденції, що спостерігаються на світовому фінансовому ринку, характеризуються такими особливостями:

1. Створення валютних блоків навколо провідних валют світу.

Валютний блок — це угруповання країн на основі валютно-економічного домінування держав, що очолюють цей блок, шляхом прикріплення до їхньої валюти валют країн-учасниць блоку.

На створення валютних блоків впливають чинники:

- торговельні (країна, що очолює блок, виступає головним торговельним партнером інших країн, які його утворюють);
- фінансові (більшість країн-членів блоку є боржниками або країни, яка очолює блок, або третіх країн, або мають взаємну заборгованість);
- економічні (країна, що очолює блок, найбільш індустріально розвинута);
- політичні, які склалися історично і міцно зв'язували країни-учасниці валютного блоку.

Із запровадженням євро в 1999 р. виник валютний блок євро. Нині в єдиній європейській валютній простір намагаються увійти країни, які не змогли цього зробити на момент запровадження євро: країни Центральної та Східної Європи.

Доларовий валютний блок було створено в 1933 р. До нього ввійшли економічно залежні від США країни Латинської Америки та Канади. Нині деякі країни цього блоку (Еквадор, Панама) відмовляються від національної валюти і визнають долар США законним платіжним засобом.

Однак країни Європи і США не зацікавлені в розширенні сфери обігу своїх валют і тому стримують інтеграційні порівняння країн з відносно слабкими валютами, нестабільними банківською, фінансовою системами, недостатньо розвинутими фінансовими та фондовими ринками.

У Південно-Східній Азії може виникнути новий валютний блок або шляхом об'єднання навколо японської єни, або шляхом об'єднання декількох валют і створення «азіатського євро».

2. Змінюється структура фінансових інструментів ринку на користь інструментів реального сектора — корпоративних цінних паперів та їхніх похідних. Валюта як інструмент фінансового ринку втрачає самостійне значення. Так, протягом 1990–2005 рр. щоденний обіг операцій на світовому валютному ринку зріс у 2,3 разу (з 880 млрд до 2000 млрд дол.), на ринку облігацій — у 5 разів (зі 190 млрд до 950 млрд дол.) [<http://www.mabico.ru>].

Спостерігається швидке зростання сектора корпоративних цінних паперів.

3. Фондові ринки є головним структуроутворювальним чинником фінансового сектора. Банківський сектор поступається роллю механізму перерозподілу фінансових коштів фондовому ринку. Так, за даними «Файненшл тайм» банківські кредити склали лише 25 % коштів, які були залучені бізнесом та урядами в усьому світі.

4. Зростання взаємозв'язку між фінансовим та реальним секторами економіки. Для нових промислових компаній емісія цінних паперів є основним засобом мобілізації фінансових коштів (інвестиційних ресурсів). Завдяки подальшому удосконаленню функціонування фінансового ринку його механізми все більш забезпечують перерозподіл коштів на користь найбільш прибуткових та перспективних компаній. Так, у США 60 % усього обсягу щорічних інвестицій в економіку вкладається в компанії, які пов'язані з інформаційними технологіями.

Фондовий ринок перетворюється на каталізатор НТП у реальному секторі і забезпечує зростання продуктивності праці. Найбільший попит на фондовому ринку мають акції компанії, які пов'язані з інтернет-технологіями, що розробляють сучасні засоби комунікацій і програми забезпечення інформаційних систем, компанії таких напрямків як біотехнологія, фармацевтика, генна інженерія тощо.

5. Зростання масштабів технологічного переозброєння фінансових ринків на основі інтернет-технологій, які стирають національні кордони і активно сприяють установленню безпосередніх зв'язків між інвесторами й емітентами незалежно від їхньої національної незалежності.

6. Зміни в ідеології діяльності міжнародних фінансових організацій. Ці організації роблять акцент на підвищення відповідальності країн, що розвиваються, за стабільність національних ринків і відмовляються виконувати роль гаранта стабільності на їх фінансових ринках.

7. Різне збільшення і домінування на світових фінансових ринках спекулятивних операцій, на частину яких припадає понад 95 % усіх

фінансових угод. Це створило сприятливі умови для відмивання незаконного отримання доходів та криміналізації фінансових ринків. Міжнародний кримінал, за даними ООН, щороку відмиває близько 600 млрд доларів. Оскільки обсяги і швидкість зростання тіньової економіки прийняли погрозливий розміри, розвинуті країни, що об'єднані в ОЕСР оголосили їй війну. Була створена спеціальна фінансова комісія з проблем відмивання капіталів (ФАТФ), до якої увійшли 26 країн-членів ОЕСР та декілька великих міжнародних організацій. Комісія випустила базові 40 Рекомендацій, які встановлюють загальні рамки боротьби з відмиванням грошей.

Розвиток світової фінансової системи в сучасних умовах

Сукупність фінансових ринків та фінансових інститутів (установ), що функціонують у правовому й податковому середовищі міжнародного бізнесу, створюють світову фінансову систему

(рис. 6.2).

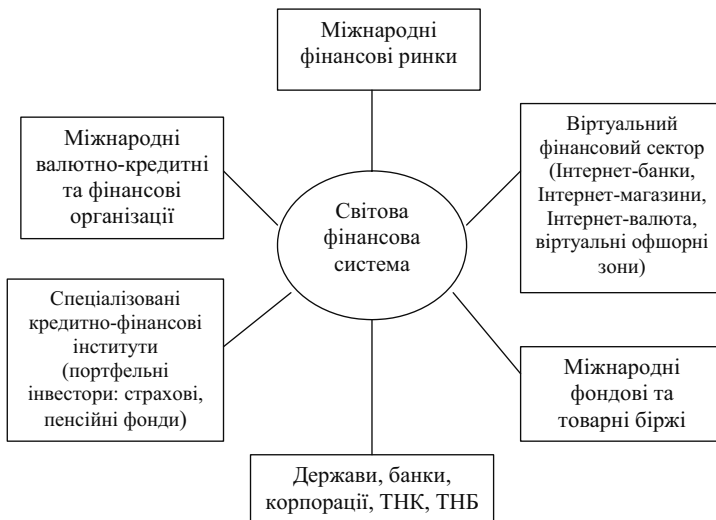


Рис. 6.2. Основні компоненти світової фінансової системи

До учасників світової фінансової системи, які опосередковують основну частину міжнародних фінансових потоків, належать:

- національні учасники — корпорації, банки, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути, в тому числі страхові та пенсійні компанії, фондові та товарні біржі, держава;
- міжнародні учасники — міжнародні корпорації, ТНК, міжнародні банки, ТНБ, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути, великі

фондові та товарні біржі, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації.

Центральна роль на світовому фінансовому ринку належить комерційним банкам саме завдяки широкій сфері їхньої фінансової діяльності. Зобов'язання банку в основному складаються з депозитів з різними строками, активами: позики (корпораціями і державами), депозити в інших банках і облігації.

Корпорації (особливо ТНК) проводять операції щодо залучення іноземних джерел капіталу для фінансування своїх інвестицій: продаж акцій, позики, продаж боргових коштів корпорації на міжнародному ринку капіталу. Облігації корпорації, деноміновані не у валюті фінансового центру, в якому продаються, називаються єврооблігаціями.

Небанківські фінансові організації проводять операції диверсифікації своїх портфелів іноземних активів.

Центральні банки включені до світових фінансових ринків через посередництво валютної інтервенції. Державні органи позичають кошти за кордоном, випускають державні облігації. Уряди країн, що розвиваються, а також підприємства, які знаходяться у власності держави, беруть кредити в комерційних банках зарубіжних країн.

Сучасна світова фінансова система функціонує і розвивається в умовах фінансової глобалізації. Глобалізація — це об'єктивний процес інтеграції значної частини капіталу різних країн, посилення їх взаємозалежності. Рушійними силами фінансової глобалізації є поглиблення міжнародної фінансової інтеграції, формування системи міжнародних фінансових інститутів, розвиток фінансових інновацій.

Міжнародна фінансова інтеграція — це процес уніфікації фінансових послуг, банківських операцій; лібералізації митних процедур; уніфікації системи координування через міжнародні фінансово-кредитні установи, електронну систему платіжних засобів; рух до світової валютної системи з єдиними світовими грошми. Останніми роками усунуто значні законодавчі обмеження на шляху руху капіталів. Фінансові ринки розвинутих країн об'єднались у глобальну фінансову систему, що дозволяє направляти все більш великі суми капіталу не лише в її економіку, а й економіку країн, що розвиваються, і країн перехідної економіки. Найбільші успіхи щодо фінансової інтеграції має Європейський союз. Його Концепція щодо єдиного фінансового простору включає:

- повну лібералізацію платежів та міграції капіталу;
- відкриття для компаній та фізичних осіб країн ЄС доступу до ринку банківських, строкових та інших фінансових послуг країн-партнерів;
- гармонізація банківського, податкового та іншого законодавства з інвестування;
- посилення контролю за діяльністю національних кредитно-фінансових інститутів та захист інтересів інвесторів;
- забезпечення гласності та прозорості діючих правових норм.

Лібералізація руху капіталу здійснювалася поступово і зайняла 30 років. Вона проводиться на основі низки директив. На початку 60-х років частково відмінили обмеження на прямі інвестиції, купівлю-продаж нерухомості, а також купівлю та продаж акцій, які були допущені до обігу на біржах ЄС. Контроль за рухом короткострокового капіталу повністю зберігався за національною владою. У 1986 р. після підписання країнами-членами Єдиного європейського акту було відмінено обмеження на основні види капітальних операцій: довгострокове кредитування, пов'язане з торговельними угодами або наданням послуг за участю резидента; купівля-продаж цінних паперів на ринках третіх країн; розміщення на ринку капіталу однієї держави акцій, які випущені компанією іншої держави-члена ЄС. З 1990 р. лібералізація поширюється на рух усіх інших видів капіталу, включаючи короткостроковий. Це означало повну відміну обмежень щодо переказу коштів, які пов'язані з капітальними операціями, так і відносно укладання угод, які лежали в їх основі. В результаті резиденти будь-якої країни-члена одержали можливість вільно здійснювати інвестування, позичкові та кредитні операції в рамках ЄС.

Регулюванню фінансових послуг надається великого значення. Сектор фінансових послуг має значний потенційний ринок і є важливим для підвищення ефективності економіки ЄС. Лібералізація та регулювання ринку фінансових послуг включає такі напрями:

- гармонізація основних правил та норм, які гарантують доходність та стабільність операцій у фінансовому секторі, захист споживачів послуг та забезпечення умов вільної конкуренції для всіх учасників ринку;
- забезпечення взаємного визнання діючих національних правил та прийняття за основу принципу «домашнього контролю» (в країні реєстрації компанії);
- введення правових норм, які забезпечують надання транс-кордонних послуг без необхідності заснування кредитної або фінансової компанії у кожній країні-члені, де намічається їхнє надання.

В ЄС уже є значний обсяг законодавства з цих питань. Тільки в банківській сфері Рада ЄС прийняла близько десяти директив. Згідно з ними, будь-який банк, заснований в одній з країн-членів, може створювати дочірні банки та надавати послуги в інших країнах-членах на основі єдиної банківської ліцензії. Така ліцензія поширюється на традиційні депозитно-позичкові операції банків, лізинг, іпотеку, управління трастовими фондами, торгівлю цінними паперами. Установлено також мінімальний розмір капіталу, необхідний для заснування банку, вимоги щодо рівня ліквідності, процедури ведення звітності тощо.

У сфері страхових послуг повністю лібералізовано діяльність щодо страхування промислових компаній від ризиків, пов'язаних з експлуатацією нерухомого майна та устаткування. Прийнято ряд директив щодо страхування транспортних засобів та операцій приватних осіб. Страхові

компанії країн ЄС можуть запропонувати свої послуги в будь-якій країні-члені, не проходячи там процедури заснування.

Сформовано єдиний ринок цінних паперів на базі фондових бірж ЄС. Головна мета цього процесу роботи — ліквідувати відокремленість національних фондових бірж і створити єдину систему торгівлі цінними паперами, які мають обіг на міжнародних ринках.

Вже знято обмеження щодо інвестиційної діяльності пенсійних фондів, проводиться ліквідація податкових бар'єрів.

Формування єдиного фінансового ринку ЄС призвело до зростання інтенсивності внутрішньорегіональної міграції капіталу. Внаслідок цього співвідношення валових транскордонних потоків приватного капіталу (сума ввезення та вивезення капіталу, в тому числі прямі, портфельні та інші інвестиції) і ВВП в країнах ЄС, за оцінкою Всесвітнього банку, становить 40 %, а за всіма розвинутими країнами ця величина досягає 30 % [25, с. 26].

Фінансова інтеграція з відкритістю фінансових ринків вигідна країнам:

- країнам пропонуються ширші джерела інвестиційного фінансування для доповнення внутрішніх заощаджень;
- відкриті ринки капіталу сприяють підвищенню ефективності внутрішніх фінансових інститутів і веденню обґрунтованої макроекономічної політики;
- зменшуючи фінансові обмеження, відкриті ринки капіталу дають країнам час для врегулювання платежів, щоб виправити дисбаланси, спричинені зовнішніми потрясіннями;
- країни-кредитори мають ширші можливості для диверсифікації інвестування й ризику;
- підтримується система багатосторонньої торгівлі, оскільки розширюється діапазон можливостей для диверсифікації портфелю цінних паперів і для ефективного розміщення глобальних заощаджень та інвестицій.

Зараз не існує єдиного способу вимірювання фінансової відкритості, але він має враховувати відмінності між жорсткістю контролю та типами трансакцій. Такий метод запропонували спеціалісти інституту Всесвітнього банку.

Вимір фінансової відкритості охоплює регулювання та/або обмеження як операцій з поточними рахунками, так і рахунками руху капіталу (всього 27 операцій, інформація про які міститься у щорічному звіті МВФ). В основі розрахунку індексу фінансової відкритості лежить п'ятирівнева шкала з діапазоном від 0 до 2 для кожного пункту, яка вказує на ступінь відкритості («0» — високий ступінь регулювання, а «2» — високий рівень ліберальності), визначений так:

- 0,0 — закони, норми, що накладають кількісні чи інші регуляційні обмеження на конкретну операцію (такі, як ліцензування чи вимоги щодо резервування), які означають повну заборону на проведення таких операцій;

- 0,5 — закони норми, що накладають кількісні чи інші регуляційні обмеження на конкретну операцію, які означають часткову заборону на проведення таких операцій;
- 1,0 — закони, норми, які вимагають, щоб проведення конкретної операції було схвалене органами влади, чи передбачають, за певних умов, її оподаткування у великих розмірах;
- 1,5 — закони, норми, які вимагають реєстрації, проте не обов'язково схвалення, конкретної операції органами влади а також, за певних умов, її оподаткування;
- 2,0 — жодні норми не вимагають схвалення чи реєстрації конкретної операції органами влади або ж звільнення її від передбаченого законодавством оподаткування.

Усунення бар'єрів між національними і міжнародними фінансовими ринками, вільне переміщення міжнародного капіталу з внутрішнього на світовий фінансовий ринок і навпаки, розвиток взаємозв'язків між цими секторами ринку є відмітними ознаками міжнародної фінансової інтеграції. В умовах фінансової інтеграції фінансові інститути засновують свої філії у головних фінансових центрах для виконання функцій запозичення, кредитування, інвестування та надання інших фінансових послуг. Фінансова інтеграція хоч і надає значні переваги інвесторам і позичальникам, однак вони підлягають ризику. Тому інвестори все більше орієнтуються на сектори світового ринку з підвищеною дохідністю і покидають регіони з жорстким регулюванням, низькою нормою прибутку, інтенсивнішою конкуренцією.

До системи міжнародних фінансових інститутів належать організації світового рівня (Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк, Міжнародний банк реконструкції та розвитку), регіональні фінансові інститути. Фінансові ресурси цих інститутів становлять значну частку потоків офіційної міжнародної допомоги.

Глобалізація фінансового ринку характеризується розвитком фінансових інновацій тобто створенням нових фінансових інструментів (євродоларові депозитні сертифікати, валютні свопи, єврооблігації з нульовим купоном, синдиговані кредити в євровалюті, євроноти тощо) та технології. Технологічні інновації підвищують швидкість здійснення міжнародних фінансових операцій та їх обсяги. Телекомунікації допомагають банкам залучати заощадження з усього світу і направляти кошти позичальникам на умовах найвищого прибутку і найнижчих витрат. Через систему СВІФТ інвестиційні банки можуть укладати угоди як в облігаціях, так і в іноземній валюті. Комерційні банки можуть направляти акредитиви через електронні системи платежів зі своїх штаб-квартир у закордонні представництва.

Зростання потоків світового капіталу посилює фінансову конкуренцію між країнами, що впливає на скорочення втручання держави до функціонування внутрішніх фінансових ринків та приводить до лібералізації міжнародного руху капіталів. Таким чином, світова фінансова система стає практично незалежною від державного контролю і регулювання. Менше

30 % ринку цінних паперів країн «сімки» контролюється державою чи підпорядковано державним інтересам. На світовому фінансовому ринку із країн в країну переміщується понад 3 трлн дол. за місяць. Із них 2 трлн дол. — це гроші, не контролювані державою чи іншими офіційними інститутами [25, с. 28]. У приватного капіталу більше ресурсів ніж у центральних банків великих розвинутих країн. Тому ситуацію на світовому фінансовому ринку визначає приватний капітал, а не національні уряди. Приватний капітал, за даними Міжнародного фінансового інституту, спрямовується переважно у країни з ринковою економікою, яка розвивається. Так, у 2004 р. приплив приватного капіталу у 29 таких країн досяг 279 млрд дол., що вдвічі більше, ніж у 2002 р. Особливо значний приплив капіталу спостерігається в Китай та Росію. Зростання надходжень у Китай пов'язано з очікуванням відмови від фіксованого курсу юаня до долара та перехід до плаваючого валютного курсу, а в Росію — зацікавленістю російських банків в іноземних позиках з метою укріплення рубля. Позитивною характеристикою притоку приватного капіталу в країни з ринковою економікою, що розвивається, є те, що половина цих коштів представлена прямими інвестиціями, тобто вкладеннями у виробничі об'єкти, обладнання, розвиток підприємництва, а не портфельними інвестиціями в цінні папери.

Найбільшими одержувачами приватних інвестицій у 2004 р. стали АТР (146 млрд дол.), Європа (97), Латинська Америка (26), Африка та Близький Схід (9,2 млрд дол.) [25, с. 29].

6.2. Світові фінансові центри

Головні світові фінансові центри В операціях світового фінансового ринку беруть участь національні валютні, кредитні й фондові ринки, які тісно переплітаються з аналогічними світовими ринками. При цьому на основі величезних національних ринків, що виконують міжнародні операції, склалися світові фінансові центри: Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Люксембург, Франкфурт-на-Майні, Сінгапур, Гонконг, Багамські Острови, Панама, Бахрейн та ін. У цих центрах зосереджені міжнародні банки, банківські консорціуми, фондові біржі, які здійснюють міжнародні валютні, кредитні операції, а також операції з цінними паперами й золотом.

Світові фінансові центри виникають у тих країнах, де:

- стає валютно-економічне становище;
- існує розвинута кредитна система і добре організована біржа;
- помірне оподаткування;
- пільгове валютне законодавство, яке дозволяє доступ іноземних позичальників і цінних паперів до біржового котирування;
- зручне географічне становище;
- відносна стабільність політичного режиму;

- наявна стандартизація і високий ступінь інформаційних технологій безпаперових операцій на базі використання найновіших ЕОМ.

Найвпливовішими світовими фінансовими центрами є Лондон, Нью-Йорк, Токіо.

Особливістю Нью-Йорку як фінансового центру є те, що він є тільки іноземним ринком капіталу і основним першоджерелом євродоларів. Головне місце серед складових цього фінансового центру має ринок банківських кредитів. Міжнародна діяльність великих американських банків пов'язана не тільки з кредитними операціями, а й з інвестиційними. Вони пропонують своїм клієнтам різноманітні операції з цінними паперами, розміщують цінні папери на первинному ринку, діють як брокери на вторинному ринку.

Ефективність нью-йоркського ринку капіталу досягається за рахунок випуску нових облігацій внутрішніми фінансовими інститутами за нижчою ціною порівняно з іншими іноземними ринками.

Валютний ринок розвинутий слабо, але за такими показниками, як «обсяг обороту», «кількість валют, що обертаються», він вважається найбільшим у світі центром по торгівлі валютою.

Важливе місце посідає ринок цінних паперів, який зв'язує американські фінансові ринки з міжнародними фінансовими ринками. На Нью-Йоркській фондовій біржі обертаються акції 2768 компаній із загальною вартістю 19,8 трильйонів доларів. У 2004 р. щоденний обсяг торгів становив 46,1 бильйонів доларів [<http://www.investmoney.ru>]. На цьому ринку представлено великий вибір фінансових інструментів: акції, облігації, акції пайових фондів, депозитарні розписки, боргові папери, що конвертуються, індекс-акції, форварди, свопи, варанти тощо.

Ринок цінних паперів Нью-Йорка, як і загальний фондовий ринок США, приваблює для інвесторів усього світу відсутністю оподаткування для нерезидентів США. Там, де резидент заплатить 35 %, нерезидент не заплатить нічого. Найбільш суттєвою характеристикою фондового ринку є налагоджуваний механізм регулюючого законодавства. Він найефективніший та найжорсткіший у світі. Інвестиційні компанії, фонди постійно контролюються з боку організацій, які видають ліцензії. Ринок золота значної ролі не відіграє.

Лондон — це фінансовий центр Європи. Він є найбільшим у світі національним фінансовим центром з однаково добре розвинутими ринками короткострокових кредитів і довготермінових позик, потужною біржею, високо поставленим страхуванням і фрахтовою справою та ін.

Для Лондона характерне домінування власне міжнародних складових над національними. Основою його фінансової могутності є не національний, а міжнародний валютний ринок і ринок позичкових капіталів. Однією з особливостей вважається здатність банків, бірж, вексельних маклерів швидко реагувати на будь-яку нову ситуацію і фінансові інновації. Лондон як світовий фінансовий центр має чотири ринки: золота, валют, коротко- і середньострокового кредитування, страхування.

Ринок золота діє з 1919 р., що стало наслідком демонетизації золота. Золото отримало властивість бути переважно звичайним товаром з ціною, яка виражається в кредитно-паперових грошах.

Лондонський валютний ринок найбільший у світі. Через його валютну біржу проходить 30 % усіх контрактів з валютою, а обсяг валютних угод становить близько 1000 млрд дол. за день.

Перетворенню Лондона на провідний світовий валютний ринок сприяла максимальна свобода валютних операцій. Обмеження такої свободи в інших світових фінансових центрах не дало можливості валютним ринкам розвинути до конкурентного рівня.

Ринок банківських кредитів займає провідне місце в світі. У Лондоні розташована велика кількість іноземних банків, а англійські банки мають широку мережу своїх закордонних філій. Завдяки концентрації великих банків світу в Лондоні цей фінансовий центр став головним з кредитних операцій, де позичальники можуть отримувати будь-які суми. Основним позичальником лондонського міжнародного кредитного ринку є Велика Британія. Англійські фірми та компанії одержують від американських банків у Лондоні в 4 рази більше іноземної валюти, ніж від клірингових англійських банків. Орієнтація лондонського міжнародного кредитного ринку на потреби Великої Британії зумовлює його спеціалізацію в галузі переважно коротко- і середньострокового кредитування. У сфері міжнародної торгівлі цінними паперами Лондон успішно конкурує з іншими ринками. Цьому сприяло перетворення в 1986 р. Лондонської фондової біржі в Міжнародну фондову біржу оснащену цілком комп'ютеризованою електронною системою біржових котирувань. Фондова біржа, Лондона в міжнародній сфері відіграє роль котирувального центру.

Лондонська фондова біржа найінтернаціональніша фондова біржа у світі щодо кількості торгуючих на неї іноземних компаній: понад 445 міжнародних компаній із 63 країн мають лістинг у Лондоні. Біржа включає декілька ринків: ринок урядових цінних паперів, ринок акцій та облігацій місцевих фірм і компаній, ринок іноземних паперів, ринок південно-африканських золотопромислових компаній та ін.

Загальний обсяг торгів за участю міжнародних компаній перевищує обсяги провідних світових бірж, включаючи Нью-Йоркську фондову біржу. Середній обсяг торгів становить 199 тис. угод щоденно, а середній денний оборот досягає 22,5 млрд дол. США [<http://www.nakanune.ru>].

Токіо стає міжнародним фінансовим центром після 1970 р. Зміцненню його позицій сприяло:

- зростання випуску державних облігацій, що зумовило розвиток їх вторинного ринку;
- випуск іноземними позичальниками в Токіо облігацій у єнах, а пізніше — в іноземній валюті;
- лібералізація ринків єни та капіталу, що дало можливість іноземним банкам та компаніям з торгівлі цінними паперами активно працювати на ринку цінних паперів;

- збільшення іноземних капіталовкладень у японські облигації та акції;
- зростання відкритості грошового ринку. Найбільша активність іноземних учасників спостерігається на ринку онкольних позичок (це — короткостроковий комерційний кредит, який сплачується позичальником за першою вимогою кредитора), депозитних сертифікатів та короткострокових комерційних векселів.

Токіо є великим міжнародним валютним ринком завдяки значному щоденному обороту іноземної валюти, особливо в угодах єна/долар.

Токійська фондова біржа — одна з найбільших бірж світу, але як торговий майданчик поступово втрачає популярність. Загальна кількість зареєстрованих на ній компаній не змінюється вже десятиліття. Іноземні інвестори вважають, що правила лістингу на біржі занадто жорсткі і дотримання правил публікації обходяться дорого. Взагалі біржа виконує функції котирування цінних паперів.

На Токійському фінансовому центрі оперують уповноважені японські банки (валютні банки) та іноземні банки, які займаються кредитуванням промисловості та торгівлі в єнах та іноземній валюті, наданням кредитів закордонним японським підприємствам через свої материнські банки, обліком експортних векселів тощо.

Фінансові центри працюють цілодобово, керуючи рухом міжнародних фінансових потоків. Ефективність міжнародних валютно-кредитних і розрахункових операцій забезпечує Світова міжбанківська фінансова телекомунікаційна мережа, яка не визнає національних кордонів (СВІФТ). Основне її завдання полягає в передаванні будь-якої банківської й фінансової інформації на базі засобів обчислювальної техніки. Звичайні повідомлення передаються протягом 10 хвилин, термінові — 1 хвилини.

Офшорні зони в системі світових фінансових центрів

Суть і основні риси офшорних зон Серед фінансових центрів виділяють офшорні зони. Офшорні зони — це позанаціональні фінансові центри, які здійснюють значні обсяги кредитування й фінансування в валютах інших країн (євровалютах).

Для цих зон характерні:

- ліберальне валютно-кредитне законодавство, що захищає інтереси інвесторів, не накладаючи при цьому зайвих обмежень на фінансові інститути (низькі податки, незначне державне втручання);
- здійснення валютно-кредитних операцій в основному з іноземною для даної країни валютою;
- законодавчий допуск продажу валюти за офіційною ціною, коли офіційний обмінний курс нижчий від ринкового, і купівлі валюти, коли офіційний курс валюти вищий за ринковий.

Характерною рисою офшорного центру є те, що депонований у ньому капітал не лежить без руху, а призначається для інвестування у високоприбуткові галузі з низьким оподаткуванням за кордоном.

Класифікація офшорних центрів

Існує безліч критеріїв класифікації офшорних центрів. В основу головних критеріїв, використовуваних представниками ділового світу при виборі таких центрів з метою мінімізації податкових зобов'язань, ставиться підсумований обсяг і характер привілеїв, пропонованих клієнтам.

При такому підході офшорні центри зазвичай поділяють на два основних типи [22, с. 168].

Перший — це власне офшорні території, офіційно визнані у світі, і юрисдикції, які відносяться до «податкових гаваней». Це переважно країни з невеликою кількістю населення і малою земельною площею. За термінологією, прийнятою в ООН, вони називаються міні-державами. Для них характерна відсутність податку на прибуток для іноземних «пільгових» компаній. Але ця перевага значною мірою знецінюється в очах клієнтів таким серйозним недоліком, як відсутність податкових угод з іншими державами й особливо договорів про уникнення подвійного оподаткування. До цього типу юрисдикції належить велика кількість офшорних центрів світу, наприклад, острів Мен, Гібралтар, Панама, Багамські Острови, Теркс, Кайкос та інші.

До другого типу відносять юрисдикції з «помірним» рівнем оподаткування. Такі держави не вважаються типовими офшорними територіями, хоча деякі з них в окремих випадках включені в «чорні списки» податкових гаваней. Тут найчастіше стягується «помірний» (а часом і досить значний) податок на прибуток. Але такий «недолік» (з погляду бажаючих мінімізувати свої податкові зобов'язання) цілком компенсується тим, що такі юрисдикції пов'язані численними податковими угодами з іншими державами. Крім того, тут надаються значні пільги для компаній певного виду діяльності, насамперед, холдингових, фінансових, ліцензійних. Такі компанії використовуються як проміжні пункти для міждержавного переказу доходів і капіталів. При цьому як кінцевий пункт такого переведення виступають офшорні компанії, зареєстровані в загальновідомих податкових гаванях.

Зонами «помірного» оподаткування зазвичай вважають цілком «респектабельні» держави Західної Європи — Швейцарію, Голландію, Австрію, Ірландію, Бельгію.

Існує й ряд «комбінованих» юрисдикцій, у яких поєднуються ознаки двох згаданих типів. До них належать такі «оптимальні» юрисдикції, як Кіпр та Ірландія.

Проте не всі офшорні центри першого типу «відлучені» цілком від можливості укладення податкових угод. Деякі з них мають договори про запобігання подвійного оподаткування з окремими країнами (до таких офшорних юрисдикцій відносяться Мадейра, Голландські Антили, Маврикій, Британські Віргінські острови). Усе це створює ще одну зручну «лазівку» для приховування від податків доходів і капіталу.

Якщо ж розглядати офшорні центри тільки з погляду ситуації фіскальної, тобто з боку специфіки різноманітних вигод і переваг для різних категорій платників податків, то такі центри поділяються на кілька груп.

Це країни і території:

- які не обкладають своїх резидентів ніякими податками (Андорра, Багамські острови);
- які обкладають податками тільки прибуток, одержаний у даній країні, але звільняють від податків доходи, які надходять із-за кордону (Коста-Рика, Гонконг);
- у яких одержуваний там прибуток не обкладається податком, зате обкладається прибуток, одержаний із-за кордону (Монако);
- де обкладається податком прибуток, одержаний за кордоном, однак податкові ставки дуже низькі — нижче 1 % (острови Гернсі, Джерсі Шарк);
- які оподатковують накопичені багатства (матеріальні цінності), а не поточний прибуток (Уругвай);
- у яких дозволяється застосовувати різні комбінації з пільгових податкових правил, що створюють особливо вигідні умови для фізичних осіб. Їхні доходи тут цілком звільнені від податків або окремі види доходів користуються податковими привілеями. У Європі такими центрами є Андорра, Ірландія, Монако, Кампоне де Італія, за межами Європи — Багамські, Бермудські, Кайманові острови, Французька Полінезія, острови Святого Варфоломія.

Крім того, офшорні центри групуються за географічною ознакою. При характеристиці окремих центрів будемо дотримуватися розподілу їх на два основних типи, уже розглянуті вище — на безподаткові території і юрисдикції з «помірними» умовами оподаткування.

Семінар № 6. Особливості сучасного стану світової фінансової системи

Мета й завдання заняття: з'ясувати базові поняття світової фінансової системи як складової механізму функціонування сучасних світогосподарських зв'язків, визначити фінансові потоки, становлення та розвиток фінансового ринку, сучасних фінансових та офшорних центрів.

План

1. Світова фінансова система в механізмі функціонування сучасних світогосподарських зв'язків.
2. Міжнародні фінансові потоки та світовий фінансовий ринок.
3. Розвиток світової фінансової системи в сучасних умовах.
4. Світові фінансові центри. Офшорні зони в системі світових фінансових центрів.

Ключові поняття

Міжнародні фінансові потоки; світовий фінансовий ринок, розвиток світової фінансової системи світові; фінансові центри, офшорні зони: основні риси, класифікація, сучасний механізм дії.

Проблемно-пошукові запитання

1. Яка існує типологізація сучасних фінансових потоків?
2. Якими є основні суперечності сучасної фінансової системи та які існують методи їх розв'язання?
3. У чому полягають специфічні риси євrorинку та які сучасні тенденції його розвитку?
4. У чому полягає сутність фінансової глобалізації?
5. Як здійснюється антиофшорне регулювання?
6. Які особливості глобалізаційних процесів на світовому фінансовому ринку?
7. Які сучасні тенденції функціонування світової фінансової системи?
8. Чому укрупнення фінансового капіталу є основним фактором фінансової інтеграції?
9. Яка роль потоків капіталу у виникненні та поширенні фінансових криз?
10. Чому лібералізація міжнародних валютно-кредитних відносин прискорює процес фінансової глобалізації?

Теми доповідей і рефератів

11. Класифікація міжнародних фінансових потоків: сучасні ознаки.
12. Специфічні риси сучасного світового фінансового ринку.
13. Особливості сучасних світових фінансових центрів.
14. Офшорні центри: сучасні механізми використання.
15. Офшорні центри та відмивання «брудних» грошей.

16. Європейські фінансові центри: Цюріх, Париж, Люксембург, Франкфурт-на-Майні.
17. Суть, причини виникнення та особливості сучасних фінансових криз.
18. Валютна інтеграція України в умовах фінансової глобалізації: реалії та перспективи.

Література: 11; 14; 20; 22; 25; 26; 35; 36; 45; 53; 56; 58; 67.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 7

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ РИНКИ

- міжнародний валютний ринок;
- міжнародний кредитний ринок;
- міжнародний ринок цінних паперів.

У сьомому змістовому модулі висвітлюється основні питання щодо функціонування та розвитку міжнародних фінансових ринків в умовах глобалізації світової економіки. Особливий наголос робиться на розгляд сучасних проблем міжнародних валютних та кредитних ринків, а також на міжнародний ринок цінних паперів.

Тема 7. Структура та динаміка розвитку міжнародних фінансових ринків

7.1. Міжнародний валютний ринок

Сутність міжнародного валютного ринку Міжнародний валютний ринок є найбільшим фінансовим ринком світу і займає важливе місце в забезпеченні взаємодії між складовими світового фінансового ринку.

Валютний ринок — це система валютних та організаційних відносин, пов'язаних з конверсійними операціями, міжнародними розрахунками, наданням у позичку іноземної валюти на певних умовах.

Особливість цього ринку полягає в тому, що він:

- нематеріальний;
- не має конкретного місцезнаходження, єдиного центру;
- механізм його функціонування — обмін валюти однієї країни на валюту іншої країни;
- існує цілковита свобода моментального відкриття чи закриття будь-якої позиції, можливість торгувати 24 години на добу в режимі on line;
- є міжбанківським ринком;
- має гнучку систему організації торгівлі та гнучку стратегію оплати за укладення угоди;
- є одним з найліквідніших ринків завдяки можливості роботи на ньому з різними валютами;
- завдяки процесу телекомунікації й інформатики є глобальним, тобто розгорнутим у масштабі всього світу.

Головні учасники міжнародного валютного ринку — комерційні банки, корпорації, які займаються міжнародною торгівлею, небанківські

фінансові установи (фірми з управління активами, страхові компанії), центральні банки.

Центральною ланкою міжнародного валютного ринку є комерційні банки, оскільки більшість операцій з валютами передбачає обмін банківськими депозитами, деномінованими в різних валютах.

Основним товаром цього ринку є іноземна валюта в різних формах: валютні депозити, будь-які фінансові вимоги, позначені в іноземній валюті. Переважають на валютному ринку операції з валютними депозитами до запитання.

Депозити до запитання — це кошти, котрі використовуються в торгівлі валютою між банками, що працюють на валютному ринку. Банківські ділери тримають безстрокові вклади в іноземній валюті в банках-кореспондентах, розташованих у країнах, де дана іноземна валюта є національною. Банк у якій-небудь країні може продавати іноземну валюту, віддаючи розпорядження іноземним співробітникам перевести депозит до запитання покупцеві. Аналогічно здійснюється купівля валюти. В цьому випадку продавець переводить її в банк, що знаходиться за кордоном, на рахунок покупця. Валютна операція відбувається таким чином. Наприклад, американська фірма повинна заплатити за поставки товару німецькій фірмі 200 тис. євро. Фірма доручає своєму банку продебетувати свій доларовий рахунок і заплатити цю суму, перевівши її на рахунок постачальника в німецький банк. Американський банк переводить з рахунка американської фірми на дебет німецького банку долари за готівковим валютним курсом в обмін на депозит у євро, котрі будуть використані для сплати німецькому постачальникові.

Міжнародний валютний ринок складається з багатьох національних валютних ринків. Операції на ньому здійснюються за трьома рівнями:

1-й рівень: роздрібна торгівля. Операції на одному національному ринку, коли банк-ділер безпосередньо взаємодіє з клієнтами.

2-й рівень: оптова міжбанківська торгівля. Операції на одному національному ринку, коли взаємодіють два банки-ділери через посередництво валютного брокера.

3-й рівень: міжнародна торгівля. Операції між двома і більше національними ринками, коли банки-ділери різних країн взаємодіють один з одним. Такі операції часто включають арбітражні операції на двох або трьох ринках.

Залежно від рівня організації валютного ринку розрізняють біржовий та позабіржовий валютні ринки. Біржовий ринок представляють валютні біржі, а позабіржовий, який ще називається міжбанківським, — банки, фінансові установи, підприємства та організації.

Функції біржового ринку полягають у визначенні попиту та пропозиції валюти, встановленні валютних курсів, прогнозуванні їх динаміки, визначенні довідкових курсів валют, а також у формуванні певної стратегії та тактики

центрального банку країни відносно фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання. На валютних біржах укладаються як угоди поточного характеру, так і термінові угоди. За обсягом біржовий ринок невеликий, оскільки функціонує в основному як національний валютний ринок (укладається приблизно 10 % усіх угод з валютою).

Діяльність міжбанківського ринку безпосередньо пов'язана із здійсненням валютних операцій. На нього припадає близько 90 % обороту іноземної валюти.

Більшість валютних операцій припадає на міжбанківську торгівлю. Валютні курси, що публікуються в газетах, є міжбанківськими, тобто курсами, котрі банки запитують один у одного. Міжбанківські «оптові» курси нижчі від «роздрібних» курсів для клієнтів. Різниця є доходом банку за надану послугу.

Транснаціональні корпорації для здійснення операцій у різних країнах купують необхідну їм валюту на міжнародному валютному ринку. Участь центральних банків в операціях на міжнародних валютних ринках здійснюється у вигляді валютних інтервенцій.

В операціях з іноземними валютами можуть брати участь будь-які дві валюти, але більшість міжбанківських операцій є операціями обміну валюти на долар США, котрий вважається ключовою валютою. Важливу роль на міжнародному валютному ринку відіграють також євро, японська ена, швейцарський франк, англійський фунт стерлінгів. Попит на ці валюти існує щосекунди, на відміну від інших валют.

Міжнародний валютний ринок оперує надзвичайно великою грошовою масою. Обсяг його перевищує 700 трлн дол. за рік, а щоденний оборот становить понад 4 млрд дол., 20 % з яких припадає на азійський ринок, 40 % — на європейський і 40 % — на американський [37, с. 63].

За характером операцій валютний ринок поділяється на ринки: «спот», «форвард», «своп», ринок валютних ф'ючерсів та опціонів.

Угоди на міжнародному валютному ринку На міжнародному валютному ринку укладаються різні види угод за конверсійними операціями. Конверсійні операції являють собою угоди, що укладаються на валютному ринку з купівлі-продажу визначеної суми валюти однієї країни на валюту іншої країни за погодженим курсом на певну дату. Метою конверсійних операцій є:

- обмін валют при міжнародній торгівлі, здійсненні туризму, міграції капіталу та робочої сили;
- спекулятивні операції (для одержання прибутку від зміни курсу валют);
- хеджування (захист від валютного ризику, потенційних збитків від зміни курсів валют), що поліпшує умови укладання

міжнародних торговельних та інвестиційних угод. Таким чином хеджування являє собою стимулювання міжнародних потоків товару та капіталу.

До конверсійних операцій належать:

- операції з негайною поставкою валюти (поточні конверсійні операції), які поділяються на операції «тод» з датою валютування сьогодні (today), «том» з датою валютування завтра (tomorrow), «спот» з датою валютування через два робочі банківські дні (spot);
- термінові валютні конверсійні операції, які поділяються на форварди, свопи, ф'ючерси, опціони.

Валютні операції на умовах спот

Спотовий ринок — це ринок, на якому здійснюються операції поточного, негайного (або касового) обміну валютами між двома країнами. Дві сторони домовляються про обмін банківськими депозитами і здійснюють угоду на другий робочий день з дня її укладання за курсом, зафіксованими у момент укладання угоди. Нині, за бажанням клієнта, за допомогою електронних засобів конвертування валют відбувається в день укладення угоди.

Курси негайного обміну валют називаються поточними (спот) курсами. А самі операції утворюють ринок готівкової валюти.

Угода спот традиційно є базовою валютною операцією, а курс спот — базовим курсом, на основі якого розраховуються інші курси угод на валютному ринку — крос-курси, курси форвардних і ф'ючерсних угод.

При обміні іноземних валют використовуються дві ціни (курси) валют: курс покупця і курс продавця. При купівлі валюти в банку або в ділера потрібно заплатити за валюту вищу ціну, ніж та, за яку можна продати ту ж саму кількість валюти тому ж самому банку чи ділеру.

Банківські і ділерські курси покупця — це ті ціни, котрі банк, ділер готові заплатити за іноземну валюту. Курси продавця — це ціни, за якими банк, ділер готові продати іноземну валюту. Ці два курси котируються парами. Наприклад, якщо банк котирує долар як 5,437–5,598, то це означає, що він готовий купити долари за 5,437 грн за долар і продати їх за 5,598 грн за 1 долар. Вища ціна завжди відноситься до ціни продавця, а нижча — до ціни покупця. Різниця між цими курсами називається абсолютним спредом. Він слугує для покриття витрат банку і для страхування валютного ризику. При нестабільності валютного ринку або в період валютної кризи спред може збільшитись від 2 до 10 разів порівняно з «нормальним» спредом — 0,05–0,09 % від котированого курсу.

Можна розрахувати відносний спред як різницю між котировками продавця і покупця, обчислену по відношенню до ціни продавця, тобто у відсотках:

$$\frac{\text{Ціна продавця} - \text{ціна покупця}}{\text{ціна продавця}} \times 100\%.$$

У нашому прикладі спред становить:

$$\frac{5,598 - 5,437}{5,598} = 0,0288, \quad \text{тобто } 2,88\%.$$

На розмір спреду впливають такі чинники: статус контрагента і характер відносин між контрагентами (розмір спреду більший для постійних клієнтів банку), ринкова кон'юнктура (розмір спреду, як правило, більший при швидкій зміні валютного курсу), котирувана валюта та ліквідність ринку, сума угоди (при угодах на великі суми використовується менший спред).

Валютні операції з негайною поставкою найбільше розповсюджені і становлять майже 60 % обсягу валютних угод міжбанківського ринку. Дані операції підлягають обов'язковому виконанню сторонами. Вони використовуються передусім для негайного отримання валюти для здійснення зовнішньоторговельних розрахунків.

За допомогою операції «спот» банки забезпечують необхідною іноземною валютою своїх клієнтів, переливання капіталів, а також здійснюють арбітражні і спекулятивні операції.

Валютні форвардні операції

Форвардний ринок — це ринок, на якому здійснюються термінові валютні операції з іноземною валютою. Термінові (форвардні) угоди — це контракти, за яких дві сторони домовляються про доставку домовленої кількості

валюти через певний строк після укладення угоди за курсом, зафіксованим у момент її укладення. Форвардні угоди укладаються поза біржею і є обов'язковими для виконання, на відміну від ф'ючерсів та опціонів.

Інтервал у часі між моментом укладення і виконання угоди може бути від 1–2 тижнів, від 1 до 12 місяців до 5–7 років. Курс валют за терміною угодою називається форвардним обмінним курсом. Він фіксується в момент укладення угоди.

Курс валют за терміновими угодами відрізняється від курсу «спот». Різниця між курсами «спот» і «форвард» визначається як знижка (дисконт — *dis* або депорт — *D*) з курсу «спот», коли курс термінової угоди нижчий, або премія (р.т. або репорт — *R*), коли він вищий від курсу «спот». Премія означає, що валюта котирується дорожче за угодою на строк, ніж за готівковою операцією. Дисконт означає, що курс валюти за форвардною угодою нижчий, ніж за угодою «спот».

Термінові угоди здійснюються для досягнення таких цілей:

- реальний продаж або купівля валюти;
- обмін валюти в комерційних цілях, завчасний продаж або купівля іноземної валюти, щоб застрахувати валютний ризик;

- страхування портфельних або прямих інвестицій від ризику, пов'язаного зі зниженням курсу валюти;
- отримання спекулятивного прибутку за рахунок курсової різниці.

Спекулятивні операції можуть здійснюватися без наявності валюти.

Альтернативою форвардним контрактом є угода «своп», яка являє собою комбінацію поточної (готівкової) і термінової операції. Валютна операція «своп» поєднує купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки (продажу) валюти за курсом «спот» з одночасною форвардною угодою щодо купівлі цієї самої валюти за курсом з урахуванням премії або дисконту залежно від руху валютного курсу. Операція «своп» використовується для:

- здійснення комерційних угод: банк одночасно продає іноземну валюту на умовах «спот» і купує її на строк;
- придбання банком необхідної валюти без валютного ризику;
- взаємного банківського кредитування в двох валютах.

Операція «своп» є, по суті, хеджуванням, тобто страхуванням валютного ризику шляхом створення зустрічних вимог і зобов'язань в іноземній валюті. Ринок валютних свопів становить майже 20 % від усього обсягу валютної торгівлі.

Валютні ф'ючерси Валютні ф'ючерси — це угоди з купівлі-продажу валют у майбутньому між двома сторонами за раніше обумовленим курсом, які укладаються на біржовому ринку.

Валютні ф'ючерси є форвардними контрактами, тобто передбачають майбутній обмін валютами. Однак строки, а головне — умови обміну відрізняються від умов форвардних контрактів, що дозволяє більш гнучко уникати валютних ризиків.

Відмінність полягає в такому:

- угоди укладаються лише на окремі валюти;
- валютні ф'ючерси ліквідні, їх можуть купити і їх можуть продати більшість суб'єктів бізнесу на біржовому ринку;
- ф'ючерсні контракти можна перепродати на ф'ючерсному ринку в будь-який час до строку їх виконання;
- покупець валютного ф'ючерсу бере на себе зобов'язання купити, а продавець — продати валюту протягом певного строку за курсом, домовленим при укладенні контракту;
- ф'ючерсні контракти стандартизовані (наприклад, ф'ючерсний контракт на англійський фунт стерлінгів укладається на суму 62,5 тис фунтів, на канадський долар — 100 тис дол., на японську єну — 712,5 млн єн), і їх виконання гарантоване за рахунок гарантійного внеску в розрахунково-кліринговий дім (розрахунково-клірингову плату). Це — депозит, котрий вноситься клієнтами готівкою;

- поставка товару відбувається лише в конкретні дні;
- стандартна сума ф'ючерсного контракту менша, ніж сума форвардного контракту. У разі перевищення стандартної суми контракту покупець укладає угоду на купівлю декількох контрактів;
- ціна ф'ючерсних контрактів визначається попитом і пропозицією на них та на валюту, предмет контракту.

Валютні опціони

Валютний опціон — це контракт, що засвідчує право його покупця, але не зобов'язує його купити або продати стандартну суму іноземної валюти на визначених умовах у майбутньому з фіксацією ціни на час укладання такого контракту або на час такого придбання за рішенням сторін контракту. Продавець опціону за грошову премію зобов'язується за необхідності забезпечити реалізацію цього права, будучи готовим продати або купити іноземну валюту за відповідною договірною ціною. Таким чином, якщо за ф'ючерсним контрактом обмін валюти є обов'язковим навіть у тому випадку, коли операція виявилась для покупця не вигідною, опціон передбачає право вибору: якщо операція вигідна — зробити обмін, якщо операція не вигідна — відмовитися від нього. Покупець опціону має більше прав і менше обов'язків, а продавець — більше обов'язків і менше прав.

Валютні опціонні контракти схожі на ф'ючерсні угоди. В них визначаються кількість валют, строк погашення і ціна виконання. Так само як ф'ючерси, опціони, котрими торгують на біржі, вимагають стандартизованої форми контрактів і гарантії їх виконання. Кількість валюти, з якою оперує кожний опціон, дорівнює половині тієї, котра встановлена для ф'ючерсних контрактів.

Існують два основних типи опціонів: опціони «колл» (опціони на купівлю) та опціони «пут» (опціон на продаж). Опціони «колл» дають своїм власникам право, але не зобов'язання купити стандартну кількість валюти за ціною, вказаною в контракті. Опціони «пут» забезпечують своїм власникам право, але не зобов'язання продати стандартну кількість валюти за ціною, вказаною в контракті.

Розрізняють опціони, які можуть бути виконані в будь-який момент до закінчення строку (американські опціони), та опціони, які можуть бути виконані лише за настання строку (європейські опціони).

Опціони як вид хеджування привабливіші, ніж форвардні і ф'ючерсні контракти, але вони мають високу ціну виконання — ціну, за якою відбувається поставка стандартної кількості валюти. Покупець опціону повинен платити високу надбавку до тих, котра фіксується в опціонному контракті.

Опціон принесе прибуток власникові в таких випадках:

- для опціону «колл», коли ціна виконання опціону нижча від ціни стандартної кількості валюти за опціоном на ринку;

- для опціону «пут», коли ціна виконання опціону вища від ціни стандартної кількості валюти за опціоном на ринку.

Спекулятивні валютні операції Строкові валютні угоди використовуються для спекулятивної мети. Спекулянти валют впливають на стан валютного ринку цілеспрямовано, купуючи або продаючи валюту, щоб добитися зниження валютного курсу або його підвищення. Граючи на підвищення або зниження курсу валют, вони можуть отримати прибуток або зазнати збитків.

Спекулятивні операції здійснюються на ринку спот і строковому ринку.

На ринку спот, якщо спекулянт грає на підвищення курсу валюти, він купує її і тримає на депозиті в банку з метою продати при підвищенні курсу валют. Прибуток спекулянта дорівнюватиме різниці між первісним низьким курсом спот, за яким він купував валюту, і вищим теперішнім, за яким він продав валюту.

Якщо спекулянт грає на зниження курсу валюти, то він бере позику в іноземній валюті на певний строк, продає її за високим курсом (обмінює на національну валюту), а отримані кошти кладе на депозит у банку для отримання відсотків. Після закінчення строку позики, якщо курс спот іноземної валюти знизився, спекулянт купує іноземну валюту за низьким курсом для повернення позики. Прибуток спекулянта в цьому випадку дорівнює різниці між курсом спот при продажі і купівлі іноземної валюти.

Спекуляція на форвардному валютному ринку більше поширена і ґрунтується на припущенні про підвищення валютних курсів «спот» в майбутньому у порівнянні з форвардним курсом. Щоб уникнути ризику помилки відносно майбутнього курсу «спот», професійний спекулянт валютою укладає тисячі форвардних валютних угод, і якщо передбачення про загальний характер змін валютних курсів будуть правильні, його операції виявляться прибутковими.

Використовуються для спекуляції і валютні опціони. Спекулянт-покупець має можливість або використати опціон, або дозволити строкові по ньому скінчитися. Він використовує опціон, коли це йому вигідно, тобто коли ціна виконання опціону буде вигідніша від ринкової. При підвищенні валютного курсу «спот» спекулянт-власник опціону «колл» зможе отримувати дедалі більший прибуток. При зниженні валютного курсу «спот» даної валюти власник опціону може його використати до закінчення його строку. В цьому випадку збитки обмежуються величиною втраченої премії.

Спекулянт-власник опціону «пут» прагне продати валюту за ціною виконання опціону в той момент, коли вона буде вищою від ринкової.

Валютна спекуляція значно посилилася в умовах плаваючих валютних курсів, оскільки їх коливання зросли.

Спекуляція на валютних курсах є однією з легальних форм валютного бізнесу, але вона часто негативно впливає на грошово-кредитну сферу та економіку в цілому.

Арбітражні операції На валютному ринку зі спекулятивною метою здійснюються також арбітражні операції, тобто операції купівлі-продажу валюти з метою отримання прибутку.

Від спекулятивних операцій вони відрізняються тим, що завжди є стабілізаційними, оскільки сприяють короткостроковому вирівнюванню валютних курсів на різних валютних ринках, а спекулятивні операції здійснюється для отримання максимального прибутку, завдяки різниці курсів іноземної та національної валюти.

Основними різновидами арбітражу на валютному ринку є власне валютний та відсотковий арбітраж.

Валютний арбітраж — це операція купівлі валюти на одному ринку з її одночасним продажем на іншому ринку та отримання прибутку на різниці валютних курсів.

На валютному ринку, де валюта має відносно низький курс, арбітражні операції збільшують попит на неї, і курс валюти починає підвищуватися, а на ринку, де валюта має високий курс, такі операції збільшують її пропозицію, і курс знижується.

Арбітражна операція, яку здійснює арбітражер, дає змогу отримати прибуток майже без ризику і не потребує інвестицій. Так, банк А (арбітражер) надає клієнту послуги з купівлі-продажу валюти. Клієнт вважає, що ціна англійського фунта стерлінгів зростатиме відносно долара США. Він подає заявку до банку А на купівлю фунтів стерлінгів і вказує суму. Ділер банку зв'язується з банком-партнером В і отримує двостороннє котирування 1,4250/1,4255. Перед тим як надати це котирування клієнту, він включає до нього свої комісійні і надає клієнту нове котирування: 1,4248/1,4257. Потім банк А купує фунти у банку В за курсом 1,4255, продає їх клієнту за курсом 1,4257 і отримує прибуток на різниці курсу (1,4257–1,4255) без ризику. Ця операція здійснюється за рахунок коштів клієнта банку А, який для проведення цієї операції не інвестує кошти [25, с. 169]. Валютний арбітраж буває часовий та просторовий. При просторовому арбітражі арбітражер отримує прибуток завдяки різниці в цінах спот на ринках, розташованих у «різних просторах». При часовому валютному арбітражі прибуток отримується від різниці валютних курсів у часі (наприклад, валюта купується за курсом спот, розміщується на певний строк на депозиті і по закінченні цього терміну продається на цьому ж ринку за іншим курсом спот).

Відсотковий арбітраж пов'язаний з операціями на ринку капіталів.

Ризик зміни валютного курсу виникає не тільки для експортерів та імпортерів товарів та послуг, але і для інвесторів. Для того щоб здійснити

інвестицію за кордон, слід спочатку конвертувати національну валюту у валюту країни, в яку здійснюється інвестиція. Коли настане час репатріювати прибуток або весь вкладений капітал, то валютний курс може стати нижчим, ніж у момент здійснення інвестицій, що завдасть збиток. Найчіткіше цей ризик можна бачити на прикладі портфельних інвестицій у формі короткострокових банківських депозитів або придбання урядових цінних паперів. Короткостроковий капітал мігрує з країни в країну за причини різних відсоткових ставок і тим самим здійснює відсотковий арбітраж. Однак для здійснення інвестиції національна валюта повинна бути переведена у валюту країни, куди здійснюється інвестиція. Внаслідок цього виникає валютний ризик. Його можна покрити за рахунок механізму форвардних контрактів.

Таким чином, в основі відсоткового арбітражу лежить прагнення економічних суб'єктів (інвесторів) вкласти наявну суму грошей у валюту, що приносить найбільший прибуток. Валютний ризик, пов'язаний із вкладенням коштів за межі вітчизняного валютного ринку, можна зменшити завдяки укладанню зворотної угоди на строк. Інвестор порівнює відсотковий прибуток, який він отримує у своїй країні, з прибутком, вираженим у вітчизняній валюті, від вкладення коштів за кордоном. Інвестор, крім іноземної відсоткової ставки, враховує також значення поточного та строкового валютних курсів.

Відсоткові ставки в різних країнах рідко збігаються за розміром. Діапазон їх на різних ринках світу досить широкий. Інвестори прагнуть перемістити кошти з ринку з низькою відсотковою ставкою на ринок з більш високою. Для цього вони здійснюють операцію відсоткового арбітражу. Якщо інвестори хочуть зберегти капітал і отримати прибуток, вони робитимуть покритий (забезпечений) арбітраж. Покритий відсотковий арбітраж передбачає обмін однієї валюти на іншу. Відбувається процес позичання грошових коштів в одній країні і конвертація їх у валюту іншої країни, в котрій ці кошти віддаються в кредит. Забезпечення означає, що ризик зворотної конвертації у валюту, в котрій була надана позика, для оплати позики з настанням строку платежу, усувається придбанням цієї валюти на форвардному ринку. Одночасна купівля валюти на умовах «спот» та її форвардний продаж, тобто операція «своп», зменшує або усуває операційний ризик. «Своп» має ціну. Ця ціна (витрати) повинна бути вирахована з різниці відсоткових ставок валют, з якими здійснюється арбітраж, щоб отримати чистий прибуток.

Оскільки операція відсоткового арбітражу пов'язана з попитом і пропозицією як на спотові, так і на форвардні угоди, ця операція впливає на спотові і форвардні обмінні курси [49, с. 84–86].

Відсотковий арбітраж (наприклад, переміщення американського долара в країну В) включає три операції:

- 1) позика долара і конвертування його у валюту країни В;

2) надання кредиту в країні В;

3) укладення форвардного контракту на момент закінчення кредиту на зворотний обмін валюти країни В на долари.

Отже, відсотковий арбітраж ґрунтується на використанні банками різниці між відсотковими ставками на різних ринках. Власник валюти прагне одержати більш високий прибуток, ніж який він мав би отримати, вкладаючи її безпосередньо без обміну на іншу валюту. Відсотковий арбітраж полягає в отриманні позики на іноземному ринку капіталів, де відсоткові ставки нижчі, і розміщення еквівалента запозичень іноземної валюти на національному ринку капіталу, де відсоткова ставка вища. Ризики від зміни валютних курсів можуть бути знижені шляхом укладання форвардних контрактів на обмін валюти на строк дії позики або депозиту.

**Урядове
втручання в
діяльність
валютних ринків**

Уряди можуть впливати на обмінний курс своїх валют: а) купуючи і продаючи на валютному ринку великі партії іноземної валюти; б) проводячи економічну політику, яка впливає на зміну попиту і пропозиції національної валюти; в) укладаючи міжнародні договори, що мають відношення до обмінних курсів.

Підтримку обмінного курсу на певному рівні може здійснити центральний банк за допомогою валютної інтервенції. Для цього центральний банк повинен вести торгівлю валютою за фіксованим курсом з приватними агентами міжнародного валютного ринку. Наприклад, щоб утримати курс долара до гривні на рівні 4,00 гривні за долар, Національний банк України повинен мати можливість і купувати гривні за цим курсом на свої доларові резерви в будь-яких обсягах, що диктуються ринком. Якщо ж потрібно запобігти зростанню вартості національної валюти, центральний банк повинен продавати достатню її кількість, щоб задовольнити надлишковий попит.

Щоб мати можливість проводити валютні інтервенції, в країні повинні бути достатні резерви іноземної валюти, золотого запасу, міжнародних грошей (спеціальні права запозичення, євро). Центральні банки, проводячи валютні інтервенції, прагнуть уповільнити зміни валютного курсу, щоб запобігти різким змінам конкурентоспроможності експортних секторів економіки, запобігти коливанню рівня зайнятості та інфляційних тенденцій.

Впливати на валютний курс уряди можуть, використовуючи два типи державної макроекономічної політики:

- кредитно-грошову, котра впливає на обмінний курс через механізм зміни грошової пропозиції;
- податково-бюджетну, котра впливає на валютний курс шляхом зміни державних витрат і податків.

Тимчасовий приріст пропозиції грошей спричинює знецінювання валюти і зростання випуску продукції. Швидке знецінювання валюти

призводить до здешевлення національної продукції порівняно з імпоротною. Відтак виникає приріст сукупного попиту на неї, котрий повинен покриватися приростом випуску продукції. Постійне зростання пропозиції грошей справляє на валютний курс і випуск продукції сильніший вплив.

Недоліком застосування кредитно-грошової політики для впливу на валютний курс є те, що великі коливання грошової пропозиції в країні можуть призвести до інфляції або дефляції. Це обмежує можливість використання кредитно-грошової політики для регулювання валютних курсів.

Податково-бюджетна (або фіскальна) політика — це політика зміни рівня оподаткування й урядових витрат, котра викликає бюджетні дефіцити або перевищення.

Податково-бюджетна політика може бути обмежувальною і експансіоністською.

Обмежувальна фіскальна політика проводиться шляхом зниження витрат уряду або шляхом підвищення податків, або шляхом використання цих двох методів. Проведення обмежувальної податково-бюджетної політики призводить до збільшення вартості валюти. Зниження витрат уряду і збільшення податків скорочує бюджетний дефіцит. Відбувається також зниження попиту на товари і послуги, що відображається на зменшенні імпорту, що спричинює зменшення пропозиції валюти і зростання її вартості.

Експансіоністська податково-бюджетна політика у формі збільшення державних витрат або збереження податків, або будь-якої комбінації цих двох напрямів призводить до збільшення сукупного попиту. Це зумовлює зростання імпорту і, відповідно, більшу пропозицію валюти, що викликає зниження обмінного курсу.

З метою досягнення макроекономічної стабілізації центральний банк за фіксованих валютних курсів не може використати кредитно-грошову політику. Однак податково-бюджетна політика за фіксованих курсів ефективніша, ніж за плаваючих.

Упливати на величину валютного курсу уряд може також шляхом офіційних заяв про свої наміри проводити певну стратегію щодо валютного курсу. Мета цих заяв — вплинути на очікування і поведінку учасників валютного ринку. Ефективність таких заяв залежить від ступеня довіри учасників валютного ринку заявам уряду.

У країнах, де курс валюти фіксується, уряд час від часу приймає рішення про негайну зміну ціни національної валюти, вираженої в одиницях іноземної валюти.

Коли центральний банк підвищує ціну одиниці іноземної валюти в національній валюті, то існує девальвація, коли центральний банк зменшує валютний курс, — маємо ревальвацію. Девальвація або ревальвація означає готовність центрального банку необмежено торгувати національною валютою в обмін на іноземну за новим валютним курсом.

Зміну величини обмінного курсу за плаваючого валютного курсу, як результат спільного впливу ринкових сил та уряду визначають термінами «знецінення» і «подорожчання» валюти.

Ринок євровалют Ринок євровалют (євроринок) є специфічним сектором валютного ринку. Якщо валютний ринок — це ринок, де здійснюється продаж і купівля валюти в країні її походження, то євровалютний ринок — це ринок депозитно-позичкових операцій в іноземній валюті за межами країни походження цієї валюти.

Євровалютний ринок (у широкому значенні) включає ринки євродеPOSITIV, єврокредитів, єврооблігацій, євроакцій, євровекселів тощо¹. Це універсальний міжнародний ринок, що поєднує елементи валютних, кредитних операцій та операцій з цінними паперами.

На євrorинку депозитно-позичкові операції здійснюються в євровалютах, тобто валютах, які переведені на рахунки іноземних банків і використовуються ними для операцій в усіх країнах, в тому числі і в країні-емітенті цієї валюти.

Євровалюти, функціонуючи на світовому фінансовому ринку, зберігають форму національних грошових одиниць, а приставка «євро» свідчить лише про те, що національна валюта не контролюється національними валютними органами.

Ринок євровалют виник завдяки потребам фірми інвесторів, деяких країн, а не рішенням урядів. Він розпочав функціонувати з середини 50-х років, коли в Західній Європі з'явився ринок євродолара. Передумовами розвитку цього ринку були:

- по-перше, можливість філій американських банків у Європі і європейських банків сплачувати за доларові депозити вищі відсотки, ніж у США. Крім того, доларові кредити, які видавались у Європі, коштували дешевше;
- по-друге, надлишок коштів у доларах у країн-експортерів нафти з Близького Сходу і країн, які віддавали перевагу розміщенню в європейських банках;
- по-третє, попит на доларові кредити у країн, що розвиваються;
- по-четверте, зняття валютних обмежень у просуванні капіталу західноєвропейськими країнами.

Це призвело до встановлення на національних європейських валютних ринках сприятливих умов для здійснення операцій з депозитами нерезидентів. Країни Західної Європи відчували гострий доларовий дефіцит і всіляко заохочували приплив коштів на рахунок нерезидентів у своїх банках, оскільки такі депозити слугують валютним кредитом для країн, що приймають ці депозити. Відтак рахунки іноземців звільнялись від

¹ На практиці часто під ринком євровалют (у вузькому значенні) розуміють механізм здійснення лише короткострокових операцій на євrorинку.

оподаткування і обов'язкового резервування частини коштів у місцевому центральному банку. Щоб відрізнити пропливаючі на рахунки нерезидентів в європейські банки «безгоспні» валюти від грошових одиниць, контрольованих емітуючими їх центральними банками, вони отримали приставку «євро», котра вперше стала додаватись до доларів США, а вже потім, у міру їх освоєння євроринком, — і до інших вільно використовуваних валют.

Відхід від валютного регулювання і податкового законодавства даної країни спонукав міжнародні банки до всебічного сприяння розвитку ринку євровалют.

Учасниками ринку євровалют є центральні банки та уряди країн, що діють переважно на ринку єврооблігацій; комерційні банки, які є головними учасниками даного ринку і активно діють як на ринку короткострокових так і довгострокових операцій; приватні установи та інвестори (в основному це ТНК), які мають у розпорядженні значні суми коштів та відіграють значну роль на світовому фінансовому ринку.

Специфіка євроринку полягає в такому:

1. Наднаціональний характер функціонування.
2. Інституціональна особливість — виділення категорії євробанків і міжнародних банківських консорціумів, кістяк яких утворюють транснаціональні банки (ТНБ).
3. Обмеження доступу позичальників. Основними позичальниками є ТНК, уряди, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації.
4. Використання конвертованих валют провідних країн: євродолара (60 %), євроєни (6 %), євро (3 %) та ін.
5. Використання новітньої комп'ютерної технології. Операції на євроринку здійснюються телефоном, телефаксом з обміном того самого дня телеграфним підтвердженням, котре слугує єдиним документом.
6. Специфіка відсоткових ставок:
 - відносна самостійність по відношенню до національних ставок;
 - можливість установлювати ставки з євродепозитів вищі, а з єврокредитів нижчі від національних ставок, оскільки на євродепозити не поширюється система обов'язкових резервів, котрі комерційні банки зобов'язані тримати на безвідсотковому рахунку в центральному банку, а також виплати прибуткового податку на відсотки. Тому операції в євровалютах прибутковіші, ніж у національних валютах.
7. Емісія і операції з:
 - єврооблігаціями (із 70-х років), котрі розміщуються одночасно на ринках різних країн і використовуються ТНК для фінансування інвестицій, державою — для покриття дефіциту Держбюджету і рефінансування старих позик;
 - євровекселями (з 1981 р.);

- євроакціями (з 1983 р.), котрі обертаються не на всіх національних ринках капіталів, а лише там, де це дозволено законодавством, оскільки акція — це не тільки форма кредитування, а й право на частку власності.

Головна привабливість ринку євровалют — відсутність державного регулювання, що дає змогу євробанкам пропонувати на євровалютні депозити вищі відсоткові ставки, ніж на вклади, зроблені у вітчизняній валюті, а також дозволяє банкам брати з позичальників вищий відсоток за користування євровалютою, ніж за позику у вітчизняній валюті. Крім того, в операціях з іноземною валютою банкам надається набагато більша свобода дій. В той же час євровалютний ринок має і недоліки. Так, при регульованій банківській системі ймовірність втрати вкладів при банкрутстві банку є незначною, а при нерегульованій системі, якою є євроринок, така ймовірність зростає. На ринку валютного обміну позичання компанією коштів у євровалютах може бути ризикованим. Від ризику можна застрахуватися, уклавши форвардний контракт, однак абсолютної гарантії він не дає.

В наші дні євровалютний ринок набув величезних масштабів (обсяг його близько 700 трлн дол. на рік). Значна мобільність коштів на цьому ринку завдяки великим масштабам операцій суттєво впливає на валютний стан світового фінансового середовища. Ринок охоплює всі великі міжнародні банки, фінансові центри всього світу і всі конвертовані валюти.

На Європу припадає близько 50 % операцій ринку євровалют. Головним фінансовим центром євровалютного ринку є Лондон (понад 20 % світового обсягу операцій у євровалюті). Існує понад 35 центрів євровалютного ринку. До найбільших, крім Лондона, належать Токіо (близько 20 % обсягу угод ринку), Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні (по 10 %), Париж (7), Цюрих — Женева (6), Люксембург (4), Амстердам, Брюссель (по 3 %).

7.2. Міжнародний кредитний ринок

Сутність міжнародного кредитного ринку

Однією із складових світового фінансового ринку є міжнародний ринок боргових зобов'язань (ринок позичкових капіталів). Це специфічна сфера ринкових відносин щодо обігу боргових зобов'язань, які гарантують кредитором право стягувати борг з боржника.

Боргові зобов'язання, за методологією Всесвітнього банку, виступають у різних формах (рис. 7.1).

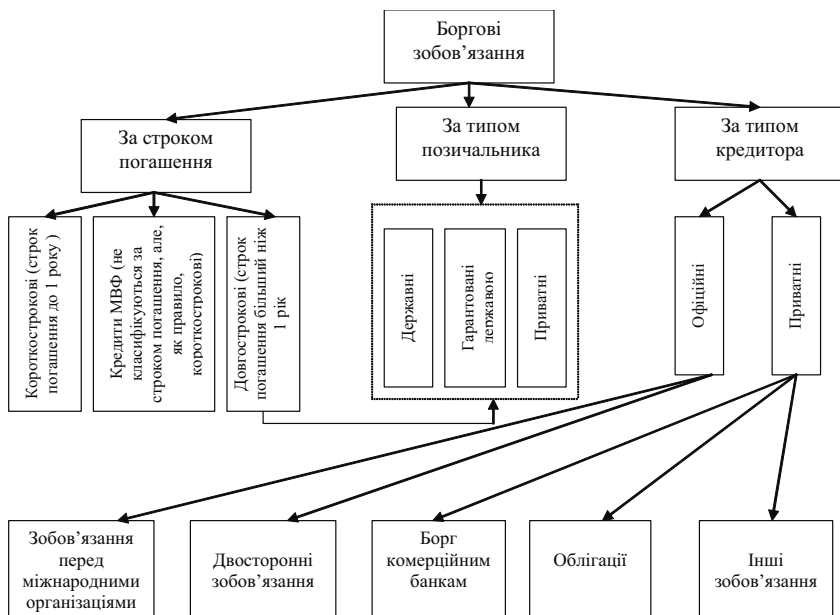


Рис. 7.1. Форми боргових зобов'язань на міжнародному ринку позичкових капіталів.

Міжнародний ринок боргових зобов'язань умовно поділяють на міжнародний кредитний ринок (ринок банківських кредитних зобов'язань) та міжнародний ринок боргових цінних паперів, на якому обертаються фінансові інструменти, що засвідчують боргові відносини між кредиторами та позичальником (облігації, ноти, комерційні папери тощо). Головною ознакою такого поділу є можливість або неможливість вільної купівлі-продажу фінансових зобов'язань або фінансових інструментів (угоди щодо обміну сьогоденної вартості на майбутню можуть оформлюватися у вигляді цінних паперів, які можуть бути предметом вільної купівлі-продажу, а кредитні угоди, тобто зобов'язання позичальника перед кредитором, не є предметом вільної купівлі-продажу). Кожний з ринків включає євrorинок як частину міжнародного ринку позичкових капіталів [9, с. 167; 14, с. 111; 26, с. 55].

Суб'єктами міжнародного кредитного ринку виступають комерційні банки, корпорації, фінансові посередники, небанківські фінансові організації (страхові компанії і пенсійні фонди), центральні банки та інші державні органи, уряди, регіональні міжнародні банки розвитку, міжнародні фінансові інститути. Однак здебільшого кредитування

здійснюється міжнародними банками, саме завдяки широкій сфері їх фінансової діяльності. Зобов'язання банку в основному складаються з депозитів з різними строками, активами: позики (корпораціям і державам), депозити в інших банках та облігації.

Міжнародні банки класифікують за часткою міжнародних операцій і прибутків у загальному обсязі угод та прибутків на такі групи:

- національні банки, які мають невелике іноземне відділення, на яке припадає незначна частка активів і прибутків;
- банки, міжнародні операції яких становлять 5–10 % їхніх прибутків;
- транснаціональні банки, в яких рівень міжнародної концентрації й централізації капіталу дозволяє їм брати участь у економічному розподілі світового ринку боргових зобов'язань;
- офшорні банки, які зареєстровані в офшорних зонах і користуються спеціальними податковими та іншими пільгами у проведенні фінансово-кредитних операцій. Без них не обходяться операції жодного ТНБ.

У сферу міжнародних кредитних операцій Банк міжнародних розрахунків включає такі специфічні види діяльності банків [53, с. 392]:

- позики та кредити, які надають банки один одному як усередині країни, так і за її межами;
- позики та кредити, які надаються небанківськими установами як усередині країни, так і за її межами;
- міжбанківське повторне депонування (операції з євровалютами, операції на офшорних банківських ринках).

Міжнародні операції банків характеризують такі основні риси:

- операції з кредитування враховують валютний, кредитний, регіональний ризики, уникнути яких допомагає проведення різних захисних заходів;
- велику частину кредитних операцій міжнародних банків складають кредити зарубіжним банкам, які не є їх відділеннями. Прямі банківські кредити, як правило, концентруються у країнах, що розвиваються;
- міжнародне кредитування в основному орієнтовано на надання короткострокових кредитів іноземним банкам, які не є відділеннями даного банку;
- географічно райони короткострокового кредитування більше різноманітні, ніж зони довгострокового кредитування.

Міжнародне кредитування здійснюється в різних формах. Їх можна класифікувати за кількома ознаками, які характеризують окремі сторони кредитних відносин [25, с. 184; 26, с. 165].

За джерелами розрізняють внутрішнє та зовнішнє кредитування.

За предметом зовнішньоекономічної угоди розрізняють:

- комерційний (товарний) кредит, який безпосередньо пов'язаний із зовнішньою торгівлею. Він надається на закупівлю певних товарів або оплати послуг і має, як правило, «пов'язаний» характер, тобто суворо цільовий, закріплений в кредитній угоді;
- фінансовий кредит. Він забезпечує здійснення торгівлі на будь-якому ринку, що дає широкі можливості для вибору торговельних партнерів. Але найчастіше цей вид кредиту використовується не для торговельного постачання, а на прямі капіталовкладення, будівництво інвестиційних об'єктів, Поповнення рахунків в іноземній валюті, погашення зовнішньої заборгованості, підтримку валютного курсу тощо.

За видами надання кредити поділяються на товарні, які експортери надають імпортерам, та валютні, що видаються банками в грошовій формі.

За термінами міжнародні кредити поділяються на короткострокові — до 1 року (як правило, використовується в зовнішній торгівлі, для розрахунків за неторговельними, страховими, спекулятивними угодами), середньострокові — від 1 року до 5 (інколи до 7–8 років) та довгострокові — більше ніж 5 років (використовуються, для інвестування в основні засоби виробництва, фінансування масштабних проектів, науково-дослідницьких робіт, впровадження нових технологій, а також для надання позик міжнародними фінансовими організаціями, урядами країн).

За валютою позики кредити можуть надаватись у валюті країни-позичальника, країни-кредитора, третьої країни або в міжнародних розрахункових одиницях (СДР, євро).

За забезпеченням розрізняють забезпечені та бланкові кредити. Забезпеченням кредитів слугують товари, товаророзпорядчі та інші комерційні документи, цінні папери, векселі, нерухомість тощо. Бланковий кредит видається боржникові під його зобов'язання погасити його у визначений термін, а документом по цьому кредиту є соло-вексель з підписом лише тільки боржника.

За технікою надання кредити класифікують на готівкові, які зараховуються на рахунок боржника та надходять в його розпорядження; акцептні, що застосовуються у формі акцепта тратти імпортером або банком; депозитні сертифікати та ін.

За типом кредитора кредити поділяються на приватні, що надаються фірмами, банками, брокерами; урядові; змішані, в яких беруть участь як приватні фірми, так і держава; міждержавні кредити міжнародних та регіональних валютно-кредитних та фінансових організацій.

У практиці міжнародного банківського кредитування у сфері зовнішньої торгівлі використовуються такі альтернативні форми, як міжнародний факторинг, форфейтинг, лізинг.

**Валютно-фінансові
умови
міжнародного
кредиту**

На умови отримання міжнародного кредиту впливає низка чинників: напрями використання кредитних ресурсів, характер суб'єктів кредитних відносин, рівень інтернаціоналізації кредитних ринків та їх підпорядкованість національному

кредитному контролю.

Вартість кредиту, тобто витрати позичальника на кредит, складаються із суми кредиту, ставки відсотка, комісійних та інших зборів. Вона визначається за формулою

$$S = \frac{Lim \times R \times T_{cp}}{100}, \quad (7.1)$$

де S — загальна вартість кредиту;

Lim — сума кредиту;

R — загальна ставка відсотка (основна ставка за кредитом, комісійні, страхові внески, оплата юридичних та будь-яких інших послуг);

T_{cp} — середній термін кредиту.

Головним елементом вартості кредиту є відсоткова ставка. Відсоткові ставки на світовому ринку формуються на базі відсоткових ставок країн — провідних кредиторів (США, Японія, Німеччина та ін.).

Діапазон відсоткових ставок досить широкий (в середньому 7–18 %). Різниця відсоткових ставок визначається:

- ступенем ризику на позику;
- строком, на який видається позика;
- розміром позики (вища — на меншу з двох за інших рівних умов);
- величиною оподаткування (наприклад, переважно 7-відсоткова ставка позичкового відсотка на облігацію, що не обкладається податком, ніж 9-відсоткова ставка на облігацію, що обкладається податком);
- умовами конкуренції на ринках позичкового капіталу.

На рух відсоткових ставок впливають очікування зміни валютних курсів. В країні з сильною валютою, де очікується ревальвація, відсоткова ставка може бути нижчою, ніж в інших країнах, щоб забезпечити приплив капіталу. Навпаки, в країні зі слабкою валютою, де очікується девальвація, відсоткова ставка повинна бути вищою, щоб не допустити відпливу капіталу і привабити капітал у країну.

У країнах з усталеними валютними курсами і однаковою динамікою інфляції вільний рух капіталу має тенденцію, що діє протягом тривалого часу, вирівнювати рівні відсоткових ставок. Підвищення відсоткових ставок приваблює приплив валюти. Однак при цьому інвестиції стають дорожчими і менш прибутковими. Падає попит на капітал, і відсоткова

ставка знижується. Якщо рівень відсоткової ставки встановлюється нижчий, ніж в інших країнах, починається відплив капіталу за рубіж. Пропозиція капіталу зменшується, відсоткова ставка починає підвищуватися. Отже, у відкритій економіці рух відсоткових ставок має тенденцію до міжнародного рівня.

Суттєвим показником при наданні кредиту є сума (ліміт) кредиту. Вона являє собою частину позичкового капіталу, яка надана позичальникові. При фірмовому кредитуванні сума кредиту вказується в кредитній угоді. Кредит може надаватись у вигляді часток, котрі розрізняються за своїми умовами.

На строк міжнародного кредиту впливає цільове призначення кредиту, співвідношення попиту і пропозиції аналогічних кредитів; розмір контракту; національна законодавча база; міждержавні угоди.

Розрізняють повний і середній строки кредиту. Повний строк включає період використання наданого кредиту, пільговий період (використаного кредиту), період погашення (коли здійснюється виплата основного боргу і відсотків). Він обчислюється від моменту початку використання кредиту до його остаточного погашення.

Середній строк кредиту включає повний пільговий період і половину строку використання і погашення кредиту. Він використовується для порівняння ефективності кредитів з різними умовами, оскільки показує, в розрахунку на який період у середньому припадає вся сума позики.

За умовами погашення кредити бувають:

- з рівномірним погашенням рівними частками протягом погодженого терміну;
- з нерівномірним погашенням;
- з одноразовим погашенням всієї суми;
- з рівними річними внесками основної суми позики і відсотків.

При наданні кредиту обговорюється вид забезпечення кредиту. Це може бути відкриття цільових накопичувальних рахунків або застава активів або перепопсування прав по контрактам.

Для міжнародного кредиту важливо у якій валюті він буде надаватися і в якій валюті буде погашатися кредитна заборгованість. Від правильного вибору валюти кредиту залежить те, чи потерпає кредитор збитки чи ні. На вибір валюти кредиту впливає рівень відсоткової ставки, практика міжнародних розрахунків, рівень інфляції, динаміка курсу валюти. Валюта платежу може збігатися з валютою кредиту, а може і не збігатися.

Серед елементів вартості кредиту розрізняються договірні і приховані.

Договірні — це витрати по кредиту, зумовлені угодою. Вони поділяються на основні і додаткові. До основних елементів належать:

- суми, які безпосередньо виплачуються позичальником кредитору;

- відсотки;
- витрати по оформленню застави комісії.

До додаткових елементів вартості кредиту належать суми, які виплачуються позичальникам третім особам (за гарантією). Крім основного відсотка, збирається банківська комісія: за переговори, за участь, за управління, за зобов'язання надати в розпорядження позичальника необхідні кошти, агентська комісія.

До прихованих елементів вартості кредиту відносяться витрати, які пов'язані з отриманням кредиту, але не зафіксовані в угоді (завищені ціни товарів по фірмовим кредитам, примусові депозити у певних розмірах відносно позики; завищення банком комісії за інкасацію документів тощо).

Ринок єврокредитів Ринок єврокредитів є важливим джерелом позичкових коштів. Банки надають коротко-, середньо- та довгострокові кредити у євровалютах. Використання євровалют, як валют позики, зумовлено такими перевагами, як значні розміри, полегшений доступ, короткі строки мобілізації, менша вартість, оскільки відсутні національні кредитні обмеження. Функціонування євровалют на міжнародному кредитному ринку сприяє утворенню кредитного механізму більшої ефективності та місткості.

За єврокредитами застосовуються міжнародні відсоткові ставки, які відносно самостійні порівняно з національними ставками. Відсоткова ставка євровалют як зміну включає ЛІБОР (LIBOR) — Лондонську міжбанківську ставку пропозиції по короткострокових міжбанківських операціях в євровалютах — і надбавку до базисної ставки, тобто премію за банківські послуги. Міжбанківська відсоткова ставка попиту за короткостроковими операціями на євrorинку в Лондоні називається ЛІБІД (LIBID). Оскільки євробанки не підпадають під дію місцевого законодавства і не обкладаються прибутковим податком, вони можуть знижувати відсотки зі своїх кредитів, зберігаючи високі прибутки. Ставки відсотка з євродепозитів вищі, а з єврокредитів нижчі, оскільки на євродепозити не розповсюджується система обов'язкових резервів у центральному банку, а також прибутковий податок на відсотки.

Короткострокові єврокредити, як правило, надаються за твердою ставкою на весь строк у повній сумі. Це найпростіший вид кредитної угоди.

Середньо- та довгострокові єврокредити, які обслуговують відтворення основного капіталу, експорт машин та устаткування, реалізацію промислових проектів, приймають форму роловерних та синдигованих кредитів.

Характерною рисою роловерних єврокредитів є те, що відсоткова ставка не фіксується на весь строк кредиту, а регулярно переглядається (кожні 3 або 6 місяців) відповідно до зміни базової ставки (ставки ЛІБОР). До основних форм роловерного кредиту відносять відновлювальні

роloverні кредити та роловерний кредит підтримки (на умовах «стенд-бай»).

Роловерний кредит на умовах «стенд-бай» є підстрахувальним кредитом, тобто при укладанні кредитної угоди позика фактично не надається. Банк бере на себе зобов'язання надати впродовж дії угоди єврокредит за першою вимогою позичальника.

Відновлювальні роловерні кредити не мають установленого розміру суми кредиту. Він передбачає лише максимальний ліміт, у межах якого позичальник має право одержати кредит у необхідних розмірах на початку кожного проміжного строку його використання. В кредитній угоді фіксується дата зміни відсоткової ставки та обсягу кредиту, що здійснюється кожні 3 або 6 місяців у межах терміну надання.

Обов'язковими умовами роловерних кредитних угод є такі: характеристика партнерів; сума і мета та валюта позики; порядок та строк погашення; вартість кредиту та гарантії по ньому.

Найбільш розповсюдженим видом міжнародного кредиту нині є синдикувані єврокредити, джерелом яких є ресурси євровалютного ринку. Як правило, такі кредити організують великі комерційні банки, які очолюють консорціуми (синдикати) і погоджують з позичальником умови кредитування.

Процедура надання синдикуваних єврокредитів така:

1. Позичальник знаходить банк який буде очолювати надання синдикуваного єврокредиту, (управляючий банк) та узгоджує з ним основні умови кредиту (строк, розмір та валюту кредиту).
2. Управляючий банк формує синдикат: запрошує визначену кількість банків взяти участь у кредиті.
3. Призначаються банки-орієнтири, які установлюють ставку ЛІБОР (відсоткову ставку-орієнтир).
4. Управляючий банк обирає банк-агент, який виконує функцію контролю за кредитом. Він одержує відсотки за кредитом, які сплачуються відповідно до графіка погашення кредиту.

Загальна вартість синдикуваного єврокредиту включає:

- відсоткові платежі (відсоткова ставка коригується кожні 3 або 6 місяців на основі змін у процентній ставці-орієнтирі);
- податкові платежі банкам, що входять до синдикату;
- комісійну винагороду банкам, що входять до синдикату;

Комісійні виплачуються на початку строку кредиту, що робить кредитний пакет більш привабливим для кредиторів.

Комісійні винагороди поділяють на:

а) комісійні за зобов'язання, коли позичальник може визначати черговість погашення кредиту та користуватися грошовими коштами після укладення кредитної угоди. Ці комісійні призначаються по частині кредиту, яка ще не повернена;

б) комісійні за управління, які сплачуються управляючому банку, як плата за організацію кредиту;

в) комісійні за участь, які сплачуються в обумовлений день або в момент повного повернення боргу. При зростанні кількості учасників синдикату розмір комісії підвищується;

г) комісійні банку-агенту, як плата за послуги.

Загальний розмір комісійних становить від 0,50–1,25 % номінальної суми кредиту.

До головних ознак єврокредиту відносять [25, с. 200; 26, с. 148]:

- сума кредитів — від 20–30 млн. дол. до 1–2 млрд. дол. США;
- строки — від 10 місяців до 12 років;
- відсоткові ставки — регулярно переглядаються, розраховуються на основі облікової ставки (ЛББОР, СІБОР — сингапурська ставка пропозицій, американська «прайм рейт») плюс різниця (спред), тобто використовуються плаваючі відсоткові ставки, результати запровадження яких ризик зміни відсоткових ставок переноситься на позичальника;

- комісійні за управління, участь, обслуговування кредиту;
- використовувана валюта — долар США, англійський фунт стерлінгів, японська єна, євро, швейцарський франк та ін.;

- доступ до коштів — швидкий;
- право на завчасне погашення — за умови виплати компенсації;
- гарантії та страховки — уряди, компанії, центральні та комерційні банки надають гарантії по кредитах; різні державні та приватні агентства здійснюють страхування по зарубіжним кредитам та інвестиціям.

Переваги синдикуваних єврокредитів полягають у тому, що вони дають змогу розподілити кредитний ризик між учасниками синдикату; у кредитуванні можуть брати участь банки незалежно від їхніх розмірів; позичальник отримує великий кредит завдяки об'єднанню ресурсів певної кількості банків; різниця між ставками за кредитами значно нижча, ніж на національних ринках; кредити надаються в будь-якій вільно конвертованій валюті й це надає позичальнику можливість використовувати ці кошти на свій розсуд, не обмежуючи своїх господарських рішень.

Недоліки синдикуваних єврокредитів пов'язані насамперед з тим, що вони в цілому надаються на коротші терміни порівняно з національним банківським кредитуванням.

**Міжнародна
офіційна допомога
країнам, що
розвиваються**

Одним з каналів руху світових фінансових потоків є перерозподіл частини національного доходу через бюджет у формі допомоги країнам, що розвиваються, метою якої є ліквідація відсталості.

Міжнародну офіційну допомогу країни, що розвиваються, отримують в основному у вигляді пільгових кредитів і безповоротних субсидій, а також у товарній формі.

Суб'єктами міжнародної допомоги в країні — реципієнти є:

- уряди;
- уповноважені урядом органи виконавчої влади;
- центральний і експортно-імпортний банки;
- юридичні особи.

Країна-реципієнт отримує основну масу кредитів і субсидій безповоротно від промислово розвинутих країн, міжнародних фінансових організацій, багатосторонніх фондів, інтеграційних об'єднань, що виступають у ролі іноземних донорів.

Міжнародну офіційну допомогу країнам класифікують на проектну та позапроектну.

Проектна допомога розвитку країни включає:

- системні проекти (макроекономічна стабілізація економіки);
- структурні проекти (структурні перетворення в окремих секторах економіки);
- інвестиційні проекти;
- проекти технічної допомоги.

Позапроектна допомога розвитку країни включає:

- товарну допомогу;
- гранти на підтримку реформаторських дій уряду;
- позакредитні інструменти МОДР.

Міжнародна офіційна допомога розвитку (МОДР) здійснюється на двосторонній (міждержавній) і багатосторонній основі, причому двосторонні потоки вдвічі перевищують багатосторонні.

При здійсненні МОДР на двосторонній основі країни-донори надають кредити і безповоротні субсидії з бюджету і суворо контролюють їх витрачання. Країни-донори повинні виділяти на МОДР кошти в розмірі 0,7 % ВВП, що зафіксовано в ряді міжнародних документів. Однак провідні країни-донори надають кошти в розмірі 0,25–0,35 % (США, Японія, Німеччина, Велика Британія).

Основні критерії при розподілі МОДР: рівень економічного розвитку країни-реципієнта; військово-стратегічні, політичні, соціально-економічні міркування.

Більша частина ресурсів, що виділяється, прив'язується до фінансування конкретних об'єктів. На пільгових умовах здійснюється кредитування будівництва інфраструктурних об'єктів (транспорт, зв'язок, енергетика), соціальних програм (освіта, охорона здоров'я), сільського господарства. Важлива роль належить також продовольчій допомозі.

При здійсненні МОДР на багатосторонній основі кошти надходять від міжнародних фінансових організацій: МБРР, регіональних банків розвитку, МВФ, різних фондів у рамках ООН, ЄС.

Міжнародні фінансові організації надають допомогу країнам, що розвиваються, за такими основними напрямками:

- кредитування конкретних об'єктів інфраструктури, програм економічних реформ, спрямованих на стимулювання ринкових відносин, адаптацію до світового господарства (МБРР, Міжнародна асоціація розвитку);
- сприяння припливу приватних інвестицій. Кредити надаються на міждержавній основі або під гарантію уряду (МБРР, Міжнародна фінансова корпорація);
- кредитування регіональних об'єктів, розроблення стратегії розвитку з урахуванням регіональної специфіки (регіональні банки: Міжамериканський банк розвитку, Африканський банк розвитку, Азіатський банк розвитку, ЄБРР);
- надання кредитів (строком на 3–5 років) на покриття дефіцитів платіжних балансів (МВФ).

7.3. Міжнародний ринок цінних паперів

Сутність фондового ринку та ринку цінних паперів Важливим сегментом світового фінансового ринку є міжнародний ринок цінних паперів. Випуск цінних паперів дає можливість: отримати позику на тривалий строк (до декількох десятиліть, наприклад, облігації), тобто вкладання в інструменти позики, безстрокового користування фінансовими ресурсами (акції), тобто вкладання в інструменти власності (титули власності), знизити фінансовий ризик, тобто викладання в інструменти торгівлі фінансовим ризиком (фінансові деривативи).

Ринок довгострокових цінних паперів називають фондовим ринком. Разом з короткостроковими борговими зобов'язаннями грошового ринку (векселя, сертифікати) фондовий ринок утворює ринок цінних паперів.

Таким чином, міжнародний ринок цінних паперів об'єднує частину міжнародного ринку боргових зобов'язань (а саме: міжнародний ринок боргових цінних паперів, який переважно є міжнародним ринком облігацій), міжнародний ринок титулів (прав) власності та міжнародний ринок фінансових деривативів.

До інструментів позики належать облігації, векселі, ощадні сертифікати. До інструментів власності — всі види акцій, депозитарні розписки. Існують також гібридні інструменти, цінні папери, які мають ознаки як облігацій, так і акцій (наприклад, привілейовані акції і конвертовані облігації) і похідні інструменти — варанти, опціони, ф'ючерси тощо.

Ринок інструментів позики, має справу з позичковим капіталом, а ринок інструментів власності — з частками (паями) власності в капіталі фірми.

Банк міжнародних розрахунків розрізняє такі види емісій цінних паперів на міжнародному ринку:

- емісія цінних паперів нерезидентами в національній або іноземній валюті на внутрішньому фінансовому ринку країни;
- емісія цінних паперів резидентами в іноземній валюті;
- емісія цінних паперів резидентами в національній валюті, які призначені для продажу іноземним інвесторам [26, с. 181].

Міжнародний ринок цінних паперів має дві структурні складові:

- іноземний ринок цінних паперів. Це — фінансовий ринок держав, на якому укладаються угоди щодо фінансових активів нерезидентів — іноземних цінних паперів;
- євrorинок цінних паперів. Це — ринок, на якому випускаються, купуються та продаються цінні папери, виражені в євровалютах. Визначення європаперів наведено в Директиві Комісії ЄС №89/298/ЄЕС, згідно з якою європапери — це обігові цінні папери, які:
 - проходять андеррайтинг і розміщуються за посередництвом синдикату, щонайменше два учасники якого зареєстровані в різних країнах;
 - пропонуються у значних обсягах в одній або більше країнах, за винятком країни реєстрації емітента;
 - можуть бути початково придбані (в тому числі й шляхом передплати) лише за посередництва кредитної організації або іншої фінансової інституції.

Рівень розвитку та роль фондового ринку різняться за країнами. Це пояснюється відмінностями в структурі власності на акціонерний капітал та в системі контролю над компаніями. Фондовий ринок найбільш розвинутий у країнах, де існує «аутсайдерська» модель контролю над капіталом (у США, Великій Британії та інших англосаксонських країнах). Для цієї моделі характерні такі риси:

- капітал акціонерних компаній належить широкій групі індивідуальних та інституціональних власників;
- існують ефективні механізми захисту прав інвесторів та система розкриття інформації. Якщо менеджмент компанії зацемлює права інвесторів або працює неефективно, то власники реалізують свої цінні папери, і внаслідок великої розпорошеності капіталу компанія може стати об'єктом недружнього поглинання;
- визначена відособленість менеджменту компанії від акціонерів за рахунок того, що акціонерна власність розпорошена між великою кількістю власників, яким важко координувати свої дії.

Для країн Європи, Японії, країн, що розвиваються, характерна «інсайдерська» модель контролю над капіталом. Ця модель характеризується такими рисами:

- власність на акції сконцентрована у великих пакетах;
- поширення перехресного володіння паперами;

- фондовий ринок менш розвинутий порівняно з «аутсайдерською» моделлю. Його обсяг менший за рахунок нижчої капіталізації компаній та меншої кількості паперів, що обертаються на ринку;
- великі акціонери мають можливість ефективно функціонувати один з одним для контролю над менеджментом компанії;
- інтереси дрібних акціонерів захищені гірше;
- недружнє поглинання здійснити практично неможливо.

Аутсайдерська модель вважається більш сучасною та гнучкою, яка краще реагує на зміни ринкового середовища.

Основна функція фондового ринку полягає в перерозподілі грошових коштів. В країнах з інсайдерською моделлю роль фондового ринку в перерозподілі вільних грошових коштів відносно менша, ніж при аутсайдерській, оскільки в цих країнах економічні суб'єкти віддають перевагу банківському кредитуванню.

Міжнародний ринок титулів власності

Міжнародний ринок титулів власності поділяється на ринок акцій, на який припадає близько 80 % усіх нових міжнародних розміщень титулів власності, та ринок депозитарних розписок, на який припадає

близько 20 %.

Титули власності — це інструменти, які підтверджують участь інвестора в капіталі компанії.

Міжнародний ринок акцій

Акція — це цінний папір без установленого строку, який свідчить про внесення певної пайки в капітал акціонерного товариства, що дає право її власнику на придбання частини прибутку у формі дивіденду, на участь в розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства.

Міжнародний ринок акцій залежно від рівня економічного розвитку країн поділяється на зрілі ринки та ринки, що розвиваються.

Зрілі ринки — це ринки акцій розвинутих країн, які характеризуються високою часткою організованої торгівлі через біржі, високим рівнем ринкової капіталізації, розвинутою системою організаційного та правового забезпечення торгівлі акціями. Зрілими ринками акцій вважаються ринки США, Японії, країн ЄС, Канади, Австралії та ін.

Сукупний показник капіталізації зрілих ринків становить 93 % від загального обсягу світового ринку акцій.

Під капіталізацією ринку розуміють показник, що відображає ринкову вартість усіх компаній, які беруть участь в операціях на фондовому ринку. Ринкова вартість компанії визначається як добуток курсової вартості її акцій на кількість акцій, що перебувають в обігу.

Ринки, що розвиваються (ринки, що формуються), — це ринки акцій країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою, які

характеризуються високими темпами зростання, високим ризиком, низьким рівнем ринкової капіталізації і механізмом правового регулювання, який ще формується.

Міжнародний ринок акцій поділяється на ринок іноземних акцій та ринок євроакцій.

Іноземні акції — це акції, які випущені корпорацією-нерезидентом на фондовий ринок іншої країни.

Євроакції — це акції, які розміщуються одночасно на кількох національних фондових ринках міжнародним синдикатом фінансових установ, який продає їх за євровалюти.

Мобілізацію фінансових ресурсів за допомогою євроакцій, як правило, здійснюють ТНК розвинутих країн, частка яких у загальному обсязі емісії складає близько 50 %.

Ринок євроакцій характеризується збільшенням обсягів емісії, розширенням складу та кількості учасників, але його масштаби порівняно незначні (4–7 % сукупного обсягу емісій на євrorинках цінних паперів) [25, с. 245; 26, с. 249; 33, с. 324].

Головними чинниками інтернаціоналізації ринку акцій є:

- інтернаціоналізація корпоративної власності;
- розширення компаніями-нерезидентами свого володіння акціями шляхом реєстрації своїх акцій на ринках інших країн. Це пов'язано з тим, що реєстрація акцій на іноземному ринку, як правило, передувє випуску акцій на цьому ринку з метою одержання додаткового капіталу. Нерезиденти використовують ліквідність іноземних ринків і в такий спосіб збільшують наявні для інвестування кошти і зменшують вартість капіталу для фірми. Розміщення акцій на іноземному ринку полегшує придбання іноземних компаній у майбутньому;
- іноземними акціями компанія-нерезидент може скористатися для оплати праці місцевих менеджерів, службовців; володіння ними допомагає створити позитивний образ компанії в очах місцевих споживачів та постачальників інвестиційного капіталу;
- зменшення фінансового ризику шляхом диверсифікації своїх портфелів акцій у різних країнах.

Ринок депозитарних розписок

Депозитарні розписки — це вторинні цінні папери (у формі сертифіката), які випускаються національним банком світового значення, підтверджують його право володіння акціями іноземних компаній і перебувають у його трастовому управлінні.

Основною метою випуску будь-яких цінних паперів компаній є залучення додаткового капіталу для розвитку. Цього не завжди можна добитися за рахунок ресурсів внутрішнього ринку. Випуск депозитарних розписок дозволяє добитися значно більшого і має ряд переваг:

- розширення групи потенційно повідомлених інвесторів за рахунок розвитку інфраструктури іноземних ринків;
- поліпшення іміджу та підвищення довіри до емітенту, збільшення кола осіб, які володіють позитивною інформацією щодо емітента;
- відомість компанії, її імідж за кордоном та репутація активного учасника світового фінансового ринку дозволяє найефективніше вести переговори з іншими компаніями по фінансовим питанням;
- емітент може уникнути чинних у певних країнах обмежень на вивезення цінних паперів за кордон і продавати цінні папери іноземним інвестором, коли їх продаж заборонений чи обмежений або надмірно жорстко регулюється;
- емітент має право не керуватися законодавчими вимогами країни, у якій перебувають в обігу випущені через депозитарні розписки акції;
- з'являється можливість уникнути проблеми зворотного припливу капіталу, яка постає за безпосереднього випуску іноземних акцій;
- інвесторам легше диверсифікувати портфель цінних паперів;
- інвестування в депозитарні розписки має низькі трансакційні витрати. Так, за розрахунками експертів The Bank of New York, у витрати інвестора, який купує АДР, у перший рік у 2 рази нижчі, ніж при купівлі відповідних акцій на іноземній біржі. І потім рівень витрат, пов'язаних з володінням АДР не змінюється, тоді як рівень витрат по акціям, які купувалися прямо, щорічно зростає. Така ситуація зумовлена тим, що в другому випадку інвестор платить високі комісійні банку, крім того, на значні витрати при придбанні акцій прямо впливає конвертація валют;
- дивіденди, що сплачуються за депозитарними розписками, більші від тих, що сплачуються за акціями. Так, за розрахунками Morgan Stanley, середня ставка дивідендів за акціями американських компаній становить 1,7 %, тоді як у Європі — 2,9 %, Великій Британії — 3,3 %, в провідних азіатських країн, за винятком Японії, — 3,6 % [<http://www.k2kapital.com>];
- ліквідність депозитарних розписок порівнянно з акціями в цілому вища.

Основними видами депозитарних розписок є Американські депозитарні розписки (АДР), Європейські депозитарні розписки (ЄДР) та Глобальні депозитарні розписки (ГДР).

АДР — це обігові цінні папери, випущені американськими банками, котрі закупили велику кількість іноземного акціонерного капіталу і депонували його на трастові рахунки. Потім продали свої частки власності

в трасті, що називаються АДР, інвесторам. Кількість випущених АДР може дорівнювати кількості випущених акцій або бути меншою, тоді кожна АДР еквівалентна одній або декільком акціям іноземного капіталу. Коли іноземна компанія сплачує дивіденд, банк конвертує його в долари за поточним обмінним курсом і розподіляє отриманні кошти серед власників АДР пропорційно кількості розписок у кожного з них.

Функціонують вторинний як біржовий, так і позабіржовий ринки АДР.

Вартість АДР тісно пов'язана з вартістю представлених ними іноземних акцій.

Ціна депозитарних розписок визначається вартістю базових активів, конвертованою в долари за поточним курсом і скоригованою з урахуванням співвідношення між кількістю розписок та акцій і транзакційними витратами, що пов'язані з АДР.

Міжнародний ринок облігацій

Для мобілізації фінансових ресурсів корпорацій, державні і муніципальні органи випускають в обіг на ринок цінних паперів облігації. Облігація — це борговий інвестиційний цінний папір, який засвідчує внесення її тримачем грошових коштів і підтверджує зобов'язання відшкодувати йому в передбачений у ній строк номінальну вартість зі сплатою фіксованого відсотка від номінальної вартості облігації. Тримач облігації (інвестор) не є співвласником акціонерного капіталу, він — кредитор і має право на отримання твердого доходу та повернення в певний строк номінальної вартості облігації або іншого майнового еквіваленту.

Курс облігацій на ринку цінних паперів залежить від попиту і пропозиції на них, котрі, визначаються доходом, який дають облігації, рівнем позичкового відсотка, ступенем прибутковості альтернативних вкладень грошових коштів. Якщо на ринку цінних паперів є облігації декількох корпорацій, номінал яких однаковий, то, за інших рівних умов, більший попит буде на ті облігації, в яких вища відсоткова ставка. Залежить попит і від рейтингу облігацій, котрий визначається спеціальними агентствами на основі аналізу фінансового стану компанії та її здатності виконувати зобов'язання. Ринкова ціна кожної конкретної облігації в певний момент часу може бути вищою або нижчою від номінальної вартості, зростати або знижуватися.

Ринок міжнародних облігацій є джерелом середньо- та довгострокового капіталу в міжнародному фінансовому середовищі.

Міжнародні облігації поділяються на іноземні та єврооблігації.

Іноземні облігації — це цінні папери, які випускаються нерезидентом на національному ринку облігацій і виражені в національній валюті цього ринку.

Основні відмітні риси випуску іноземних облігацій:

1) випуск облігацій емітується нерезидентським (іноземним) позичальником;

2) валютою випуску облігацій є іноземна для емітента;

3) розміщення облігацій здійснюється на тому чи іншому національному ринку та гарантується банківським синдикатом.

Іноземні облігації випускаються на окремих національних ринках довгострокового позичкового капіталу, тому відсоткові ставки за їхніми випусками визначаються на рівні ставок відповідних ринків. Існує правило, згідно з яким відсоткові ставки за облігаціями в твердих валютах нижчі, а в нестабільних валютах — вищі. Відсоткові ставки на ринках облігацій світових фінансових центрів устанавлюються місцевим попитом та пропозицією.

Іноземні облігації залежно від країни емісії мають спеціальні назви: «янкі-облігації» — в США, «самурай-облігації», «шибосай-облігації», «дайміо-облігації», «шагун-облігації» — в Японії, «бульдог-облігації» — у Великій Британії, «шоколад-облігації» — у Швейцарії, «матадор-облігації» — в Іспанії, «кенгуру-облігації» — в Австралії, «Рембрант-облігації» — в Голландії.

«Янкі» та «самурай» — найрозповсюдженіші іноземні облігації.

Доступ до ринків іноземних облігацій мають не всі позичальники і він набагато складніший порівняно з ринком єврооблігацій. Так, існують урядові обмеження відносно строків та сум, які можуть отримати іноземці, та напрямів їх використання. Одержаний капітал може бути обмежений лише локальним використанням за допомогою валютного контролю. Доступ на ці ринки одержують тільки міжнародні інвестори з високим кредитним рейтингом. Країни, що розвиваються, мають обмежений доступ. Такий відбір інвесторів призводить до того, що позичальники з низьким кредитним рейтингом зникають з ринків іноземних облігацій.

Випуски іноземних облігацій реалізуються за допомогою андеррайтингу (гарантованого розміщення). Позичальник разом з керуючим банком планують випуск облігацій на найбільш вигідних умовах: строк погашення, купонний дохід, можливість завчасного погашення, премія за умови завчасного відзиву, умови погашення.

Іноземні облігації мають тривалі строки погашення — 20–30 років.

Єврооблігації — це довгострокові боргові цінні папери, які розміщуються одночасно на декількох ринках транснаціональними синдикатами, а валюта їхньої емісії є іноземною для інвесторів, які їх купують.

Єврооблігації мають ряд цінних властивостей.

1. Вони надають право вибору валюти вираження. Валютний чинник відіграє велику роль у випуску єврооблігацій. Але не будь-яка валюта підходить для вираження єврооблігацій. Валюта повинна мати вільне ходіння і в ній повинні без ризику виражатись обкладені платежі. Надто стійкі валюти небажані з точки зору позичальника, а стійкі — з точки зору кредитора. При виборі між двома варіантами вираження єврооблігацій

існує компроміс між відсотковою ставкою і стійкістю валюти. В деяких випадках єврооблігації випускаються в декількох валютах. Завдяки цьому кредитор може вимагати сплати в одній з декількох валют, що знижує ризик, пов'язаний з обмінними курсами, і розширює коло інвесторів. Разом з тим у більшості випадків і відсотки, і основна сума за єврооблігаціями виплачується в доларах США.

2. Облігації мають високий ступінь валютної еластичності як за складом валют вираження, так і за часткою єврооблігацій, виражених у тій чи іншій валюті в їхній загальній масі.

3. Єврооблігації забезпечують більшу мобільність капіталу в міжнародному масштабі, оскільки залучають більшу кількість позичальників та інвесторів, ніж інші міжнародні фінансові інструменти.

4. Єврооблігації забезпечують інвесторам більшу диверсифікацію портфелів і вищі доходи, ніж вкладення у вітчизняні облігації.

5. Існує тісний зв'язок між міжнародним євровалютним ринком і ринком єврооблігацій. Наприклад, ділери єврооблігацій можуть отримувати позики для фінансування своїх операцій у євровалютах.

6. Доходи, отримані за єврооблігаціями, не обкладаються податком. Єврооблігації особливо привабливі для інвесторів, котрі платять відносно високі податки на свої оголошені доходи і менші — для інвесторів, діяльність яких не обкладається податками (страхові компанії, пенсійні фонди).

Міжнародний ринок фінансових деривативів

За останні три десятиліття на фінансових ринках з'явилося багато нових фінансових інструментів, які отримали назву похідних цінних паперів, або деривативів. Під фінансовими деривативами розуміють інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив'язані до іншого фінансового або реального активу. Дериватив являє собою стандартний документ, який засвідчує право та / або зобов'язання придбати або продати базовий актив на визначених умовах у майбутньому.

Якщо класичні цінні папери призначені для залучення довгострокового капіталу, то деривативи є засобом хеджування, тобто страхування від цінових ризиків. Деривативи серед різних інструментів управління ризиками на фінансових ринках посідають перше місце.

Умови деривативів визначаються за згодою сторін.

Згідно з класифікацією Банку міжнародних розрахунків розрізняються чотири типи базових активів, до кожного з яких може бути прив'язаний дериватив:

- товари (ціна деривативу прив'язується до ціни певного товару або руху індексу на групу товарів);
- акції (ціна деривативу прив'язується до ціни певної акції або руху індексу цін на групу акцій);

- іноземна валюта (ціна деривативу прив'язується до курсу однієї або декількох валют);
- відсоткова ставка (ціна деривативу прив'язується до фіксованої, плаваючої, комбінованої відсоткової ставки).

До основних похідних цінних паперів відносяться опціони і ф'ючерси на товари, цінні папери, валюту, відсоткові ставки і фондові індекси, свопи на відсоткові ставки і валюту та форвардні контракти.

При купівлі і продажу деривативів контрагенти обмінюються не активами, а ризиками, що випливають із цих активів.

Ціна деривативів визначається рухом цін на товари, фінансові інструменти, індекси цін або відмінностями між двома цінами.

Цілями деривативу є:

- фіксація майбутньої ціни на будь-який актив вже сьогодні, що досягається укладанням форвардного або ф'ючерського контракту;
- обмін потоками готівки або обмін активами (свопи);
- придбання права, але не зобов'язання на здійснення угоди (контракт типу опціону).

За способом фінансової організації в міжнародній торгівлі деривативами виділяють два основних типи контрактів: контракт типу форвард і контракт типу опціонів.

Міжнародний ринок деривативів характеризується зростанням обсягів операцій з похідними інструментами. Це зумовлено високою нестабільністю котировок та посиленням ризику втрат в умовах зниження курсів. Останнім часом ринок деривативів поповнився новими учасниками. Крім інституційних інвесторів, в операціях беруть участь управляючі компанії та корпорації. Можливість страхування та мінімізація ризику втрат від знецінення базових фінансових активів на ринку похідних інструментів допомагає уникнути їх ще більшого знецінення та суттєвого зниження обсягів операцій з ними на фондових ринках. Обороти ринку деривативів у 8 разів перевищує світовий ВВП. За оцінкою Банку міжнародних розрахунків, сукупний обсяг міжнародного ринку деривативів у 2005 р. становив 270 трлн дол. [<http://www.derex.ru>].

Міжнародна торгівля деривативами проводиться на біржах і поза біржею. Це зумовило поділ даних фінансових інструментів на деривативи, що продаються на біржах, і деривативи, що продаються поза біржею.

Характерними рисами світового ринку деривативів є:

- частка деривативів, що продаються на біржах, скорочується;
- за обсягом торгівлі валютні і відсоткові деривативи абсолютно домінують над товарними деривативами і деривативами на акції;
- більш як половина торгівлі деривативами є міжнародною;
- близько половини деривативних контрактів укладаються в доларах.

Семінар № 7. Міжнародні фінансові ринки в міжнародній макроекономіці: сучасний стан та перспективи розвитку

Мета й завдання заняття: визначити місце й роль міжнародного валютного ринку, кредитного ринку та ринку цінних паперів у системі міжнародної економіки, з'ясувати механізм їхнього функціонування та розвитку.

План

1. Міжнародні фінансові ринки в умовах глобалізації світової економіки.
2. Міжнародний валютний ринок: сучасний механізм функціонування та розвитку.
3. Міжнародний кредитний ринок та сучасні фінансові кризи.
4. Міжнародний ринок цінних паперів: особливості сучасного розвитку.

Ключові поняття

Міжнародний валютний ринок, ринок спот, форвардний ринок, хеджування, валютні ф'ючерси, валютні опціони, спекулятивні валютні операції, валютний арбітраж, відсотковий арбітраж, ринок євровалют; Міжнародний ринок позичкових капіталів, міжнародний кредитний ринок, боргові зобов'язання, комерційний та фінансовий кредит, відсоткова ставка, вартість кредиту, ринок свокредитів, міжнародна офіційна допомога країнам, що розвиваються.

Міжнародний ринок цінних паперів, світовий фондовий ринок, міжнародний ринок титулів власності, міжнародні ринки акцій та депозитарних розписок, євроакції, міжнародний ринок облігацій, міжнародні облігації, іноземні облігації, єврооблігації, міжнародний ринок фінансових деривативів.

Проблемно-пошукові запитання

1. Торгівля якими валютами відіграє провідну роль на міжнародному валютному ринку та які є основні партнери на цьому ринку?
2. Який механізм діяльності валютних ринків?
3. Яка роль міжнародних банків у фінансуванні валютного ринку?
4. Які основні джерела міжнародного боргового фінансування та які з них відіграють провідну роль для державного та приватного фінансування?
5. Які особливості притаманні сучасному розвитку міжнародного валютного ринку?
6. Як можна охарактеризувати сучасний стан міжнародного кредитного ринку?

7. Які тенденції розвитку європейського ринку цінних паперів?
8. Як оцінюється кредитний ризик і рейтинг на міжнародному ринку облігацій?
9. Які існують класифікації цінних паперів?

Теми доповідей і рефератів

1. Глобалізація міжнародних фінансових ринків: основні риси та тенденції розвитку.
2. Ринок євровалют: актуальні проблеми функціонування та розвитку.
3. Ринок єврокредитів: основні проблеми сьогодення.
4. Глобальний ринок акцій: головні суперечності сучасного розвитку.
5. Основні напрями взаємодії України зі світовими фінансовими ринками.
6. Перспективи входження фінансового ринку України у світову систему торгівлі деривативами.
7. Вплив інтеграційних процесів на функціонування фондового ринку України.
8. Фондова біржа та фондові операції.
9. Фінансові інновації на міжнародних ринках облігацій.
10. Первинний та вторинний ринки цінних паперів.

Література: 9; 14; 20; 25; 26; 33; 37; 53; 56; 60; 65; 67.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 8

МІЖНАРОДНИЙ ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

- міжнародний фінансовий менеджмент: поняття, функції, специфіка зовнішнього середовища прийняття фінансових рішень;
- загальні напрями міжнародного фінансового менеджменту. Управління ризиками.

У восьмому змістовому модулі висвітлено базові питання щодо функціонування міжнародного фінансового менеджменту та сучасних напрямів його розвитку, з'ясовано механізм управління ризиками.

Тема 8. Особливості сучасного міжнародного фінансового менеджменту

8.1. Сутність міжнародного фінансового менеджменту

Поняття та основні функції міжнародного фінансового менеджменту

Міжнародний фінансовий менеджмент — це система прийняття економічних рішень, які виникають при реалізації завдань фінансового менеджменту в умовах інтернаціоналізації господарчої діяльності фірми, ТНК.

Міжнародний фінансовий менеджмент вирішує такі специфічні завдання:

- аналіз стану платіжного балансу країни;
- планування фінансових операцій з точки зору використання в міжнародних розрахунках різних валют;
- кредитування експортної діяльності;
- міжнародне капітальне бюджетування, мотивація проведення прямих та портфельних інвестицій;
- операції на єрвалютному, єрвкредитному ринках та єрринку цінних паперів.

Реалізація завдань фірми визначається вибором географії міжнародного ринку, для якого характерним є:

- еластичність, тобто на ринку діє достатня кількість кредитних інструментів та фінансових інститутів, що швидко відкликаються на зміни відсоткових ставок та умови кредитування;
- акумулювання вільних фінансових ресурсів;
- стабільність фінансових важелів та інструментів, несприйнятливність відсоткових ставок до зовнішньоекономічних процесів;
- низька вартість участі в операціях на ринку, тобто існує невелика різниця між ставкою відсотка за кредитом та відсотком за депозитом;

- легке прогнозування умов розміщення коштів на даному ринку та умов кредитування.
- відносно легкий доступ до фінансових ресурсів ринку міжнародних облігацій.

Функцією фінансового менеджменту є взаємопов'язання попиту і пропозиції в рамках фінансів фірми. Управління щодо ефективного розподілу коштів в активах підприємства та їх збільшення є головним завданням фінансового менеджменту. В його віданні знаходяться важелі фінансового регулювання, а також фінансовий облік і контроль, який дозволяє кожну операцію в корпорації виміряти в показниках прибутку і збитків і кожному менеджеру пред'явити позов за успіх або невдачу на довіреній йому дільниці.

Фінансовий менеджмент ТНК виконує як загальні для всіх фірм функції (хоча вони і мають свої особливості в рамках ТНК), так і функції, притаманні лише міжнародному менеджменту, котрі зумовлені функціонуванням в неоднорідному середовищі, в умовах валютного ризику, обмежень на міжнародну торгівлю й інвестиції, політичного ризику, особливих умов оподаткування й обліку.

Якщо фірму розглядати як сукупність капіталів, що надходять з різних джерел (від інвесторів, що вкладають свої кошти в капітал компанії, кредитів, доходів, отриманих внаслідок діяльності фірми) і спрямовуються на різні цілі (придбання основних коштів, створення товарних запасів, придбання цінних паперів, готівкові гроші тощо), то управління таким рухом капіталу і є функцією фінансового менеджменту.

Основні специфічні операції, які виконуються фінансовим менеджментом ТНК:

- зарубіжна інвестиційна діяльність, що включає в себе:
 - фінансове планування, тобто процес оцінювання і вибору інвестицій довгострокового призначення, прямих іноземних інвестицій;
 - управління інвестиційним ризиком;
 - управління портфельними інвестиціями і визначення диверсифікації портфеля за країнами:
- складання кошторисів міжнародних капіталовкладень з визначенням їх окупності;
- вибір джерел та оптимального рівня фінансування;
- визначення валюти отримання позики й виплати позики;
- фінансування міжнародної торгівлі;
- визначення вартості капіталу і прибутку на інвестований капітал;
- грошові операції між філіями в різних країнах;
- купівля-продаж іноземної валюти;
- управління валютно-кредитним і валютно-фінансовим ризиком;
- визначення шляхів зниження фінансового ризику ТНК;

- питання оподаткування;
- постійний зв'язок з ринками іноземних валют, євровалюти, єврооблігацій і т. ін.;
- визначення дивідендної політики.

Специфіка зовнішнього середовища прийняття фінансових рішень

Ефективність фінансових управлінських рішень міжнародної фірми залежить від того, наскільки вона володіє знанням конкретної ситуації, тобто обставин внутрішнього і зовнішнього середовища своєї діяльності. Без знання конкретного набору чинників зовнішнього і внутрішнього середовища в даний момент і в конкретному місці не можна вибрати найбільш ефективні методи і прийоми управління організацією. Теорія менеджменту стверджує, що не існує єдиного «кращого» способу управління фірмою, бо найбільш ефективним методом управління в конкретній ситуації є метод, який найбільше відповідає даній ситуації, даному стану чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. «Закон ситуації» проголошує також, що саме ситуація найчастіше визначає, які риси і навички потрібні керівникові сфери міжнародного бізнесу. Особливе значення для міжнародного бізнесу, насамперед для транснаціональних корпорацій, має знання зовнішнього середовища, розуміння дії сил в глобальному оточенні. Це середовище являє собою складну суперечливу єдність національного простору, з його системою економічних і соціальних вимог, і численності національних господарських просторів з особливими в тому чи іншому ступені вимогами і умовами функціонування бізнесу.

Двоїстість є специфікою зовнішнього середовища міжнародного бізнесу і головним джерелом проблем міжнародного фінансового менеджменту.

З одного боку, діяльність транснаціональної корпорації регулює інтернаціональні витрати виробництва, світові ціни, валютні курси, відсоткові ставки та рух індексів цінних паперів на світовому фінансовому ринку; з іншого боку, міжнародний фінансовий менеджмент повинен ретельно і детально вивчати специфіку кожної країни-партнера і постійно погоджувати свої рішення і дії з такими особливостями іноземного середовища, як:

- фрагментарність і різноманітність ринків;
- численність валют, які вирізняються стабільністю і реальною вартістю;
- відмінності в рівнях відсоткових ставок і темпів інфляції;
- відмінності в ціноутворенні і оподаткуванні;
- відмінності в рівнях заробітної платні та в обліку;
- відмінності правил і норм ведення бізнесу;
- підвищена ймовірність негативного впливу урядового втручання на рішення і ведення бізнесу;
- різноманітність фінансових кліматів, ранжированих від дуже консервативних до широкоінфляційних.

8.2. Загальні напрями міжнародного фінансового менеджменту

Капітальне бюджетування Одним з важливих напрямів діяльності міжнародного фінансового менеджменту є капітальне бюджетування (бюджетування капіталу) — процес аналізу ефективності капіталовкладень, котрий має на меті оцінку і відбір найкращих варіантів довгострокового вкладання коштів.

Існує ряд критеріїв оцінювання ефективності інвестиційних проектів фірми. Найбільш загальноприйнятим критерієм вважається чиста дисконтована вартість (ЧДВ) — сума очікуваного в майбутньому доходу мінус відсоток на капітал як «компенсація за очікування». Якщо проєктована ЧДВ позитивна, то проєкт може бути прийнятим. Позитивна ЧДВ означає, що готівка, котру фірма очікує отримати від проєкту, більша, ніж очікуваний вплив плюс відсоток, котрий може бути отриманий, якщо гроші будуть вкладені в яку-небудь справу. Якщо ЧДВ від'ємна, то проєкт буде відхилений. При порівнянні двох варіантів інвестицій приймається варіант, за яким приріст капіталу і додатковий дохід більші.

Найважливішою частиною завдання економічного аналізу ефективності намічуваних капіталовкладень є порівняння вартості пропонувананих інвестицій і поточної величини потоків готівкових коштів, пов'язаних з інвестиціями, — метод чистої поточної вартості (ЧПВ). У випадку, якщо враховані потоки готівкових коштів перевищують вартість інвестицій, то критерій ЧПВ вказує, що проєкт є прийнятним.

Крім ЧПВ, при аналізі готівкових міжнародних капіталовкладень використовується внутрішня норма прибутку (ВНПП) і період окупності капіталовкладень (ПОК).

Капітальне бюджетування для транснаціональних корпорацій включає аналіз можливостей фірми здійснювати прямі іноземні інвестиції, оцінку їх ефективності і ризикованості. Саме пряме зарубіжне інвестування визначає транснаціональну природу корпорації, є джерелом коштів для зарубіжних підрозділів ТНК.

Управління портфелем зарубіжних цінних паперів Останнім часом зріс інтерес до міжнародних портфельних інвестицій. Основною економічною мотивацією міжнародного інвестування є диверсифікація портфеля цінних паперів (розподіл інвестицій по різним напрямкам), яка знижує ризик інвестування. Здійснення міжнародних інвестицій в акції і облігації відкриває можливості проведення ефективної диверсифікації.

Вважається, що акції відносяться до ризикованих, якщо норма прибутку на інвестиції сильно коливається. Обмежити розмах коливань доходності можна шляхом інвестування в акції не однієї компанії, а в акції

різних компаній. При цьому втрати за одними акціями компенсуються прибутками за іншими акціями. Портфель з різними акціями забезпечує середню норму доходності за акцією, котра коливається менше. Таке скорочення ризику шляхом вибору обсягу інвестицій у різні активи називається ефектом портфеля цінних паперів.

Величину зниження ризику, котру можна очікувати в результаті дії ефекту портфеля, визначає кореляція¹ між доходністю акцій. Акції з високим ступенем кореляції мають схожі зміни в нормах прибутку. Відтак у цьому випадку втрати по одних акціях майже не будуть компенсовані незапланованими прибутками. В тому ж випадку, якщо акції в портфелі матимуть максимально низький ступінь кореляції одна з одною за їхньою доходністю, зменшення ризику, пов'язане з дією портфельного ефекту, буде проявлятися найбільше.

Інвестиційна політика, за допомогою якої знижується нестабільність портфеля цінних паперів за рахунок відсутності повної кореляції в їхній доходності, називається диверсифікацією. Найпростішою стратегією диверсифікації є випадковий набір якомога більшої кількості цінних паперів.

Іншою стратегією є зміна кореляції окремих акцій і вибір складу портфеля з тих із них, котрі максимально не корелюють один з одним.

Щоб зменшити вплив на доходність несподіваних коливань валютного курсу, можна вдаватися до хеджування цінних паперів на валютних форвардних і ф'ючерсних ринках.

Міжнародне портфельне управління може здійснюватися на основі пасивного або активного підходів.

Пасивне управління розуміється як розміщення портфельних коштів на провідних 20–25 національних фондових ринках пропорційно до ваги цих ринків у світовому ринковому індексі. Необхідна лише інформація про частки світової ринкової капіталізації в кожному компоненті індексу.

Активне управління вимагає складання значної кількості прогнозів і аналізу. Необхідним є відбір фондових ринків і диверсифікація їх. Ринкам з найкращими характеристиками присвоюються найбільші ваги в портфелі. Потім проводиться відбір акцій в конкретних секторах промисловості. Для цього необхідний значний обсяг інформаційних прогнозів.

Чинна капітальна політика

Чинна капітальна політика — це управління активами і пасивами міжнародної фірми на короткостроковий період, тобто управління оборотним капіталом.

¹ *Кореляція* — статистичний вимірник ступеня залежності між двома змінними. Повна позитивна кореляція означає, що збільшення на певний відсоток однієї змінної супроводжується таким самим збільшенням другої. Повна негативна кореляція існує в тому випадку, коли збільшення однієї змінної призводить до пропорційного зниження іншої.

Управління оборотним капіталом включає в себе управління:

- 1) грошовою готівкою;
- 2) рахунками до отримання і рахунками до сплати;
- 3) матеріально-технічними запасами;
- 4) короткостроковими запозиченнями.

Цикл руху **грошової готівки** охоплює отримання готівки від продажу продукції і оплату готівкою чинників виробництва. Управління цим рухом є одним з найважливіших аспектів чинної капітальної політики. Фінансовий менеджер ТНК повинен: 1) визначити корпоративні і місцеві потреби в готівці; 2) переконатися, що готівка спроможна гарантувати зобов'язання в твердій валюті; 3) мінімізувати «надлишок» готівки і якомога швидше і прибутковіше вкласти готівку, якщо темпи оборотності готівки і ринкова безпека відносно низькі; 4) спрямувати зусилля на пришвидшення отримання готівки і на уповільнення її витрачання.

Процес контролю і регулювання грошових операцій буває суперечливим. Наприклад, для того щоб бути впевненим, що в касі завжди є необхідна валюта, вимагається зводити баланс відповідних розмірів. При цьому прийняття рішення менеджером знаходиться під сильним впливом його вміння або невміння пристосуватися до ризику. Так, неналаштованість до стратегічного ризику тягне за собою утримання великого залишку готівки або цінних паперів у різних валютах на випадок необхідності здійснення платежів. Це — консервативна стратегія. Вона дає впевненість, що в разі необхідності кошти справді будуть в наявності. Але ця впевненість буде досягнута за рахунок того, що менеджер зв'яже кошти, котрі можуть бути вкладені прибутково. Такий підхід виражений у тезі «низький ризик, мала оборотність».

Інша ситуація: енергійний менеджер, що здійснює контроль і регулювання грошових операцій, може мати дуже маленький залишок готівки в цінних паперах і більше коштів вкладати у справу. Це — енергійний підхід, спрямований на прибуткове вкладання коштів.

Ефективність чинної капітальної політики міжнародних і транснаціональних фірм залежить ще від двох обставин: швидкості переведення коштів з банку в одній країні до банку в іншій країні і ступеня централізації грошових операцій. За звичайним телеграфним переказом операція займає від одного до двох робочих днів. Міжнародна міжбанківська організація з валютних та фінансових розрахунків за телексом (СВІФТ) дозволяє здійснити операцію переказу протягом хвилин.

Чинна капітальна політика ТНК, як правило, керується централізовано. Відсутність централізації призводить до надлишкових витрат і ризику. Типовим методом централізації управління, контролю й регулювання грошових операцій є використання накопичуваних рахунків.

Багато великих ТНК проводять операції з міжнародними потоками готівки через єдиний централізований депозитарій. Всі філії і відділення

таких корпорацій проводять транснаціональні операції з готівкою лише через такий депозитарій. Розташовуються вони у великих міжнародних фінансових центрах (Лондон, Нью-Йорк), а також у таких, де дозволяється проведення валютних обмінів, є добрі засоби зв'язку і банківські послуги, оподаткування здійснюється за мінімальними ставками і т. ін.

Основною перевагою користування централізованим депозитарієм є можливість здійснення багатостороннього нетингу на міжнародному рівні. Нетинг — це взаємна компенсація зобов'язань і активів між підприємствами ТНК.

Управління рахунками до отримання і рахунками до сплати² зводиться до знаходження оптимального співвідношення між вартістю рахунків до сплати як фінансовою операцією для покупця і збільшенням продаж поставачальником при використанні рахунків до отримання. При веденні міжнародного бізнесу управління цими рахунками утруднене через постійні зміни валютних курсів і можливості введення обмежень на грошові перекази.

При управлінні **матеріально-технічними запасами** міжнародний фінансовий менеджмент стикається із завданням подолання ускладнень, що викликаються непередбаченими коливаннями обмінних курсів і цін, обмеженнями грошових переказів, квотами, тарифами тощо. Для контролю над цінами на сировину та її транспортування можуть бути використані ф'ючерсні контракти й опціони. Міжнародні компанії часто здійснюють попередні закупівлі і накопичення запасів. У період низького попиту фірма може збільшити запаси імпортованих готових товарів і сировини і витратити їх при підвищенні попиту на них.

Транснаціональне фінансування Одним із завдань фінансового менеджменту ТНК є вилучення коштів для фінансування зарубіжних філій.

Фінансування ТНК залежно від мети може бути короткостроковим або довгостроковим [2, с. 749–751; 25, с. 524; 26, с. 384–397].

Метою короткострокового фінансування є поповнення оборотного капіталу, виконання поточних зобов'язань.

Джерела короткострокового фінансування поділяються на внутрішні та зовнішні.

Внутрішніми джерелами є нерозподілений прибуток та амортизація. Їх перерозподіл всередині фірми здійснюється за допомогою внутрішньофірмових міжнародних позик. Таким чином, внутрішньофірмове короткострокове фінансування — це взаємонадання валютних позик різними

² *Рахунки до отримання* — запис у балансовому звіті про активи, котрий відображає кількість грошових коштів, яку клієнти компанії винні їй. *Рахунки до сплати* — запис у балансовому звіті, що відображає кількість грошових коштів, котру компанія винна поставникам товарів і послуг.

підрозділами компанії, надання інвалютних кредитів материнською компанією дочірнім фірмам та навпаки.

Внутрішньофірмові міжнародні позики надаються у формі:

- прямого міжнародного фірмового кредиту. Материнська компанія надає тимчасово вільні грошові кошти дочірній компанії, що оформлюється простим векселем;
- компенсаційного внутрішньофірмового кредиту. Материнська компанія покладає цільові фонди на строковий депозит у міжнародний банк своєї країни, який використовує свій філіал за кордоном для перекредитування отриманих коштів дочірній компанії в іншій країні;
- паралельний внутрішньофірмовий кредит, тобто учасники угоди надають один одному позики у валюті своєї країни на обумовлений період часу.

Зовнішніми джерелами короткострокового фінансування є банківське фінансування та одержання коштів за допомогою ринку цінних паперів. Банківське фінансування здійснюється в таких видах:

- кредитна лінія. Це — кредитна умова між банком та його клієнтом, яка містить обіцянку банку щодо надання клієнтові певної суми коштів до деякого ліміту протягом визначеного строку;
- револьверний кредит. Це — кредитні лінії, які відновлюються протягом тривалого періоду часу, юридично формалізовані контракти;
- строкова позика. Це — прямиий, незабезпечений кредит на строк, який не перевищує 90 днів. Він оформлюється у вигляді простого векселя;
- овердрафт. При наданні овердрафту банк списує кошти з рахунка клієнта в розмірах, більших ніж залишки на його рахунку, відкриваючи таким чином кредит.

Метою довгострокового фінансування є одержання грошових коштів для фінансування довгострокових інвестиційних та інших проектів фірми, формування доходного довгострокового портфеля цінних паперів, що призводить до зростання ринкової вартості компанії, зростання акціонерного капіталу.

За джерелами довгострокове фінансування поділяється на внутрішнє та зовнішнє.

Внутрішні джерела фінансування компанії — це накопичені чисті грошові потоки, які виникають при здійсненні міжнародних операцій. Їх основою є нерозподілений прибуток та накопичена амортизація.

Основні джерела зовнішнього довгострокового фінансування:

- банківське фінансування у вигляді банківського кредиту та у формі покупки банками довгострокових цінних паперів компанії;

- залучення коштів за рахунок емісії акцій та облігацій. Небанківське фінансування передбачає використання іноземних облігацій, єврооблігацій та євроакцій.

Вирішуючи завдання довгострокового фінансування ТНК, фінансовий менеджер повинен з'ясувати:

- який вид фінансування найкращий для компанії: фінансування інвестицій у сильній валюті за низькими відсотковими ставками чи в слабкій валюті, але з високою відсотковою ставкою;
- як можна акумулювати кредити, які одержують у різних валютах таким чином, щоб зменшити або виключити валютний ризик;
- до якого рівня багатовалютний кредит ефективно піддається ризик-менеджменту.

На вибір джерела фінансування ТНК впливають такі чинники:

- потреба в збереженні або посиленні контролю за дочірньою компанією;
- потреба в отриманні від філій регулярних припливів фінансових коштів;
- вибір об'єктів фінансування (основний або оборотний капітал);
- прагнення мінімізувати суми всіх податків, сплачуваних у світовому масштабі;
- розвиток ділового співробітництва з національними і міжнародними фінансовими установами;
- зміна відсоткових ставок валютних курсів та інших витрат фінансування, котрі ТНК може розглядати як джерела фінансування;
- прагнення мінімізувати валютні, фінансові та політичні ризики.

Фінансування міжнародної торгівлі **Фінансування експорту** — це різні способи отримання експортером фінансових коштів від різних фінансових установ до одержання платежу від імпортера.

При короткостроковому фінансуванні експорту, традиційними методами є:

- незабезпечений овердрафт у національній або в іноземній валюті;
- аванси під інкасо;
- облік або купівля векселів/чеків банком;
- акцептні кредитні лінії;
- аванси покупця.

Нетрадиційними методами короткострокового фінансування є експортний факторинг, кредити експортних посередників, фінансування через комісійні фірми.

При середньостроковому фінансуванні експорту використовуються банківські позики в національній та іноземній валюті, кредити, які

гарантуються спеціальною державною установою. До нетрадиційних методів фінансування відносять форфейтинг, лізинг, зустрічну торгівлю, операції міжнародних кредитних союзів.

Довгострокове фінансування експорту передбачає випуск єврооблігацій, кредит покупцю, проектне фінансування. Нетрадиційним методом довгострокового фінансування є випуск акцій.

Фінансування імпорту — це різні способи одержання позики імпортером від фінансових установ для виконання платежу експортеру у випадку, коли в нього (покупця) виникає проблема з нестачею готівкових коштів.

Джерела та способи фінансування для імпортерів в основному аналогічні джерелам фінансування для експортерів, а способи та способом фінансування включають:

- банківський овердрафт у національній чи іноземній валюті;
- позику в національній чи іноземній валюті;
- торгівлю за відкритим рахунком;
- фінансування за посередництвом комісійної фірми;
- розрахунки за допомогою акцептного акредитиву та акредитиву з розстрочкою платежу;
- лізинг;
- форфейтинг;
- фінансування кредиту покупцеві, гарантоване державною установою;
- зустрічна торгівля;
- банківський акцепт (аналог позичковому фінансуванню для експортерів);
- банківська позика під продукцію, яка погашається з грошових надходжень від продажу імпортером експортних товарів.

Дивідендна політика корпорації

Дивідендна політика корпорації прямо пов'язана, з одного боку, з політикою фінансування її діяльності, а з другого — з оцінкою акціонерами діяльності фірми з тим, щоб визначити, як дивідендні виплати

впливають на добробут акціонерів і на вартість фірми.

Одним із джерел фінансування корпорації є рефінансований прибуток. Оскільки відсоток прибутку, виплачуваний акціонерам готівкою у вигляді дивіденду (показник дивідендного виходу) зменшує обсяг рефінансованого прибутку, вирішення про виплату дивідендів є в той же час рішенням про фінансування. Рефінансування прибутку визначає можливість розподілу прибутку (як за величиною, так і за строками) між акціонерами у формі дивідендів.

Існує дві точки зору з приводу дивідендної політики корпорації: 1) пасивна роль дивідендної політики в забезпеченні добробуту акціонерів і впливу на вартість фірми і 2) активна роль дивідендної політики.

При пасивній ролі дивідендів показник дивідендного виходу не впливає на добробут акціонерів і вартість фірми. Якщо дивідендна політика розглядається тільки як рішення про фінансування, то виплаті дивідендів відводиться місце пасивного залишку. Величина дивідендного виходу буде змінюватися від періоду до періоду відповідно з коливанням кількості прийнятних з точки зору фірми інвестиційних проектів. Якщо у фірми буде багато можливостей для інвестування, то дивідендний вихід можливо дорівнюватиме 0. І навпаки, якщо фірма не має можливостей для вигідного вкладення коштів, то дивідендний вихід може дорівнювати 100 %. Таким чином, значення дивідендного виходу залежить від сприятливих можливостей для інвестування коштів і може коливатися в межах 0–100 %.

Згідно з першою точкою зору, інвестори самі своїми діями самостійно приймають рішення про свої дивіденди. Ці рішення є доскональними замінниками корпоративних дивідендів, тобто дивідендні виплати можуть компенсуватися іншими засобами фінансування. Якщо виплачені дивіденди будуть нижчі від очікуваних, акціонери можуть продати частину своїх акцій, щоб отримати бажану кількість коштів. Якщо дивіденди перебільшили очікування, то інвестори можуть витратити їх на купівлю нових акцій компанії. Таким чином, інвестори можуть регулювати свій дохід незалежно від дивідендної політики корпорації.

Згідно з іншою точкою зору, дивіденди відіграють активну роль. Інвесторам може бути неоднаково, чи одержать вони свій дохід у формі дивідендів, чи в формі продажу акцій. Для них дивіденди є основним критерієм оцінки акцій. Оскільки дивіденди належать до різновидності поточного доходу, а перспектива одержання інших доходів з капіталу відсунена в майбутнє, тому виплата дивідендів компанією дає інвесторам відчуття визначеності. За інших рівних обставин вони готові заплатити вищу ціну за акції, що дають право на отримання поточного дивіденду.

Активна роль дивідендів проявляється і в тому, що в умовах недосконалості ринку фінансової інформації фірми використовують підвищення дивідендів з тим, щоб повідомити як про очікувані зміни в тенденціях зростання рентабельності, так і про те, що вартість акцій не відображає належною мірою стан справ і перспектив розвитку фірми. Відповідно і вартість акцій може реагувати на цю зміну дивідендів і зрости.

Для того щоб виплата більш високих дивідендів, ніж це продиктовано обсягом коштів, які залишаються після фінансування прибуткових інвестиційних проектів, була виправдана, необхідно, щоб інвестори віддавали перевагу дивідендам.

Одним з варіантів дивідендної політики може бути виплата дивідендів новими акціями, тобто шляхом передачі акціонерам акцій додаткової емісії. Компанія може вдаватися до використання такого варіанту у випадку, якщо вона хоче заощадити гроші, що є в її розпорядженні.

Фірма може збільшити реальний рівень дивідендних виплат акціонерам і залучити нових інвесторів шляхом роздрібнення акцій.

Ще одним з елементів дивідендної політики фірми є викуп акцій на вторинному ринку з метою вилучити їх з обігу. Звичайно викуп акцій є сигналом для ринку про низьку оцінку акцій фірми, що спонукає ринок до переоцінки їхньої вартості.

Управління валютним ризиком Валютний ризик — це можливість фінансових втрат при здійсненні тих чи інших міжнародних економічних операцій у зв'язку зі зміною ринкових умов і, відповідно, з коливанням ринкових валютних курсів.

За характером впливу та місцем виникнення розрізняють три первинних типи іноземної валютної незахищеності (або три типи валютних ризиків):

- перерахована незахищеність (перерахункові або бухгалтерські ризики);
- операційна (пов'язана з веденням справи) незахищеність (операційні ризики);
- економічна незахищеність (економічні ризики).

Перерахований валютний ризик належить до операції переведення фінансових звітів компанії з однієї валюти в іншу. Зміна вартості валют впливає на фінансові звіти фірми, котрі відображають її фінансовий стан.

Для контролю над перерахованою незахищеністю вживають різні заходи. Одним з таких заходів є страхування балансового звіту, тобто використання методу зустрічних валютних потоків, сутність якого полягає в тому, щоб валютні зобов'язання або вимоги компанії були покриті. Для будь-якого грошового потоку повинен існувати зустрічний потік у тій самій валюті, який буде закривати відкриту позицію компанії.

Операційний валютний ризик — це такий ризик, якому піддаються фірми і приватні особи при здійсненні міжнародних економічних операцій, коли майбутні платежі або отримані кошти повинні бути виконані у валюті, майбутня вартість якої не визначена.

Для фірми існує декілька шляхів контролю операційної незахищеності. Найпростіший спосіб змінити операційний валютний ризик — це передача його іншій компанії. Експортер якого-небудь товару може встановити продажні ціни у валюті своєї країни. В цьому випадку вже імпортер зіткнеться з операційним валютним ризиком, пов'язаним з конвертацією іноземної валюти в національну. Можливий також спосіб вимоги негайної оплати. Тоді вартість експорту визначатиметься поточним курсом «спот».

Фірма може застрахуватися на майбутньому ринку, форвардному або опціонному. Використовують також метод «випереджень та запізнювань», метод розподілу ризику, реінвойсінгові центри.

Економічна валютна незахищеність, на відміну від перерахованої й операційної незахищеності, котрі відносяться до разових операцій, явище довгострокове. Цьому виду ризику підлягають ТНК і фірми, які займаються

експортно-імпортними операціями. Економічна незахищеність впливає з можливості істотного впливу змін вартості валют на доходи або конкурентоспроможність фірми в тривалій перспективі. Економічний валютний ризик пов'язаний із змінами вартості компанії, які залежать від змін обмінних курсів.

Зміни обмінного курсу валют впливають на ринкову вартість компаній в тому випадку, коли їхня дія поширюється на очікуванні надходження грошових коштів.

Для контролю над економічною незахищеністю необхідно пристосовуватися до змін у навколишньому економічному середовищі. Тут можуть бути такі можливості: зміна експортного ринку, віддача пріоритету національному ринку, збільшення прямих інвестицій, об'єднання з іншими фірмами тощо.

Економічний валютний ризик включає в себе й операційний та перерахунковий валютний ризики в тому ступені, в якому зміни в бухгалтерській вартості фірми впливають на її ринкову вартість.

Ризики під час прийняття рішень про ПІІ

Міжнародні інвестиційні проекти приховують у собі ряд особливих ризиків. Головні з них:

- ризики, що випливають з міжнародних проблем інвестування;
- ризики, пов'язані з альтернативним

вибором співвідношення різних видів фінансування інвестицій.

До першої групи ризиків відносяться:

- несприятливі рухи валютного курсу;
- непередбачувані зміни темпів інфляції;
- заморожування (блокування) коштів або валютний контроль;
- експропріація;
- заходи контролю за іноземною валютою;
- зміни в податковому законодавстві.

Ефективне управління ризиками, пов'язаними з ПІІ, — це не ухилення від ризиків, а їхній аналіз, зіставлення вигідності вкладень і ризиків, знаходження шляхів установлення або зменшення ризику.

При ризиках, пов'язаних з альтернативним вибором співвідношення різних видів фінансування інвестицій, фінансовий менеджер повинен вибрати належне поєднання фінансування шляхом отримання позик і фінансування шляхом випуску нових акцій. Таке поєднання відоме як структура капіталу. Аналіз і вибір структур капіталу, подібно іншим рішенням у фінансовому менеджменті, ґрунтується на співвідношенні оборотів і ризиків.

Використання переважно фінансування за рахунок позик по відношенню до фінансування за рахунок випуску нових акцій визначається стратегією «високий ризик, швидкий оборот». Фірма, яка використовує переважно фінансування за рахунок позик, піддається більшому ризику, аніж фірма, що використовує переважно фінансування за рахунок випуску нових акцій. На відміну від власників акцій, позикодавці можуть привести фірму до банкрутства, якщо фірма не виконає зобов'язання щодо позики

(виплати відсотків і суми боргу). Однак менеджмент йде на цей ризик, якщо він розраховує, що пришвидшення обороту буде більшим, аніж компенсація підвищеного ризику. При цьому він враховує дві обставини. По-перше, те, що використання фінансування за рахунок позик зменшує інвестиції акціонерів і тим самим підвищує норму обороту цих інвестицій. По-друге, податкові системи багатьох країн віддають перевагу фінансуванню за рахунок позик, а не за рахунок випуску нових акцій. Наприклад, у США всі відсоткові витрати, пов'язані з бізнесом, не підлягають оподаткуванню, в той час як дивіденди виплачуються з доходу після вирахування податків. Податкові законодавства, подібні до цього, значно знижують витрати фінансування за рахунок позик.

Після того, як проведено дослідження і зроблено вибір структури капіталу, фінансовий менеджер повинен вибрати тип інвестування за рахунок позик і за рахунок випуску нових акцій. Останнім часом на фінансовому ринку з'явилось багато нових форм фінансування міжнародних інвестицій. Основні з них:

- довгострокове інвестування за рахунок випуску нових акцій країни базування і приймаючої країни;
- випуск облігацій країни базування, тобто материнської компанії;
- випуск єврооблігацій;
- випуск іноземних облігацій.

Управління політичним ризиком

Політичний ризик відноситься до наслідків, котрі виникають в результаті майбутніх змін політики тієї чи іншої країни, невизначеності і нестабільності урядового курсу по відношенню до бізнесу або інвесторів. Зміни законів і правил ведення бізнесу можуть вплинути на ведення справ, відтак у функцію міжнародного фінансового менеджменту входить оцінка ступеня впливу політичного ризику на фінансовий стан компанії і розроблення методів його зниження.

Для виміру політичного ризику використовуються суб'єктивні та кількісні методи.

Суб'єктивні:

1) відвідування керівництвом компанії країни, що розглядається (метод «великого турне»);

2) звернення до консультативних фірм (метод «Дельфі» термін, що походить від Дельфійського оракула).

Кількісні методи:

1) статистичний, який ґрунтується на історичних кореляціях між деякими вимірюваними змінними і наступними збитками через політичний ризик;

2) висновки на основі соціально-політико-поведінківській теорії, яка враховує чинники, котрі призводять до дій, що мають своїми результатами втрати через політичний ризик.

Семинар № 8. Міжнародний фінансовий менеджмент: сучасні тенденції розвитку

Мета й завдання заняття: з'ясувати сутність та функції міжнародного фінансового менеджменту, специфіку зовнішнього середовища прийняття фінансових рішень, функціонування та загальні напрями розвитку міжнародного фінансового менеджменту, управління ризиками у міжнародному контексті.

План

1. Міжнародна фінансовий менеджмент: поняття, функції, специфіка зовнішнього середовища прийняття фінансових рішень.
2. Функціонування та загальні напрями міжнародного фінансового менеджменту.
3. Управління ризиками в міжнародному контексті.

Ключові поняття

Міжнародний фінансовий менеджмент, транснаціональні корпорації, операції фінансового менеджменту ТНК, моделі бухгалтерського обліку, зовнішнє світогосподарське середовище, зарубіжна інвестиційна діяльність.

Капітальне бюджетування, чиста дисконтована вартість, чиста поточна вартість, диверсифікація портфеля зарубіжних цінних паперів, міжнародні взаємні фонди, пасивне та активне портфельне управління, чинна капітальна політика, транснаціональне фінансування, фінансування експорту та імпорту, дивідендна політика, управління валютним ризиком, ризики, що впливають з міжнародних проблем інвестування, політичний ризик.

Проблемно-пошукові запитання

1. Які специфічні проблеми виникають при фінансуванні та організації платежів у міжнародних угодах?
2. Які є особливості бухгалтерського обліку ТНК?
3. Порівняйте існуючі методи оцінювання міжнародних інвестицій.
4. Чому ТНК практикують валютний нетінг?
5. Які існують методи страхування та мінімізації валютного ризику?
6. Які існують аргументи «за» та «проти» страхування валютних ризиків?
7. Які розрізняють види політичних ризиків?

Теми доповідей і рефератів

1. Особливості сучасної інвестиційної діяльності ТНК.
2. Моделі бухгалтерського обліку та міжнародні стандарти обліку.
3. Транснаціональне фінансування: механізм здійснення.
4. Сучасна дивідендна політика ТНК.
5. Механізм зниження політичних ризиків.
6. Практика оцінки валютних ризиків.

Література: 1; 2; 4; 6; 20; 24; 26; 49; 53; 54; 57; 58.

Контрольні питання до модуля II*

1. Що розуміють під валютою і яка існує класифікація валют?
2. У чому сутність валютного курсу та які чинники впливають на валютний курс?
3. Які існують види розрахункових валютних курсів і для чого їх використовують?
4. Як розраховується крос-курс?
5. Які існують режими валютних курсів і від чого залежить їх вибір?
6. Які чинники визначають попит та пропозицію валюти?
7. Як впливає зміна ціни національної валюти на ціну національних та іноземних товарів?
8. Для чого та як прогнозують валютний курс?
9. Що розуміють під валютними відносинами та валютною політикою, якими є особливості валютної політики України?
10. У чому суть та особливості міжнародних розрахунків, які основні їх форми?
11. Визначте сутність, структуру та чинники що впливають на стан платіжного балансу.
12. Як здійснюється балансування статей платіжного балансу?
13. Що розуміють під конвертованістю валюти та які розрізняють види конвертованості валюти залежно від валютних обмежень, типів міжнародних операцій, відображених у платіжному балансі, та відношення до валюти резидентів і нерезидентів?
14. Що розуміють під світовою валютною системою та які її складові?
15. Визначте об'єктивні підстави еволюції світової валютної системи.
16. Які характерні риси Європейської валютної системи?
17. Що розуміють під міжнародними фінансовими потоками та які канали їхнього руху?
18. Яка структура світового фінансового ринку, які особливості його розвитку та провідні суб'єкти?
19. У чому полягає специфіка євrorинку?
20. Що розуміють під світовою фінансовою системою та в чому сутність фінансової глобалізації?
21. Які існують світові фінансові центри та в чому полягають особливості офшорних зон у системі світових фінансових центрів?
22. У чому сутність валютного ринку?
23. Що розуміють під конверсійними операціями та які розрізняють види конверсійних операцій?
24. Які особливості ринку спот?

* Надання відповідей передбачає ознайомлення із конспектом основних тем модуля, а також із рекомендованою літературою до модуля та навчального посібника в цілому.

25. У чому полягає специфіка форвардного ринку?
26. Охарактеризуйте операції своп.
27. Які відмінні риси ф'ючерсного ринку?
28. Охарактеризуйте валютні опціони.
29. У чому полягає суть спекулятивних валютних операцій?
30. Розкрийте зміст арбітражних операцій на валютному ринку.
31. Які складові міжнародного ринку боргових зобов'язань і в чому різниця між ними?
32. Які існують форми боргових зобов'язань на міжнародному ринку позичкових капіталів?
33. Визначте сутність та основні форми міжнародного кредиту.
34. Як визначають вартість міжнародного кредиту?
35. У чому суть відсоткової ставки і які чинники впливають на зміну її величини?
36. Які особливості притаманні ринку єврокредитів та які основні форми середньо- та довгострокових єврокредитів?
37. У чому полягає та як здійснюється міжнародна офіційна допомога країнам із транзитивною економікою, в тому числі в Україні?
38. У чому сутність міжнародного ринку цінних паперів, які етапи та тенденції його розвитку?
39. Охарактеризуйте місце України на міжнародному ринку цінних паперів.
40. Охарактеризуйте міжнародний ринок акцій.
41. Що являє собою міжнародний ринок депозитарних розписок?
42. У чому сутність міжнародного ринку облігацій?
43. Які особливості мають єврооблігації?
44. У чому призначення фондових індексів?
45. Як визначається вартість акцій та облігацій?
46. У чому полягає суть міжнародного фінансового менеджменту, які його основні функції та операції?
47. У чому полягає специфіка зовнішнього середовища міжнародного бізнесу?
48. У чому сутність капітального бюджетування?
49. Як здійснюється управління портфелем зарубіжних цінних паперів?
50. Що являє собою чинна капітальна політика?
51. Як здійснюється транснаціональне фінансування?
52. Які особливості фінансування експорту та імпорту?
53. Яка дивідендна політика корпорації?
54. Що розуміють під валютним ризиком та які є типи цього ризику?
55. Які існують методи страхування та мінімізації валютного ризику?
56. Які існують головні ризики при прийнятті рішення про ПІІ?
57. Як здійснюється управління політичним ризиком?
58. Які основні напрями взаємодії України зі світовими фінансовими ринками?

Підсумкові тестові завдання до модуля II

1. Поняття «валюта» означає:

- а) грошову національну одиницю, що лежить в основі грошової системи;
- б) тип грошової системи в даній країні;
- в) іноземну валюту;
- г) усі відповіді правильні;
- ґ) усі відповіді неправильні.

2. Валюта іноземна — це:

- а) валюта, в якій країни тримають свої ліквідні міжнародні резервні активи, що використовуються для покриття від'ємного сальдо платіжного балансу;
- б) валюта, яка широко використовується для здійснення платежів за міжнародними угодами й активно продається і купується на головних валютних ринках;
- в) законний платіжний засіб на території країни, що її випускає;
- г) платіжний засіб інших країн, який законно або незаконно використовується на території певної країни.

3. Якщо валютний курс, визначений методом прямого котирування, знижується, то національна валюта:

- а) дорожчає;
- б) знецінюється;
- в) створює оптимальний валютний простір;
- г) підтримується урядом на валютному ринку.

4. Класифікація валютних систем ґрунтується:

- а) на тому, який саме актив визнається резервним;
- б) на золотому вмісті;
- в) на виникненні паралельного обігу валют на ринку країни

5. Реальний ефективний валютний курс характеризує:

- а) конкурентоспроможність товарів на світовому ринку;
- б) конкурентоспроможність товарів на внутрішньому ринку;
- в) експорт країни;
- г) імпорт країни.

6. Курс гривні до долара США зростає, якщо:

- а) поліпшиться торговий баланс України зі США;
- б) зменшаться американські інвестиції в українську економіку;
- в) збільшаться темпи інфляції в Україні.

7. Обмінний валютний курс — це:

- а) кількість одиниць однієї валюти, необхідна для придбання одиниць іншої валюти;
- б) ринкові ціни однієї валюти, виражені в іншій валюті;
- в) сукупність цін валют, взаємопов'язаних тристороннім арбітражем;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

8. Вибір валютної політики залежить від:

- а) мети економічної політики країни;
- б) ступеня залежності національної економіки від процесів світового господарства;
- в) внутрішньої нестабільності країни;
- г) проблеми оптимального поєднання безробіття та інфляції;
- д) усі відповіді правильні;
- е) усі відповіді неправильні.

9. Перевага фіксованих валютних курсів полягає в тому, що:

- а) автоматично коригують дефіцити і активи платіжних балансів;
- б) зменшують ризик і невизначеність міжнародної торговельної, кредитної та інвестиційної діяльності;
- в) оптимізується попит та пропозиція валюти.

10. Перевага плаваючих валютних курсів полягає в тому, що:

- а) автоматично коригують дефіцити і активи платіжних балансів;
- б) зменшують ризик і невизначеність міжнародної торговельної, кредитної та інвестиційної діяльності;
- в) сприяють розширенню міжнародної торгівлі.

11. Ямайська валютна система — це:

- а) система договірно-фіксованих курсів і паритетів валют, що періодично переглядаються;
- б) система, яка дозволяє як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант;
- в) коли всі країни підтримують жорстке співвідношення між своїми запасами золота і кількістю грошей в обігу;
- г) коли всі національні валюти мають фіксований вміст золота.

12. Активне сальдо платіжного балансу збільшиться, якщо в країні:

- а) відбудеться виплата заборгованості за заробітною платою;
- б) зменшаться реальні відсоткові ставки;
- в) сповільниться темп економічного зростання.

13. Рахунок поточних операцій платіжного балансу не охоплює:

- а) чисті доходи від інвестицій;
- б) транспортні послуги іноземним державам;
- в) зміни в активах країни за кордоном;
- г) товарний експорт.

14. Яке з наведених тверджень неправильне:

- а) позитивне сальдо рахунку капіталу виникає, якщо обсяг відпливу капіталу менший від іноземних інвестицій у національну економіку;
- б) рахунок капіталу і рахунок поточних операцій у сумі дорівнюють чистому експорту;
- в) відповідно до статистики національних рахунків платіжний баланс завжди збалансований;
- г) сальдо рахунку поточних операцій дорівнює чистому експорту;
- г) усі твердження правильні?

15. Фінансовий рахунок платіжного балансу поліпшиться внаслідок таких подій:

- а) збільшаться трансфертні перекази в країну;
- б) іноземці збільшать вкладення в державні облігації;
- в) резиденти країни збільшать інвестиції за кордон;
- г) центральний банк збільшить обсяг купівлі іноземної валюти;
- г) немає правильної відповіді.

16. Валютні відносини — це:

- а) міжнародний рух факторів виробництва та товарів і сукупність інструментів;
- б) закріплена в міжнародних угодах форма організації валютно-фінансових відносин, які функціонують самостійно або обслуговують міжнародний рух товарів та факторів виробництва;
- в) сукупність грошових відносин, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між суб'єктами світового господарства.

17. Валюта резервна — це:

- а) валюта, в якій країни тримають свої ліквідні міжнародні резервні активи, що використовуються для покриття від'ємного сальдо платіжного балансу;
- б) платіжний засіб інших країн, який законно або незаконно використовується на території певної країни;
- в) валюта, яка має здатність вільно обмінюватися для резидентів та нерезидентів на національну валюту і використовуватися в угодах з реальними і фінансовими активами;

г) валюта, що характеризується стабільним валютним курсом, зміни якого відбуваються переважно внаслідок фундаментальних макроекономічних закономірностей.

18. Зростання дефіциту поточного балансу спричинює:

- а) падіння курсу національної валюти;
- б) зростання курсу національної валюти;
- в) зменшення пропозиції національної валюти за кордоном.

19. Падіння курсу національної валюти спричинює:

- а) зниження ціни експорту й імпорту;
- б) збільшення ціни експорту й імпорту;
- в) зниження ціни експорту і збільшення ціни імпорту;
- г) збільшення ціни експорту й зниження ціни імпорту.

20. Зростання курсу національної валюти спричинює:

- а) зниження ціни експорту й імпорту;
- б) збільшення ціни експорту й імпорту;
- в) зниження ціни експорту і збільшення ціни імпорту;
- г) збільшення ціни експорту і зменшення ціни імпорту.

21. Під міжнародними розрахунками розуміють:

- а) систему організації та регулювання платежів у сфері міжнародних економічних відносин, суб'єктами яких є банки та експортери;
- б) систему організації та регулювання платежів у сфері міжнародних економічних відносин, суб'єктами яких є банки, експортери та імпортери;
- в) систему організації та регулювання платежів у сфері міжнародних економічних відносин, суб'єктами яких є банки та імпортери.

22. Конвертованість як економічну категорію можна визначити як:

- а) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій у своїй країні;
- б) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій як у своїй країні, так і за кордоном;
- в) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій за кордоном.

23. Резервні активи включають:

- а) монетарне золото, СПЗ, резервну позицію у МВФ, валютні та інші активи;
- б) монетарне золото, євро, резервну позицію у МВФ, валютні та інші активи.

24. У випадку незбалансованості платіжного балансу уряд може використовувати:

- а) резервні активи, надзвичайне фінансування;
- б) девальвацію валюти, резервні активи, надзвичайне фінансування;
- в) позики МВФ, МБРР та інших банків, резервні активи.

25. Рух валютних та фінансових ресурсів відбувається через:

- а) валютні операції, валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів і послуг, закордонні інвестиції, операції з цінними паперами;
- б) валютні операції, валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів і послуг, операції з цінними паперами;
- в) валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів і послуг, закордонні інвестиції, операції з цінними паперами.

26. Валютний ринок складається з:

- а) ринку спот, ринку валютних деривативів, ринку фінансових деривативів;
- б) ринку негайної поставки валюти, строкового ринку;
- в) ринку спот, ринку валютних деривативів, ринку фінансових деривативів, ринку товарних деривативів, ринку процентних деривативів.

27. Ринок валютних деривативів включає такі сегменти:

- а) форвардний ринок, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів;
- б) ринок спот, форвардний ринок, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів;
- в) ринок своп, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів.

28. Міжнародний фінансовий ринок складається з таких, тісно пов'язаних між собою через систему міжнародних розрахунків, сегментів:

- а) ринку валют, ринку боргових зобов'язань, ринку титулів власності, ринку фінансових деривативів;
- б) ринку валют, ринку боргових зобов'язань, ринку акцій, ринку валютних деривативів;
- в) ринку боргових зобов'язань, ринку акцій, ринку валютних та фінансових деривативів.

29. Форварди та ф'ючерси — це:

- а) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладення угоди;
- б) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;
- в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;
- г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими ж валютами.

30. Свопи — це:

- а) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладання угоди;
- б) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;
- в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;
- г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

31. Опціони — це:

- а) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;
- б) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладання угоди;
- в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;
- г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

32. Канали, якими може ввозитись іноземна валюта — це:

- а) уповноважені банки;
- б) туристи і люди, що приїхали у відрядження;
- в) шлях зняття готівкової валюти з валютних рахунків підприємствами, організаціями тощо;
- г) усі відповіді правильні;
- ґ) немає правильної відповіді.

33. Ф'ючерси — це:

- а) стандартизовані форвардні контракти на певну суму валюти, торгівля якими здійснюється на організованих біржах;
- б) угоди з обміну двома валютами на основі контрактів, які передбачають розрахунки через більше ніж два робочі дні, та які є структурно близькими до угод спот;
- в) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

34. Хеджування — це:

- а) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;
- б) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав;
- в) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс процент, який буде отриманий на інвестицію.

35. Спекуляція — це:

- а) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс відсоток, який буде отримано за інвестицію;
- б) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;
- в) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав.

36. Арбітраж — це:

- а) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;

- б) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс процент, який буде отримано на інвестицію;
- в) купівля валюти або іншого активу на одному ринку, її негайний продаж на іншому ринку та отримання прибутку завдяки відмінності ціни купівлі та ціни продажу;
- г) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав.

37. Функції біржового валютного ринку полягають насамперед у:

- а) визначенні попиту валюти, встановленні валютних курсів, визначенні довідкових курсів валют, а також у формуванні певної стратегії і тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання;
- б) визначенні попиту та пропозиції валюти, встановленні валютних курсів, прогнозі їх динаміки, визначенні довідкових курсів валют, а також у формуванні певної стратегії й тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання;
- в) визначенні попиту та пропозиції валюти, прогнозі їх динаміки, здійснення валютних операцій, також у формуванні певної стратегії і тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання.

38. Учасниками міжнародних валютних ринків є:

- а) банки, валютні біржі, брокерські фірми, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації;
- б) банки, брокерські фірми, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні і фінансові організації, країни (як суб'єкт господарювання);
- в) банки, валютні біржі, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації, країна (як суб'єкт господарювання), фізичні особи.

39. Вставте пропущене слово:

_____ — грошовий документ, який обертається на ринку і засвідчує майнове право власника документа щодо особи, яка випустила цей документ.

40. Вставте пропущене слово:

_____ — грошовий документ, який обертається на ринку і засвідчує відносини позики власника документа щодо особи, яка випустила цей документ.

41. Наприкінці XX ст. латиноамериканські країни активно брали позики, що привело до боргової кризи. Водночас країни Південно-Східної Азії активно інвестували свій капітал, що дало їм змогу зробити економічний ривок:

- а) реальна відсоткова ставка за міжнародними кредитами буде вищою для країн Латинської Америки, ніж для країн Південно-Східної Азії, оскільки країни Латинської Америки політично та економічно нестабільні;
- б) реальна відсоткова ставка за міжнародними кредитами буде нижчою для країн Латинської Америки, ніж для країн Південно-Східної Азії, оскільки країни Латинської Америки орієнтуються на поточне споживання;
- в) реальна відсоткова ставка за міжнародними кредитами буде вищою для країн Латинської Америки, ніж для країн Південно-Східної Азії, оскільки країни Латинської Америки вичерпали свій ресурсний потенціал.

42. Міжнародний ринок акцій поділяється на:

- а) зрілі ринки; ринки, що розвиваються;
- б) ринок титулів власності та ринок депозитарних розписок;
- в) ринок державних цінних паперів, ринок приватних цінних паперів, ринок цінних паперів міжнародних організацій.

43. Фінансові деривативи — це:

- а) інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив'язані до іншого фінансового або реального активу;
- б) інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких змінюються під впливом попиту та пропозиції.

44. Згідно з класифікацією БМР є такі типи активів, до кожного з яких або до будь-якого їх поєднання може бути прив'язаний дериват:

- а) товари, акції, іноземна валюта, відсоткова ставка;
- б) товари, акції, іноземна валюта;
- в) товари, цінні папери, іноземна валюта.

45. З метою хеджування валютних ризиків використовуються:

- а) валютні свопи, валютні споти, валютні опціони, валютні ф'ючерси, валютні форварди;
- б) валютні споти, валютні свопи з фіксованою та плаваючою ставками, валютні ф'ючерси та опціони.
- в) валютні свопи, валютні ф'ючерси, валютні опціони.

46. Уряду найвигідніше залучати інвестиції у вигляді:

- а) прямих інвестицій;
- б) портфельних інвестицій;
- в) інших інвестицій;

- г) усіх перелічених інвестицій в однаковому ступені;
- г) немає правильної відповіді.

47. Intel продає комплектуючі для складання і готові комп'ютери в Україні. Україна запроваджує високе імпордне мито на ввезення зібраних комп'ютерів Intel, щоб захистити українських виробників, і різко збільшує податок на прибуток іноземних компаній. Що може зробити Intel, щоб скоротити обсяг податків на прибуток, які виплачуються в Україні:

- а) викупити в Україні частину підприємств конкурентів і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектуючих для цих підприємств;
- б) створити в Україні свою філію і застосувати завищені трансфертні ціни на поставки комплектуючих для цієї філії;
- в) створити в Україні СП і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектуючих?

48. Валютні ризики — це:

- а) група ризиків, які виникають внаслідок використання декількох валют у міжнародних угодах;
- б) ризики, які пов'язані зі зміною в майбутньому валютного курсу та ціни;
- в) ризики, які виникають у зв'язку зі збоями в системі міжнародних розрахунків за валютними операціями.

49. Dell продає в Україну комп'ютери та комплектуючі для їх складання на місцевих підприємствах. Україна запроваджує високе імпордне мито на ввезення готової продукції Dell, щоб захистити українські складальні підприємства, і різко збільшує податок на прибуток іноземних компаній. Що може зробити Dell, щоб не віддати частку українського ринку місцевим конкурентам:

- а) шляхом прямого інвестування створити свою філію в Україні;
- б) припинити поставки комплектуючих на українські підприємства;
- в) застосувати трансфертні ціни?

50. ЕМС вирішила здійснити прямі інвестиції у підприємства комп'ютерної промисловості України. Як найефективніше ЕМС може гарантувати цілісність своїх активів в Україні:

- а) застрахувати свої інвестиції в західній страховій компанії;
- б) застрахувати свої інвестиції в українській страховій компанії;
- в) отримати урядові гарантії?

МОДУЛЬ III

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІКИ

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 9

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МІКРОЕКОНОМІКИ

- регулювання міжнародної торгівлі товарами;
- регулювання міжнародної торгівлі послугами;
- регулювання міжнародного інвестування;
- регулювання міжнародного технологічного обміну;
- регулювання міжнародної міграції робочої сили.

У дев'ятому змістовому модулі розглядаються питання щодо регулювання міжнародної мікро- та макроекономіки, які є логічним завершенням змісту посібника. У модулі йдеться про основні проблеми регулювання міжнародної торгівлі товарами та послугами, а також міжнародний рух чинників виробництва.

Тема 9. Міжнародна мікроекономіка: особливості сучасного регулювання

9.1 Регулювання міжнародної торгівлі

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) у 1995 р.

Оскільки основні положення й принципи ГАТТ увійшли до СОТ, іноді організацію означають спільною аббревіатурою: ГАТТ/СОТ.

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 рр.) і прийняв рішення про перетворення ГАТТ на Світову організацію торгівлі (СОТ).

СОТ налічує вже півтори сотні членів (147 — на середину 2004 р.). Україна, так само як і більшість інших країн СНД, поки ще не прийнята до цієї організації, хоча заявку до вступу подала ще 30 листопада 1993 р.

Понад 30 держав мають статус спостерігача в СОТ, серед яких і Україна. 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);
- Принцип національного режиму;
- Принцип захисту національної промисловості;
- Принцип утворення стійкої основи торгівлі;
- Принцип сприяння справедливій конкуренції;
- Принцип дій в надзвичайних ситуаціях;
- Принцип регіональних торговельних домовленостей.

Попри те, що СОТ є спадкоємицею ГАТТ, між цими організаціями є певні розбіжності. По-перше, ГАТТ вважалась тимчасовим закладом, а СОТ — постійна організація; ГАТТ не мала статусу спеціалізованого закладу ООН, а СОТ — має. По-друге, сфера діяльності ГАТТ обмежувалася торгівлею товарами, а Світова організація торгівлі займається також торгівлею послугами й торговельними аспектами інтелектуальної власності.

Сфера діяльності СОТ охоплює: митно-тарифне 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 задовольнили б усіх учасників СОТ. Це стосується насамперед ліквідації тарифних і нетарифних обмежень, а також встановлення єдиних технічних стандартів на товари. Щодо торговельних аспектів інвестицій, то передбачається поширити на зарубіжні інвестиції такий самий режим найбільшого сприяння, який існує в міжнародній торгівлі. Зберігається політика надання пільг

країнам, що розвиваються: їхні 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».

Ключові правила торгівлі товарами сформульовані в ГАТТ: захист національної промисловості тільки за допомогою тарифів; тарифні ставки повинні бути зниженні та зв'язані; торгівля на основі РНС та національного режиму.

Міжнародне регулювання сфери торгівлі послугами здійснюється на основі Генеральної угоди з торгівлі послугами.

Угода спрямована на сприяння економічному зростанню всіх торговельних партнерів через розширення торгівлі послугами.

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

До найважливіших загальних зобов'язань відносяться:

- 1) прозорість правил з торгівлі послугами: створення інформаційних і контактних пунктів;
- 2) взаємне визнання кваліфікації, необхідної для надання послуг;
- 3) правила щодо монополій, ексклюзивних постачальників послуг та іншої ділової практики, що обмежує конкуренцію;
- 4) розширення режиму найбільшого сприяння (РНС);
- 5) заходи, спрямовані на лібералізацію торгівлі, зокрема на забезпечення більшої участі країн, що розвиваються.

Конкретні зобов'язання — це зобов'язання, які 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.

Зобов'язання, що бере на себе країна, заносяться до Розкладу зобов'язань ГАТС.

Спільно з ЮНКТАД Світова організація торгівлі утворила Міжнародний торговельний центр (МТЦ).

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

Вступ до СОТ являє собою довгу й складну процедуру [23, с. 174]. Спочатку країна подає в СОТ меморандум про свою торговельну політику. СОТ утворює робочу групу по вивченню меморандуму: чи відповідають принципи торговельної політики країни правилам СОТ. Далі СОТ

проводить з країною-претендентом двосторонні переговори з питань доступу на її ринок товарів та послуг інших країн. Якщо переговори виявилися успішними, робоча група складає доповідь для Конференції міністрів СОТ з відповідною рекомендацією. Голосування на Конференції визначає, прийнято країну до СОТ, чи ні. За прийняття нового члена до СОТ необхідно не менше 2/3 голосів.

Міжнародне регулювання торгівлі економічними органами ООН

У регулювання міжнародної торгівлі важливе місце займають Конференція Організації Об'єднаних Націй з торгівлі й розвитку — ЮНКТАД (United Nations Conference on Trade and Development — UNCTAD) та Комісія Організації Об'єднаних Націй з прав 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 у системі ООН, який регулював би міжнародну торгівлю за принципами більш справедливими. Головна ідея полягає в перенесенні наголосу в механізмі регулювання на користь країн, що розвиваються, особливо найменш розвинутих. Ці принципи знайшли особливе відбиття в «Хартії економічних прав і обов'язків держав», яку було розроблено ЮНКТАД і прийнято Генеральною Асамблеєю в 1976 р.

До складу ЮНКТАД входять 192 держави, серед них і Україна. Штаб-квартира організації знаходиться в Женеві.

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

Мета:

- активізувати міждержавне співробітництво розвинутих країн і країн, що розвиваються;
- зміцнювати співробітництво країн, що розвиваються, між собою;
- координувати дії багатосторонніх інститутів у галузі міжнародної торгівлі й розвитку;
- мобілізувати людські і матеріальні ресурси через спільні дії урядів і суспільства;
- активізувати співробітництво між державним і приватним секторами.

Цілі ЮНКТАД визначили її **функції** [23, с. 174]:

- Регулювати торговельні й економічні відносини між державами;

- Розробляти заходи з регулювання міжнародної торгівлі сировиною;
- Розробляти принципи торговельної політики;
- Аналізувати тенденції світового розвитку й міжнародної торгівлі;
- Обговорювати актуальні проблеми міжнародних економічних відносин;
- Координувати діяльність органів і закладів ООН з питань міжнародної торгівлі й розвитку;
- Здійснювати співробітництво з міжнародними організаціями в сфері міжнародної торгівлі (передусім із СОТ).

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

Аналітична діяльність ЮНКТАД охоплює такі сфери [23, с. 177]: тенденції світової економіки та їхній 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.

Разом із СОТ ЮНКТАД керує Міжнародним торговельним центром.

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

ЮНКТАД має непрості відносини із СОТ; по суті, вони є конкурентами в сфері регулювання світової торгівлі. Серед членів ЮНКТАД чисельно переважають країни, що розвиваються; їх представникам вдається втілювати принципи й рішення, які часто не в інтересах розвинутих країн (хоча б, наприклад, поширення принципу «невзаємності»). Ось чому держава, які мають беззаперечний авторитет в СОТ, намагаються надати більшу вагу в міжнародних торговельних відносинах саме цій організації. І дійсно, авторитет СОТ вищий, ніж у ЮНКТАД. Не останню роль у цьому відіграє принцип прийняття рішень: рекомендаційний їхній характер у ЮНКТАД дає змогу подекуди їх ігнорувати, а це послаблює її авторитет. Висловлювалися навіть думки: а чи потрібна взагалі ЮНКТАД? Але згодом удалося розмежувати функції двох організацій: ЮНКТАД розробляє загальні торговельно-політичні принципи в контексті розвитку, а СОТ відає суто торговельними питаннями.

ЮНСІТРАЛ ЮНСІТРАЛ заснована в 1966 р. Вона є головним правовим органом ООН у галузі прав міжнародної торгівлі.

Функції ЮНСІТРАЛ:

- уніфікувати права міжнародної торгівлі;
- координувати роботу міжнародних організацій у сфері права міжнародної торгівлі;
- сприяти широкій участі держав в існуючих міжнародних конвенціях і розробці нових міжнародних конвенцій з права міжнародної торгівлі;
- готувати кадри в галузі права міжнародної торгівлі, особливо для країн, що розвиваються.

Законодавство, що розробляється Комісією, поширюється на такі галузі: купівля-продаж товарів, арбітраж, електронна торгівля, обігові документи, фінансування проектів, банкрутство, гарантії, будівельні контракти, акредитиви, морські перевезення.

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

- Конвенція про позову давність у міжнародній купівлі-продажу товарів (1974 р.); вона встановила уніфіковані норми щодо строків, у які має розпочинатися розгляд спорів, що виникли на основі контрактів, а також строки позовної давності;
- Конвенція ООН про морське перевезення вантажів («Гамбурзьке право», 1978 р.); вона затвердила уніфікований правовий режим, який регулює права і обов'язки відправників вантажів, агентів, що здійснюють перевезення, мореплавських компаній, отримувачів, які виникають згідно з угодою про морське перевезення вантажів;
- Конвенція ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (Віденська конвенція, 1980 р.);
- Конвенція ООН про міжнародні перевідні векселі й міжнародні прості векселі (1988 р.);
- Типовий закон про міжнародні кредитові трансферти (1992 р.);
- Типовий закон про електронну комерцію (1996 р.);
- Типовий закон про транскордонну неплатоспроможність (1997 р.).

Найзмістовнішою була Віденська конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів [23, с. 183]. Вона встановила єдині норми регулювання купівлі-продажу, що багато де в чому усунуло розходження в національних законодавствах. Єдині норми створюють передумови для повного порозуміння між торговими партнерами, визначають обов'язки продавця й покупця. Конвенція встановила перелік об'єктів купівлі-

продажу, на які поширюються її ідеї, а також визначила ознаки договору, до яких Конвенція не застосовується. Конвенція надає партнерам широкі можливості для укладення взаємовигідної торговельної угоди; якщо ж взаємовідносини партнерів не урегульовані контрактом, застосовуються положення Конвенції.

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

Склад ЮНСІТРАЛ обмежується 60-ма країнами-членами, які обираються за принципом ротації від регіонів: Африка, Азія, Східна Європа, Західна Європа та Північна Америка, Латинська Америка. Наразі від Східної Європи в організації функціонують такі держави: Білорусь (термін до 2010 р.), Литва (2007), Польща (2010), Росія (2007), Македонія (2007), Сербія (2010), Туреччина (2007), Хорватія (2007), Чехія (2010). 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 складу Комісії належать шість робочих груп, які виконують підготовчу роботу, передбачену програмою ЮНСІТРАЛ. До складу кожної з робочих груп входять всі країни-члени Комісії. За допомогою Секретаріату вони складають проекти законів, які потім виносяться на розгляд Комісії.

**Напрями діяльності
Міжнародного
торговельного центру**

Міжнародний торговельний центр ЮНКТАД/СОТ — МТЦ (International Trade Center UNCTAD/WTO — ITC) є спільним допоміжним органом СОТ та ООН. Був

утворений у 1964 р. в рамках ГАТТ, а з 1968 р. увійшов до структури ЮНКТАД. Членами МТЦ є члени СОТ та ЮНКТАД. Штаб-квартира знаходиться у Женеві.

Головна мета МТЦ — усунення дублювання й паралелізму в діяльності СОТ і ЮНКТАД по сприянню розвитку торгівлі в країнах, що розвиваються.

Основні функції МТЦ:

- надання країнам, що розвиваються, технічної допомоги в розвитку торгівлі, насамперед, в стимулюванні експорту;
- забезпечення країн-членів інформацією про ринкові можливості для традиційних і нетрадиційних товарів;
- удосконалення техніки імпорتنих операцій з метою раціонального використання валютних ресурсів;

- навчання урядових службовців, підприємців і викладачів технології експортно-імпорتنних операцій;
- здійснення наукових дослідів з питань зовнішньої торгівлі.

Цілі й функції МТЦ відповідають змісту основних сфер діяльності Центру [23, с. 179]:

1. Розвиток ринку продуктів.
2. Розвиток ринку послуг.
3. Торговельна інформація.
4. Підготовка кадрів.
5. Міжнародне управління попиту і пропозицією.
6. Планування заходів, спрямованих на стимулювання торгівлі.

Ці напрями діяльності МТЦ були визначені резолюцією ЕКОСОП в 1973 р.

Розвиток ринку продуктів передбачається здійснити за рахунок підвищення якості товарів, підтримки експорту (особливо приватного сектору), його диверсифікації. Надання послуг по техніці торгівлі також спрямовано, насамперед, на приватний сектор.

Значна увага приділяється утворенню національної системи інформації по товарах, послугах, ринках і торговельній діяльності підприємств та організацій; кожна країна повинна мати таку систему. 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.

МТЦ розробляє і втілює національні й регіональні програми розвитку торгівлі, надає консультації з розробки національної зовнішньоторговельної політики.

Особлива увага в діяльності МТЦ приділяється найменш розвинутим країнам. У 1995 р. була прийнята програма технічної допомоги під назвою «Технічне співробітництво для Африки в рамках багатосторонньої торговельної системи на базі «Уругвайського раунду»»; вона спрямована на посилення конкурентоспроможності найменш розвинутих африканських країн.

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

МТЦ має розвинуту **інформаційну структуру** з питань міжнародної торгівлі. Регулярно публікуються книги, довідники, огляди ринків, навчальні матеріали. Центр має бібліотеку яка містить широку інформацію, призначену переважно для організацій. Служба новин Центру публікує збірку «International Trade Forum».

9.2. Регулювання міжнародного руху чинників виробництва

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 р. Місцезнаходження її — м. Вашингтон. До її складу входить 145 членів.

Основні цілі:

- сприяти збільшенню притоку інвестицій у країни, що розвиваються, через надання гарантій, включаючи страхування, за некомерційними ризиками;
- здійснювати дослідження, збирання і поширення інформації для сприяння інвестуванню;
- надавати технічну допомогу країнам, проводити консультації з інвестиційних питань.

Основні напрями діяльності БАГІ. Вона була утворена з тим, щоб залучити потенційних інвесторів до країн, що розвиваються, забезпечити 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 т.ін.

Гарантії надаються тільки інвесторам із країн-членів БАГІ. Строк гарантій становить 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 0,25–1,25 % за кожні 100 доларів вартості гарантії.

БАГІ надає консультативні й рекламні послуги через спеціальний Департамент політичних і консультативних послуг.

МЦУІС Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів заснований у 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 Всесвітнього банку, хоча за цілями й організаційно він з нею пов'язаний.

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 в можливості вирішення конфлікту узгоджено, через взаємні поступки. Якщо ж примирення неможливе, то МЦУІС виносить аргументовані рішення на користь однієї зі сторін; така процедура має назву **арбітражу**.

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.

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). ЄГЮ також надає патентну інформацію більше, ніж з 50 країн і забезпечує патентний пошук [46, с. 372–374; 20; 31].

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 удосконалення 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 [46, с. 374–378; 20].

У правовій системі СОР одним із трьох її складових, крім ГАТТ і ГАТС, є Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода ТРІПС) [3; 20; 31].

Угода ТРІПС доповнює розроблені СОІВ угоди щодо захисту прав інтелектуальної власності.

Угода ТРІПС визначає мінімальні стандарти і періоди, на які надається захист різних ПІВ. Від країн вимагається не вдаватися до дискримінації іноземців, а також між іноземцями і вітчизняними громадянами щодо набуття, обсягу і збереження прав інтелектуальної власності (поширення режиму найбільшого сприяння і національного режиму). Важливою рисою Угоди є те, що закладений конвенціями СОІВ стандартний захист одержав правовий статус.

До основних стандартів захисту прав відносяться: патенти, товарні промислові зразки, ноу-хау.

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

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.

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 р. стала спеціалізованим закладом ООН. До неї входять 170 країн-членів, у тому числі Україна. Штаб-квартира знаходиться в Женеві. Особливістю МОП, яка відрізняє її від інших міжнародних організацій, є те, що представництво кожної країни-члена складається з трьох соціальних верств: від урядовців, підприємців і трудівників.

Головна мета МОП — сприяти встановленню соціальної справедливості в сфері праці, захищати інтереси трудящих на основі соціального партнерства, поліпшувати умови праці.

МОП має чотири головні стратегічні цілі:

- розвивати і реалізувати норми і принципи у сфері праці;
- створювати ширші можливості для жінок і чоловіків щодо забезпечення достойної зайнятості;

- розширювати охоплення й підвищувати ефективність соціального захисту для всіх;
- зміцнювати тристоронню структуру й підтримувати соціальний діалог.

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

Нормативна діяльність полягає в розробленні міжнародних Конвенцій і рекомендацій щодо регулювання умов праці, зайнятості, прибутків, соціального забезпечення й основних прав людини й управління працею. Розроблення нормативів є головним напрямом діяльності МОП. Держава-член зобов'язана регулярно надсилати до Організації звіти про виконання її Конвенцій, а також інформацію про відповідність національного законодавства нормативам МОП. 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 у країнах-членах.

Технічне співробітництво полягає в розробленні й втіленні в життя проектів з різних аспектів трудових відносин у країнах-членах. Найактуальнішими темами проектів є: підготовка кадрів; зайнятість і розвиток; планування робочої сили; ринок праці; умови праці й виробниче середовище; соціальне забезпечення; трудові відносини; робітнича освіта; права трудящих-мігрантів; МОП і міжнародний профспілковий рух. Для реалізації технічних проектів МОП 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 оцінюванні тенденцій соціально-економічного розвитку. МОП публікує огляди, видає бюлетні з питань трудових відносин [23].

Семінар № 9. Сучасний стан та перспективи розвитку регулювання міжнародної мікроекономіки

Мета й завдання заняття: визначити, як здійснюється регулювання міжнародної торгівлі товарами та послугами, а також міжнародного інвестування, технологічного обміну та міжнародної міграції робочої сили.

План

1. Регулювання міжнародної торгівлі товарами.
2. Регулювання міжнародної торгівлі послугами.
3. Регулювання міжнародного інвестування.
4. Регулювання міжнародного технологічного обміну.
6. Регулювання міжнародної міграції робочої сили.

Ключові поняття

Світова організація торгівлі (СОТ), Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС); Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД); Міжнародний торговельний центр (МТЦ); Комісія ООН з прав міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ). Багатостороння агенція з гарантії інвестицій (БАГІ), Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів (МЦУІС), Європейська патентна організація (ЄПО), Світова організація інтелектуальної власності (СОІВ). Міжнародна організація праці (МОП).

Проблемно-пошукові запитання

1. Як саме міжнародні економічні організації сприяють розвитку міжнародної торгівлі товарами?
2. У чому полягають основні механізми регулювання міжнародної торгівлі послугами?
3. Яке місце займають міжнародні неурядові організації в регулюванні міжнародного руху чинників виробництва?
4. Які наслідки міжнародної міграції робочої сили для України?
5. Які особливості практики застосування тарифних та нетарифних інструментів членами СОТ для забезпечення своїх інтересів?
6. Які проблеми залишаються після вступу України до СОТ?
7. Як додержування прав на інтелектуальну власність впливає на світову економіку?
8. Як здійснюється державне регулювання передачі технологій у сучасних умовах?
9. Як здійснюється державна підтримка ПІІ в Україні?
10. Що являють собою сучасні центри притягання робочої сили?

Теми для доповідей і рефератів

1. Основи міжнародно-правового регулювання світогосподарських зв'язків.
2. Система багатостороннього регулювання світових товарних ринків.
3. Регулювання підприємницької діяльності в ЄС.
4. Міжнародні організації з регулювання в галузі промисловості й енергетики.
5. Міжнародні організації з регулювання в галузі сільського господарства й продовольства.
6. Міжнародні організації з регулювання в галузі транспорту й зв'язку.
7. Україна — СОТ: реалії та перспективи.
8. Сучасні механізми регулювання міжнародної передачі технології.
9. Шляхи підвищення інституціональної ефективності ЮНКТАД.
10. Роль МТЦ у реалізації програми «Сприяння торгівлі».
11. Правові аспекти регулювання іноземних інвестицій в Україні.

Література: 3; 20; 23; 27; 28; 33; 43; 45; 50; 65; 67.

ЗМІСТОВИЙ МОДУЛЬ 10

РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МАКРОЕКОНОМІКИ

- регулювання валютно-кредитної політики країн: Міжнародний валютний фонд; Міжнародний банк реконструкції та розвитку; Банк міжнародних розрахунків;
- регулювання зовнішньої заборгованості: діяльність Паризького та Лондонського клубів.

У десятому змістовому модулі висвітлюються питання щодо основних напрямів регулювання міжнародної макроекономіки: кредитної політики країн та зовнішньої заборгованості країн.

Тема 10. Міжнародна макроекономіка: основні напрями сучасного регулювання

10.1. Регулювання валютно-кредитної політики країн

Міжнародний валютний фонд Міжнародний валютний фонд — МВФ (International Monetary Fund — IMF) засновано в 1945 р. згідно з рішенням Бреттон-Вудської конференції. Членами Фонду є 182 держави, в тому числі й Україна. Штаб-квартира МВФ знаходиться у Вашингтоні.

Основна мета МВФ:

- зміцнювати міжнародне співробітництво в галузі валютної політики;
- забезпечувати життєздатність міжнародної системи платежів і стабілізацію ринку іноземної валюти;
- Надавати кредити країнам-членам.

Із самого свого заснування МВФ мав на меті сприяти подоланню проблем неконвертованості валют, торговельних і платіжних обмежень, нестабільності валютного ринку, які панували в 30-і й 40-і роки ХХ ст. Найскладнішою є проблема стабілізації валютного ринку. Суттєва зміна позицій ключових валют (долар США, євро, фунт стерлінгів) може дестабілізувати світові фінансові ринки. Для зниження валютного ризику центральні банки країни можуть скоротити операції з іноземною валютою, і це також зменшує ефективність функціонування міжнародного валютного ринку. Щоб запобігти такій ситуації, МВФ вдається до цілого комплексу заходів.

МВФ виконує такі групи функцій: нагляд за валютною політикою країн-членів; кредитно-фінансова діяльність, технічна допомога; емісія СДР.

Нагляд являє собою спостереження за політикою країн-членів в галузі встановлення валютних курсів. Кожна країна зобов'язана надати МВФ за його запитом інформацію, необхідну для здійснення нагляду. Це — інформація про реальний грошовий, бюджетний і зовнішній сектор економіки, про структурну політику уряду (приватизація, ринок праці, навколишнє середовище). В процесі нагляду виявляються потенційні дисбаланси, які можуть дестабілізувати валютні курси. За підсумками нагляду МВФ надає урядам відповідні рекомендації.

Нагляд здійснюється в трьох основних формах: консультації, багатосторонній нагляд, поглиблений нагляд.

Консультації являють собою підсумкову діяльність місій МВФ, котрі щороку навідують країну-члена й ведуть переговори з керівниками основних економічних інститутів, з міністрами фінансів, економіки, директорами центральних банків. За результатами переговорів місія складає свою думку про стан економіки країни й розробляє відповідні рекомендації. Ці документи доповідаються на засіданні Виконавчої ради, яка приймає остаточне рішення.

Багатосторонній нагляд здійснюється в формі аналізу Виконавчою радою міжнародної економіки в цілому. Аналіз міститься в спеціальній доповіді «Світовий економічний огляд» («World Economic Outlook»), на основі якої складається прогноз розвитку світової економіки на найближчі 2–3 роки. Прогноз включає визначення темпів росту реального ВВП, інфляції, стану платіжних балансів, розмірів зовнішнього боргу, умов торгівлі, обсягів міжнародних резервів. У процесі аналізу виявляється місце кожної країни-члена в міжнародній економіці й специфіка її проблем.

Поглиблений нагляд здійснюється на прохання уряду країни з метою виправлення мікроекономічних дисбалансів. Звичайно він проводиться тоді, коли країна опиняється у важкому фінансовому становищі, має велику зовнішню заборгованість і просить перенести строки платежів по зовнішньому боргу. В такому разі МВФ здійснює поквартальний аналіз економіки країни. За наслідками аналізу розробляються рекомендації по коригуванню економічної політики. Цим рекомендаціям уряд повинен неухильно слідувати.

Кредитно-фінансова діяльність є однією з найважливіших функцій МВФ. Вона полягає у використанні фінансових ресурсів МВФ країнами-членами й кредитування за допомогою залучених ресурсів.

Формування ресурсів МВФ. Структура ресурсів фонду складається з двох блоків:

- внесок кожної країни в уставний капітал МВФ відповідно з її квотою;
- запозичені кошти: кредитні лінії від урядів і центральних банків його членів.

Квоти. Внесок кожної країни в капітал Фонду здійснюється на 25 % в іноземній твердій валюті (раніше — золотом), а решта — в національній валюті. Розміри квот встановлюються на основі частки країни в світовій економіці. При цьому враховується: розмір ВВП країни; пересічномісячні резерви; пересічнорічні поточні платежі й надходження. У зв'язку з цим квоти серед членів розподіляються нерівномірно. На США припадає 17,4 % загальної суми квот, Японію — 6,2, Німеччину — 6,1, Велику Британію й Францію — по 5,1 %. Частка 25 розвинутих країн становить 62,8 %, частка України — 0,6 %.

Квоти переглядаються через кожні п'ять років, оскільки змінюється місце країни в світовій економіці.

Фонд також використовує **позичені кошти**. За узгодженням з «Групою десяти» (Г-10) МВФ користується кредитом країн «Десяти» в межах ліміту до 17 млрд СДР. Крім того, Фонд одержує позики в центральних банків і казначейств Саудівської Аравії і деяких інших держав. Загальна величина позичених коштів не повинна перевищувати 60 % загального обсягу квот.

Кредитно-фінансова діяльність МВФ здійснюється в двох модифікаціях:

- угода або трансація (transaction), яка полягає в наданні країнам коштів із власних ресурсів Фонду;
- операція (operation), яка полягає в наданні посередницьких фінансових і технічних послуг за рахунок позичених коштів.

Кредитні операції здійснюються тільки з центральними банками і стабілізаційними фондами.

Угода або трансація не є кредитуванням у повному розумінні цього слова. Це фінансова допомога. Вона являє собою обмін національної валюти на відповідну суму іноземної валюти. Коли країна бере кредит МВФ, вона здійснює купівлю іноземної валюти за власну; коли сплачує борг — здійснює зворотну операцію: викупує власну валюту за іноземну.

Країни-члени можуть використати ресурси МВФ відповідно з їх квотами. Квота поділяється на 4 частини, які називаються **траншами**. Перший кредитний транш — до 25 % квоти. Ця частина квоти називається **першою часткою квоти**; вона може бути використана автоматично за першою вимогою. Перша частина квоти називається також **резервною часткою**. Сума позик, що надається Фондом понад резервну частку країни, називається її **кредитною позицією**. Резервна частка і кредитна позиція разом утворюють **резервну позицію** країни.

Якщо ж країна бажає одержати кошти, що перевищують її резервну позицію, то МВФ виставляє жорсткіші вимоги для її отримання. Особливо вони зростають при наданні третього і четвертого траншів. Умови, які при цьому висуває МВФ, стосуються проведення урядом країни певної економічної політики. Вона повинна бути спрямована на зниження

дефіциту національного бюджету до визначеного відсотка від ВВП, поліпшення торговельного балансу, обмеження номінальної заробітної плати до певного рівня. Стабілізаційні програми Фонду включають також скорочення державних витрат на освіту здоров'я, пенсійне забезпечення. Вони містять часто вимоги збільшення податків, особливо непрямих, скасування субсидій на продовольчі товари. Іноді однією з вимог є девальвація національної валюти. У зв'язку з цим виконання жорстких програм МВФ в країнах з дефіцитом платіжного балансу часто призводить (принаймні, на деякий час) до обмеження життєвого рівня населення.

Механізм фінансування. Фінансові ресурси МВФ надаються у формі трьох модифікацій, які називаються фінансовими можливостями: регулярні, концесійні і спеціальні.

1. **Регулярне** фінансування поділяється на короткострокове й подовжене.

Короткострокове або «стенд-бай» (stand-by) здійснюється в межах резервних угод строком на 12–18 місяців. Це фінансування для виправлення короткострокових макроекономічних дисбалансів. Надається траншами в 25 % від квоти. Купівля валюти здійснюється на умовах 2–7 % щорічних. Крім того, надаючи кредит, МВФ стягує одноразовий комісійний збір у розмірі 0,5 % від суми угоди. Викуп валюти має відбутися через 5 років.

Подовжені угоди укладаються строком на три роки. Вони спрямовані на підтримку економічних реформ у країнах-членах. Викуп валюти має відбутися не пізніше ніж через 10 років.

2. **Концесійне фінансування** призначене для найменш розвинутих країн, чий дохід на душу населення не перевищує 825 доларів. Цей вид фінансування надається на пільгових умовах під 0,5 % щорічних з виплатою боргу через 10 років.

3. **Спеціальне фінансування** надається у зв'язку з надзвичайними обставинами. До них належить стихійне лихо, соціальні заворушення, різке падіння цін на експортні товари або підвищення їх — на імпортні. Спеціальне фінансування здійснюється також з урахуванням труднощів перехідного періоду, що відноситься, зокрема, до країн Центральної та Східної Європи.

Для такого виду фінансування створено **спеціальні фонди**:

- **Фонд компенсаційного й непередбаченого фінансування** надає допомогу державам-членам у разі збитків від стихійного лиха й інших зовнішніх причин;
- **Фонд фінансування буферних запасів** призначено для відновлення запасів сировини або накопичення його резервів;
- **Фонд системної трансформації** надає фінансову допомогу країнам, що відчувають труднощі в торговельній та платіжній системах у зв'язку з переходом до ринкової економіки;

- **Фонд структурної адаптації** призначено для надання допомоги в проведенні структурних економічних реформ у країнах, що розвиваються, й мають низький доход, а також для реалізації середньострокових макроекономічних програм. Цей фонд обслуговує також країни з перехідною економікою.

Кошти, одержані зі спеціальних фондів, є доповненням до кредитних часток країн-членів; вони дозволяють збільшити в МВФ запас їх національної валюти понад установлені межі.

Розміри фінансування. В рамках регулярного фінансування країна може одержати коштів до 300 % своєї квоти; за концесійною угодою — до 50 %; спеціальне фінансування здійснюється в розмірі до 30 % квоти.

Кредитні операції МВФ. Попри фінансових операцій Фонд здійснює й чисто кредитні. До середини 70-х років кредити надавалися переважно розвинутим країнам; потім ситуація різко змінилася, і практично всі кредити йдуть у країни, що розвиваються, і в країни з перехідною економікою.

МВФ часто укладає угоду з країною-членом із зобов'язанням надати певну суму кредиту в момент її звернення до Фонду. В такому разі країна одержує не готівку, а домовляється про позику на означену суму. Країна може використати цю суму на передбачених угодою умовах. Такі кредити можуть бути подовжені на строк, що перевищує започаткований.

Найменш розвинутим країнам кредити надаються на пільгових умовах.

Кредити МВФ, попри прямого призначення, відіграють роль гаранта для одержання країною коштів від інших кредиторів. Якщо МВФ дав кредит, то це — вираження довіри до країни відносно її платоспроможності.

Технічна допомога МВФ полягає в сприянні країнам-членам у здійсненні ними грошової, валютної політики, банківського нагляду, бюджетної і податкової політики, упорядкуванні статистики, в розробленні фінансового й економічного законодавства.

Технічна допомога здійснюється шляхом направлення місій МВФ у центральні банки й міністерства фінансів країни. Така допомога надається за проханням країни. Експерти місії працюють у країні звичайно 2–3 роки.

Для підготовки кадрів у рамках технічної допомоги у Вашингтоні утворено інститут МВФ. Він організує курси і семінари по підвищенню кваліфікації державних службовців із країн-членів МВФ.

Випуск СДР є специфічною функцією МВФ для поповнення міжнародних валютних резервів.

СДР (СПЗ) — спеціальні права запозичення (Special Drawing Rights — SDR) — це міжнародний валютний актив. Вони призначені для поповнення офіційних валютних резервів, погашення дефіциту платіжного балансу країни й розрахунків її з Фондом.

СДР поділяються між країнами-членами пропорційно їх квотам. Країни, що мають свій рахунок в СДР, можуть придбати в інших країнах-членах їх валюту на відповідну суму. За зберігання СДР понад розподілених лімітів МВФ сплачує їх власникам відсоткові ставки, які коливаються в межах 1–14 %.

Частка СДР в світових валютних резервах становить 2 %. Курс СДР відносно долара розраховується на основні «кошика» курсів провідних валют — долара США, фунта стерлінгів, євро, єни.

Міжнародний валютний фонд, незважаючи на певні суперечливості й труднощі функціонування, є головним органом регулювання міжнародних валютно-кредитних відносин. Наприкінці ХХ ст. його роль у розвитку світової економіки значно зросла.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку Міжнародний банк реконструкції й розвитку — МБРР (International Bank for Reconstruction and Development — IBRD) заснований у 1945 р. Місцеперебування — Вашингтон. До учасників банку входить 182 країни, в тому числі й Україна (увійшла в 1992 р.).

Основна мета:

- сприяти країнам-членам у розвитку економіки шляхом надання їм довгострокових позик і кредитів;
- заохочувати іноземне інвестування через надання гарантій або участь у позиках та інших інвестиціях приватних кредиторів;
- стимулювати тривале збалансоване зростання міжнародної торгівлі, підтримувати збалансованість платіжних балансів країн-членів.

Формування ресурсів. Джерелами їх формування є статут капітал, що складається підпискою країн-членів; позикові кошти; платежі в рахунок погашення боргу.

Статутний капітал банку на середину 1998 р. становив 191 млрд дол., [23, с. 217]. Він формується нетрадиційно. Уряди країн-членів купують акції, але сплачують лише невелику частину їх вартості (6 %). Решта капіталу є «недоторканою» і може бути затребувана банком лише в разі відсутності в нього ресурсів для термінового погашення своїх зобов'язань. Поки що таких випадків не траплялося. Цей гарантійний капітал не можна використовувати для надання кредитів.

Підписка країн-членів на акції банку здійснюється відповідно до їхньої економічної потужності. Кожна країна має свою квоту в уставному капіталі. Квота України становить 0,8 % капіталу банку, США — 17, Японії — 6, 24. Росії, Канади, Саудівської Аравії, Індії та Італії — по 2,99 % [23, с. 217].

Зовнішні джерела фінансування. МБРР є значним позичальником на світовому фінансовому ринку. Він випускає облігації під 7 % щорічних, що дуже вигідно приватним інвесторам. Їх інтерес підігривається ще й тим,

що банк дає гарантії під ці облигації. Крім того, приватні банки й інші кредитні інститути вкладають також свої капітали в облигації МБРР. За рахунок емісії облигацій МБРР формує 94 % своїх ресурсів.

Кредитна політика МБРР. Основне призначення кредитів — стимулювати розвиток приватного сектора в країнах-членах. До прийняття рішення про надання кредиту в країну прямує місія МБРР, яка вивчає економічну ситуацію, оцінює доцільність здійснення проектів, під які плануються кредити. Місія складає свій висновок і рекомендації, які країна мусить прийняти, інакше може й не одержати кредиту.

Кредити надаються тільки урядам, відповідно їх центральним банкам для фінансування великих проектів під гарантії урядів. На початок 1998 р. сума позик МБРР досягла 107 млрд доларів [23, с. 218].

Кредити надаються на строк 15–20 років. Ставка кредиту в середньому перевищує на 0,5 % ставку за позиковими коштами банку. Оскільки МБРР залучає позики з розрахунку 7 % щорічних, то кредитна ставка складає в середньому 7,5 %.

Для країн, що розвиваються, ставка дещо нижча. Найбіднішим країнам МБРР може надати безвідсотковий кредит.

Однією з особливостей діяльності МБРР є відмова від реструктуризації заборгованості клієнтів: випадків неповернення кредитів ще не було. Хоч прибуток не є головною метою МБРР, він працює прибутково. В середині 90-х років пересічно за рік прибуток становив понад 1 млрд дол.; він використовується для поповнення ресурсів МБРР. Дивідендів своїм членам банк не сплачує.

МБРР спочатку кредитував конкретні об'єкти, переважно інфраструктури, ретельно їх відбираючи. Це обмежувало позичальникам можливість маневру, що викликало їх невдоволення. З 80-х років кредити стали менше прив'язуватися до конкретних об'єктів. Крім підприємств приватного сектора, банк став кредитувати й державні підприємства, але під гарантії уряду. Банк кредитує й галузі, куди приватний капітал йде неохоче через їх високу капіталоемність або низьку рентабельність (енергетика, транспорт, сільське господарство).

За цільовим призначенням кредити МБРР поділяються на дві групи — інвестиційні й системні. Перші надаються під конкретні проекти та програми підприємствам, установам, на навчання та новації. Другі призначені на подолання труднощів макроекономічного характеру. Якщо раніше перевага надавалася інвестиційним проектам, то згодом МБРР змінив стратегію на користь системних проектів (у 1999 р. їх частка становила вже 63 %). Нова стратегія полягає в переході від фінансування окремих проектів до співпраці з державними і громадськими організаціями, а також приватним сектором.

Системні кредити поділяються на такі види:

- структурного регулювання — на фінансову підтримку трансформації економічної політики і здійснення інституційних реформ у країнах, що отримують кредити;
- структурної перебудови сектора — на підтримку змін у політиці й інституційних реформ у найважливіших секторах;
- кредити на відбудову — на підтримку урядової політики реформ, спрямованих на розвиток приватного сектора;
- кредити на скорочення заборгованості — на допомогу країнам з високим рівнем заборгованості [23, с. 219].

Особлива увага з боку Всесвітнього банку надається найменш розвинутим країнам. Їх сукупний зовнішній борг становив у 2002 р. 523 млрд дол. Всесвітній банк надав їм кредит у сумі 104 млрд дол., у тому числі МБРР — 22 млрд, МАР — 82 млрд дол.

Зовнішній борг середньорозвинутих країн становить 1817 млрд дол. У кредит від Всесвітнього банку ці країни одержали 107 млрд дол., в тому числі МБРР — 89 млрд, від МАР — 18 млрд дол.

Для найменш розвинутих країн Всесвітній банк задіяв Програму ХІПС (Heavily Indebted Poor Countries — НІРС) — допомога бідним країнам з найбільшою заборгованістю. Програма охоплює 38 найменш розвинутих країн. Вона спрямована на стимулювання економічних реформ, удосконалення системи освіти, розвиток сільського господарства, охорони здоров'я, боротьби зі СНІДом та ін. [www.worldbank.com].

Надання кредитів Всесвітнім банком має демонстраційний ефект: його авторитет стимулює приватних інвесторів та інші банки спрямовувати капітали в країни, що одержали кредити від МБРР. Таким чином, Всесвітній банк дуже впливає на весь валютно-кредитний ринок.

Банк міжнародних розрахунків

Банк міжнародних розрахунків — БМР (Bank for International Settlements — BIS) — один з найстаріших міжнародних банків. Його було засновано в 1930 р. на основі міжурядової угоди шістьма державами —

Великою Британією, Бельгією, Німеччиною, Італією, Францією та Японією. Членом банку стала також Швейцарія, на території якої він функціонує (м. Базель). Первісним призначенням банку було врегулювання виплат німецьких репарацій за результатами Першої світової війни. В 30-ті роки склад БМР поповнився ще низкою європейських країн, а в повоєнний період — і неєвропейськими країнами, в тому числі США, Австралією, ПАР та ін. Зараз кількість членів — 34 країни.

Суттєва особливість БМР полягає в тому, що його головними передплатниками є **центральні банки** країн-членів. Тому БМР часто називають «банком центральних банків». Крім того, учасниками БМР є й деякі приватні комерційні банки, зокрема великі американські банки групи Моргана.

Банк міжнародних розрахунків — акціонерне товариство. Грошовою одиницею, яку він використовує, є золотий швейцарський франк із вмістом 0,29 г чистого золота.

Формування ресурсів. Основне джерело — позичкові кошти (вклади) центральних банків країн-членів в іноземній валюті або золоті. Вклади короткострокові, до трьох місяців. Ці кошти БМР розміщує на ринкових умовах в інших центральних банках, міжнародних організаціях і банках-кореспондентах для одержання прибутку і виплати відсотка закладами.

Основні цілі і функції БМР:

- сприяння центральним банкам в управлінні їх валютними резервами;
- обговорення стратегічних питань валютної політики країн-членів;
- виконання функцій агента по виконанню міжнародних фінансових угод країн-членів;
- дослідження в галузі валютної і грошової політики в інтересах центральних банків.

Відповідно до основних функцій БМР здійснює: купівлю-продаж і зберігання золота; депозитно-позичкові операції з центральними банками; операції з валютою і цінними паперами на міжнародних ринках.

Одна з найважливіших функцій БМР — регулювання міжнародних розрахунків і розроблення нормативних документів з банківського нагляду. З цією метою при БМР утворено три комітети: Базельський комітет з банківського нагляду, Базельський комітет за системами платежів і розрахунків, Постійний комітет по єрвоалютах.

Завданням Базельського комітету з банківського нагляду є розроблення принципів ефективного банківського нагляду для запобігання банківським кризам. Комітет розробив низку документів, якими керуються практично всі країни світу. Крім того, розроблено норми й нормативи міжнародної діяльності в різних галузях.

З 90-х років у сфері уваги Комітету опинилися країни Центральної і Східної Європи. Органи нагляду великої групи країн цього регіону (серед них — Україна) утворили регіональну Групу банківського нагляду країн ЦСЄ. Комітет підтримує Групу, надає їй експертну й інформаційну допомогу, допомогу в підготовці фахівців. Служба банківського нагляду Національного банку України підтримує тісні контакти з членами Групи, бере активну участь у роботі її органів.

БМР підтримує тісні контакти з міжнародними інститутами валютно-кредитного ринку, насамперед, з МВФ і Групою Всесвітнього банку. Особливі відносини БМР має з Групою Десяти (Г-10), чийм фактичним валютно-фінансовим центром він є.

З 80-х років БМР здійснює новий вид діяльності. Він надає проміжний кредит країнам, які очікують кредит від МВФ і знаходяться в складному фінансовому становищі. Робиться це для того, щоб підтримати економіку цих країн до одержання кредитів МВФ.

10.2. Регулювання зовнішньої заборгованості країн

**Діяльність
Паризького
клубу** Паризький клуб — неформальне об'єднання урядів країн-кредиторів, якими є Австралія, Австрія, Бельгія, Норвегія, Велика Британія, Німеччина, Данія, Іспанія, Італія, Канада, Нідерланди, Норвегія, Португалія, США, Швейцарія, Швеція, Франція, Фінляндія та Японія. Це об'єднання було створено в 1956 р. з метою реструктуризації заборгованості країн, що розвиваються.

Паризький клуб не має штаб-квартири, секретаріату, а головне — статуту, іншими словами — цей клуб не має юридичного статусу. Участь у Паризькому клубі означає постійний обмін інформацією між кредиторами про заборгованість та хід її погашення. Усі угоди країн-боржників з Паризьким клубом мають статтю, що регламентує їх обов'язок не надавати третім країнам більш вигідних умов погашення боргу перед ними, ніж умови, що були надані членам клубу. Найбіднішим країнам йдуть на поступки та можуть списати до 80 % їхнього зовнішнього боргу офіційним кредиторам. Практика, що прийнята Клубом, обмежує також суму поступки країною-кредитором активів на вторинному ринку боргових зобов'язань межею у 20 млн дол., або 10 % від загальної суми вимог до даної країни-кредитора.

Паризький клуб функціонує в тісному співробітництві з МВФ. Якщо будь-яка держава, що є боржником, потерпає від економічних труднощів, починає оздоровчу програму щодо санації економічної ситуації під егідою МВФ, Паризький клуб пропонує угоду щодо реструктуризації її зовнішнього боргу уряду країни. Результатом цього процесу, як правило, стає змога зменшити пасивне сальдо платіжного балансу без скорочення об'єму імпорту товарів та капіталів.

У переговорах у рамках Паризького клубу може брати участь будь-яка країна-кредитор, яка є держателем зобов'язань за боргами, за якими може вимагатися перегляд умов погашення.

Найбільшу частку позик та кредитів у сучасних умовах міжнародної економіки країни, що розвиваються, а також країни Східної та Центральної Європи отримали від країн-учасниць Організації економічного співробітництва та розвитку, тому ці країни майже постійно є учасниками переговорного процесу. Серед інших традиційних учасників переговорів у Паризькому клубі слід назвати МВФ, Всесвітній банк, Конференцію ООН з торгівлі та розвитку, а також країн-боржників, що звертаються з проханням щодо перегляду заборгованості. Такий багатосторонній підхід є найбільш ефективним та полегшує роботу в адміністративно-організаційному плані, тому що боржник має змогу вести переговори з усіма кредиторами одночасно. Крім того, кредитори, надають значної уваги принципу рівномірного розподілу боргів, бо хочуть бути впевненими в тому, що

надані ними пільги у відношенні до умов виплати боргу не використовуються для обслуговування боргових зобов'язань перед іншими кредиторами.

У своїй роботі Паризький клуб дотримується трьох основних принципів:

- наявність неопосередкованої загрози неотримання платежів;
- обумовленість реструктуризації боргу зобов'язанням боржника проводити певну економічну політику;
- рівномірний розподіл несплачених боргів серед кредиторів.

Перші два принципи — це умови, які країна-боржник повинна виплатити, перш ніж питання про перегляд старих умов погашення боргу буде розглянуте Паризьким клубом. Третій принцип не обов'язковий. Він говорить про те, що кредитори повинні діяти спільно й координувати свої дії та вимоги до боржників.

Для створення більш ефективної системи реструктуризації боргу Паризький клуб розробив класифікацію країн за рівнем їх доходів, згідно з якою для кожної групи країн застосовуються певні умови при отриманні згоди на реструктуризацію боргу з боку Паризького клубу кредиторів. По відношенню до найбідніших країн застосовують Торонтські, Лондонські та Неапольські умови; до найбідніших країн із середнім рівнем доходу застосовують Х'юстонські умови; заможні країни із середнім рівнем доходів користуються стандартними умовами Паризького клубу.

Торонтські умови були прийняті в 1988 р. та застосовуються по відношенню до країн, доход на душу населення в яких не перевищує встановленого Всесвітнім банком рівня, який на сьогоднішній день складає 540 дол. на рік. До таких країн належать майже всі країни Африки, такі як Нігер чи Центральноафриканська Республіка. Таким країнам може бути:

- списана третина боргу з переглядом відсоткових ставок за його обслуговування;
- надаватися можливість погасити борг у строк до 25 років, 14 з яких відсотки нараховуються за пільговим режимом.
- нарахування відсотків проводиться за ставками удвічі меншими ніж ринкові.

Х'юстонські умови прийняті в 1990 році по відношенню до бідних країн, у яких річний доход на душу населення перевищує максимальний рівень, установлений Всесвітнім банком, що на сьогодні становить майже 785 дол. на рік. Згідно з цими умовами:

- строк погашення комерційних кредитів збільшується до 15 років з пільговим періодом у 8 років;
- з програм офіційної допомоги строк погашення й пільговий період становлять 20 та 10 років відповідно.

Лондонські умови означають:

- анулювання 25 % боргу з подальшою реструктуризацією суми, що залишилася, на 23 роки з шестирічним пільговим періодом;

- реструктуризація боргу за ринковими відсотковими ставками на 25 років із 16-річним пільговим періодом;
- реструктуризація зобов'язань по обслуговуванню кредиту, що був наданий як офіційне сприяння розвитку країни, на 30 років із 20-річним пільговим періодом

До країн, реструктуризація боргу яким проводилася на підставі Лондонських умов, належать Гвінея, Гондурас, Мозамбик, Сьєрра-Леоне.

Згідно з **Неапольськими умовами** реструктуризація боргу проводиться упродовж 40 років, а пільговий період може становити 16 або 20 років. У цьому випадку відсоткова ставка не переглядається.

З 1997 р. Паризький клуб почав застосовувати Ліонські умови, які приводять до 80 % зниження боргових зобов'язань.

Найбільш поширені **Стандартні умови** Паризького клубу, які дозволяють реструктуризацію 10 % боргу на 10 років з 5-річним пільговим періодом.

Серед нововведень Паризького клубу — «Ініціатива НІРС». Вона передбачає цілеспрямовані зусилля щодо зниження боргу для найбідніших з країн, що розвиваються, за умов проведення в них реформ з фінансової санації, які мають бути схвалені Всесвітнім банком та МВФ.

Що стосується діяльності останніх років, то найбільш значними подіями в діяльності Паризького клубу є анулювання 100 % боргу Сьєрра-Леоне в 2007 р., дозвіл на дострокову виплату 22 млрд дол. боргу Російської Федерації, наданого їй у 2006 р., угода з урядом України на реструктуризацію зовнішнього боргу, що була підписана в 2001 р.

Діяльність Лондонського клубу

Лондонський клуб — це форум з перегляду строків погашення кредитів, що надані комерційними банками без гарантій з боку урядів країн-кредиторів. Оскільки такі переговори між боржниками та комерційними кредитори найчастіше проходять саме в Лондоні, то цей клуб отримав назву Лондонського. Це неофіційна організація, до складу якої входять комерційні банки, перед якими мають заборгованість країни «третього світу». Перше засідання Лондонського клубу відбулося в 1976 р.

Діяльність Лондонського клубу поступово набирала масштаби, лише у 80-х роках минулого сторіччя було підписано близько 50 угод щодо перегляду умов погашення заборгованості з країнами, що розвиваються. У 1985 р. було розроблено План Бейкера, який визначив основні завдання в проведенні аналізу програми фінансової рівності країн-боржників. Таку стратегію почали застосовувати щодо країн із середнім рівнем доходу.

Основною метою Лондонського клубу є полегшення для країн, що розвиваються, умов обслуговування боргу.

У організаційній структурі Лондонського клубу інтереси банків-кредиторів представляє консультаційний комітет, до складу якого входять

ті банки, на долю яких припадає максимальна частка боргу країни. Однак ця організація не має постійного голови або секретаріату, тому її процедури мають досить вільний характер, що дозволяє застосовувати гнучкий підхід при розгляді питання реструктуризації боргу для кожної конкретної країни. Лондонський клуб не має формальних процедур перегляду строків погашення боргу, комерційні банки, які є головними кредиторами країни, що бажає реструктуризувати свою заборгованість, складають Банківський консультативний комітет (БКК) для захисту інтересів комерційних банків-кредиторів. До складу БКК зазвичай входить не більше ніж 15 банків. Реструктуризація боргу в Лондонському клубі проводиться в сім етапів: спочатку боржник заявляє про мораторій на платежі, створює групу по врегулюванню боргу та складає Інформаційний меморандум. Паралельно з цим формується БКК, після чого сторони скликають раду по вивченню ситуації та узгоджують основні умови. Якщо між країною-боржником та комітетом було досягнуто згоди щодо реструктуризації, то вона повинна отримати підтримку всіх банків, що мають 90–95 % неоплачених зобов'язань боржника. Після цього угода може бути офіційно підписана та оформлена.

Як правило, Лондонський клуб не переглядає розміру відсоткових ставок за кредитами, зазвичай комерційні банки просто надають країнам-боржникам нову позику як заходи по реструктуризації. Однак останнім часом усе більша кількість комерційних банків висловлює своє незадоволення такою практикою надання додаткових фінансових коштів. Сучасні угоди про перегляд боргу створюють набір альтернативних фінансових можливостей щодо інструментів зменшення його суми боргу.

Семінар № 10. Сучасний стан та перспективи розвитку регулювання міжнародної макроекономіки

Мета й завдання заняття: з'ясувати особливості сучасної діяльності провідних міжнародних економічних організацій щодо регулювання міжнародної макроекономіки, передусім валютно кредитної політики країн та зовнішньої заборгованості країн.

План

1. Міжнародний валютний фонд: особливості функціонування в сучасних умовах.
2. Міжнародний банк реконструкції та розвитку: актуальні проблеми кредитної політики.
3. Банк міжнародних розрахунків: сучасні цілі та функції.

Ключові поняття

Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), Банк міжнародних розрахунків (БМР), функції, ресурси, кредитно-фінансова діяльність, спеціальні права запозичення, технічна допомога, організаційно-функціональна структура.

Клуби кредиторів, Паризький та Лондонський клуби, країна-боржник, країна-кредитор, зовнішня заборгованість, реструктуризація боргу, Торонтські, Х'юстонські, Лондонські, Неапольські умови, Банківський консультативний комітет.

Проблемно-пошукові запитання

1. Які причини виникнення та мета діяльності міжнародних фінансових організацій?
2. Як здійснюється кредитно-фінансова політика МВФ в умовах глобалізації світової економіки?
3. У чому полягають основні проблеми сучасного розвитку МБРР?
4. Якими є та як вирішуються проблеми сучасної політики БМР?
5. Які особливості діяльності Паризького та Лондонського клубів щодо найбільш бідніших країн та країн із середнім доходом?

Теми доповідей та рефератів

1. Міжнародні фінансові організації та глобалізація світового господарства.
2. Група Всесвітнього банку: функціонування та проблеми сучасної політики.

3. Регіональні банки та фонди розвитку в сучасній світовій економіці.
4. МВФ: суперечності політики щодо країн із транзитивною економікою.
5. Міжнародне співробітництво в боротьбі з корупцією.
6. Співробітництво України з МВФ.
7. Співробітництво України з Всесвітнім банком.
8. Співробітництво України з МБРР.
9. Співробітництво України з ЄБРР.
10. Співпраця України з міжнародними донорами на двосторонній та багатосторонній основі.

Література: 20; 23; 26; 28; 30; 33; 45; 48; 53; 65; 67.

Контрольні питання до модуля III*

1. Яка головна мета та функції СОТ?
2. У чому суть основних принципів діяльності СОТ?
3. Як здійснюється регулювання міжнародної торгівлі товарами?
4. Як здійснюється регулювання міжнародної торгівлі послугами?
5. Які переваги отримує Україна зі ступом до СОТ?
6. Якими залишаються проблеми після вступу України до СОТ?
7. Яке місце займає ЮНКТАД у регулюванні міжнародної торгівлі?
8. Які цілі, функції та напрями діяльності ЮНСІТРАЛ?
9. Як МТЦ сприяє розвитку торгівлі в країнах, що розвиваються?
10. Що являють собою БАПІ-МЦУІС, яке місце вони займають у регулюванні міжнародного інвестування?
11. Як здійснюється міжнародне регулювання технологічного обміну?
12. Які основні напрями угоди ТРІПС?
13. Які цілі, функції МОП та як здійснюється регулювання міжнародної міграції робочої сили?
14. У чому полягають цілі та функції МВФ?
15. Як формуються ресурси МВФ?
16. Як здійснюється кредитно-фінансова діяльність МВФ?
17. Що таке СДР?
18. У чому полягають основні цілі МБРР?
19. Як формуються ресурси МБРР?
20. Як здійснюється кредитна політика МБРР?
21. У чому полягають основні функції БМР?
22. Які особливості діяльності Паризького клубу?
23. Які умови застосовуються по відношенню до найбільш бідніших країн?
24. Які умови застосовуються по відношенню до найбільш бідніших країн та країн із середнім доходом?
25. Що являє собою «Ініціатива НІРС»?
26. У чому особливості діяльності Лондонського клубу?
27. Яким чином міжнародні кредитно-фінансові організації сприяють економічному розвитку України?

* Надання відповідей передбачає ознайомлення із конспектом основних тем модуля, а також із рекомендованою літературою до модуля та навчального посібника в цілому.

Підсумкові тестові завдання до модуля III

1. Недискримінаційна торгівля здійснюється на підставі положень:

- а) справедливої конкуренції та сприяння розвитку;
- б) передбачуваності та вільної торгівлі;
- в) режиму найбільшого сприяння та національного режиму.

2. Питання щодо нетарифних заходів у міжнародній торгівлі вперше розглядалися ГАТТ на:

- а) раунді Ділона;
- б) раунді Кеннеді;
- в) Токійському раунді;
- г) Доському раунді.

3. ГАТТ вперше починає приділяти особливу увагу торгівлі сільськогосподарською продукцією на:

- а) раунді в Торкі;
- б) раунді Кеннеді;
- в) Токійському раунді;
- г) Уругвайському раунді.

4. До досягнень Уругвайського раунду не відноситься:

- а) створення СОТ;
- б) прийняття правил щодо преференційних тарифів та нетарифного режиму на користь країн, що розвиваються;
- в) прийняття ГАТТ 1994;
- г) прийняття угод про послуги, інтелектуальну власність.

5. До системи СОТ входять такі багатосторонні угоди:

- а) ГАТТ 1994, ГАТС 1960, ТРІПС;
- б) ГАТТ 1994, ГАТС, ТРІПС 1973;
- в) ГАТТ 1994, ГАТС, ТРІПС, угоди про торгівлю цивільною авіатехнікою та про державні закупівлі.

6. До основних правил, установлених ГАТТ, не належать:

- а) захист національної промисловості здійснюється тільки за допомогою тарифів;
- б) тарифні ставки повинні бути знижені та зв'язані;
- в) захист національної торгівлі здійснюється за допомогою правил та процедур врегулювання суперечок;
- г) торгівлі здійснюється за допомогою положень РНС та національного режиму.

7. ГАТС включає:

- а) загальні положення, що впливають на торгівлю послугами, конкретні зобов'язання країни, щодо лібералізації торгівлі, додатки, які стосуються розвитку країн, що розвиваються;
- б) загальні положення, що впливають на торгівлю послугами, конкретні зобов'язання країни, щодо лібералізації торгівлі в секторах послуг, додатки, що стосуються особливих умов в окремих секторах та доповнюють рамковий текст;
- в) загальні положення щодо доступу на ринок та національного режиму, конкретні зобов'язання щодо режиму найбільшого сприяння, додатки щодо переміщення фізичних осіб, які надають послуги згідно з Угодою.

8. До основних напрямів діяльності ЮНКТАД не належать:

- а) міжурядові наради із залученнями експертів;
- б) допомога країнам при укладанні міжнародних зустрічних торговельних угод;
- в) проведення досліджень, аналіз стратегій та збирання даних;
- г) надання технічної допомоги країнам, що розвиваються.

9. ЮНКТАД виконує роль координаційного центру ООН по розгляду проблем міжнародної торгівлі та розвитку; відповідних питань у сфері фінансів, технологій, інвестицій, інновацій; сприянню участі держав у розробці конвенцій з права міжнародної торгівлі:

- а) так;
- б) ні.

10. МТЦ сприяє розвитку торгового потенціалу країн на таких рівнях:

- а) керівні органи та установи, установи сприяння торгівлі (УСТ), ТНК, малі та середні підприємства (МСП);
- б) країни, що розвиваються; УСТ; МСП;
- в) керівні органи та установи; УСТ; МСП.

11. Стратегічні цілі МТЦ: підтримка керівних органів щодо інтеграції національного підприємницького сектора в систему міжнародної економіки; розвиток спроможності постачальників послуг у сфері торгівлі до підтримки бізнесу; підвищення конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку:

- а) так;
- б) ні.

12. Предметом міжнародного регулювання ринку технологій є:

- а) захист права на винаходи, товарні знаки, промислові зразки;
- б) захист патентів, ліцензій, ноу-хау, консультаційних послуг;
- в) захист наукоємних технологій, інжинірингові послуги, технічне сприяння.

13. За правилами СОТ експортні субсидії:

- а) дозволені;
- б) не дозволені;
- в) заборонені, але можуть використовуватися за згодою з торговим партнером.

14. Вставте пропущене слово:

_____ — умова, яка закріплена в міжнародних торгових угодах, що передбачає надання країнам, які домовляються, одна одній усіх прав, переваг і пільг, котрими користується і/або буде користуватися інша третя держава.

15. Вставте пропущене слово:

_____ — режим, економічних відносин між державами, при якому одна держава надає іноземним фізичним та юридичним особам режим не менш сприятливий, ніж режим для своїх юридичних та фізичних осіб.

16. Угодою про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності передбачається:

- а) укладання нових міжнародних угод щодо охорони винаходів, реєстрації товарних знаків, підготовці кадрів;
- б) надання пільгових умов для патентованих винаходів, промислових зразків, реєстрації товарних знаків;
- в) захист прав на патенти, товарні знаки, промислові зразки, ноу-хау.

17. Основні механізми контролю міжнародної міграції робочої сили:

- а) візовий режим, збільшення оподаткування нерезидентів, соціальне страхування резидентів;
- б) боротьба з нелегалами, візовий режим, збільшення оподаткування нерезидентів, соціальне страхування резидентів;
- в) боротьба з нелегалами, візовий режим, стимулювання рееміграції.

18. До інструментів регулювання міжнародної міграції робочої сили належать:

- а) обмеження віку, стану здоров'я, статі, кількісне квотування, економічне регулювання, часові обмеження, географічні пріоритети, релігійні та соціальні пріоритети;

б) встановлення вимог до професійної кваліфікації, віку, стану здоров'я, кількісне квотування, економічне регулювання, часові обмеження, географічні пріоритети;

в) встановлення вимог до професійної кваліфікації, віку, статі, стану здоров'я, кількісне квотування, економічне регулювання, часові обмеження, географічні пріоритети, соціальні пріоритети, обмеження політичного характеру.

19. До звичайних механізмів фінансування МВФ належать:

а) механізм компенсаційного фінансування та надзвичайна кредитна лінія;

б) кредити підтримки та механізм розширеного фінансування;

в) нафтовий механізм та довірчий фонд.

20. Доступ країни до будь-якої кредитної лінії МВФ визначається такими правилами:

а) величиною квоти країни-рецепієнта;

б) обґрунтованістю програми економічних перетворень;

в) величиною дефіциту платіжного балансу;

г) здатністю отримувача кредиту його обслуговувати;

г) усі відповіді правильні;

д) усі відповіді неправильні.

21. Основні інструменти запозичення МБРР:

а) єврооблігації та глобальні облігації;

б) євроакції та єврооблігації;

в) євроноти, євро векселі, єврооблігації, євроакції.

22. До основних функцій БМР не належать:

а) сприяння міжнародній монетарній та фінансовій кооперації між центральними банками;

б) сприяння країнам у здійсненні ними банківського нагляду;

в) діяльність як банк-агент чи банк-депозитарій при проведенні міжнародних фінансових операцій своїх членів.

23. Паризький клуб реорганізує офіційний борг за дотриманням умов:

а) здійснення країною-боржником програми макроекономічних перетворень;

б) наявність безпосередньої загрози припинення платежів;

в) усі відповіді правильні;

г) усі відповіді неправильні.

24. Основною метою ЮНСІТРАЛ є:

а) рівноправне і всебічне торговельне співробітництво між країнами;

- б) розширення світової торгівлі;
- в) зміцнення співробітництва країн, що розвиваються, у сфері міжнародної торгівлі;
- г) координація роботи міжнародних організацій з питань права між народної торгівлі.

25. Кредити МБРР надаються країнам через:

- а) комерційні банки;
- б) центральні банки;
- в) приватні фірми.

26. Головними клієнтами Банку міжнародних розрахунків (БМР) є:

- а) комерційні банки;
- б) центральні банки;
- в) приватні особи.

27. Яка організація страхує інвесторів від некомерційних ризиків?

- а) МФК;
- б) МАР;
- в) БАГІ;
- г) МЦРІС.

28. Паризький та Лондонський клуби кредиторів тісно координують свою роботу із:

- а) МБРР;
- б) МВФ;
- в) БМР;
- г) МФК.

29. У чому полягає головна мета МБРР:

- а) сприяти економічному та соціальному прогресу країн, що розвиваються;
- б) сприяти економічному розвитку розвинутих країн;
- в) регулювати міжнародну монетарну систему;
- г) допомагати в подоланні тимчасових труднощів з платіжним балансом країн-членів?

30. Що є головною метою надання кредиту МВФ:

- а) допомога розвитку інфраструктури ринку країн, що розвиваються;
- б) підтримка збалансованості платіжних балансів країн-членів;
- в) урегулювання інвестиційних спорів між країнами;
- г) сприяння розвитку малого та середнього бізнесу в країнах-членах?

31. Для чого надаються системні кредити МБРР:

- а) під конкретні проекти та програми підприємствам;
- б) на подолання труднощів макроекономічного характеру;
- в) на сприяння притоку інвестицій у країни, що розвиваються;
- г) на відшкодування можливих втрат від некомерційних ризиків.

32. Яка з перелічених організацій відмовилась від реструктуризації боргів:

- а) МВФ;
- б) Лондонський клуб;
- в) МБРР;
- г) Паризький клуб?

33. Яка з перелічених організацій вимагає урядові гарантії під час надання кредитів:

- а) МВФ;
- б) БМР;
- в) МФК;
- г) МБРР?

34. Які борги згідно, з процедурою Лондонського клубу, не підлягають до реструктуризації:

- а) зовнішні борги урядів;
- б) борги, гарантовані урядовими структурами;
- в) борги перед міжнародними організаціями (МВФ, МБРР та ін.);
- г) борги державних підприємств?

35. Яка серед наведених нижче тез не є напрямом кредитної політики МБРР:

- а) кредити надаються тільки центральним банкам країн-членів для фінансування великих проектів під гарантії урядів;
- б) кредити МБРР надаються як урядам країн, так і їх комерційним банкам, а також недержавним фінансовим установам;
- в) найбіднішим країнам МБРР може надати безвідсотковий кредит;
- г) однією з особливостей діяльності МБРР є відмова від реструктуризації заборгованості клієнтів;
- г) ставка кредиту в середньому перевищує на 0,5 % ставку по позиковим коштам банку?

Контрольні питання до курсу*

1. Назвіть основні складові сучасної економічної теорії.
2. Чим пояснюється розподіл міжнародної економіки на міжнародну мікроекономіку та міжнародну макроекономіку?
3. Дайте системне визначення предмета курсу «Міжнародна економіка».
4. Які чинники зумовлюють необхідність міжнародної торгівлі та який вираш вона приносить?
5. У чому полягають специфічні риси міжнародної торгівлі?
6. У чому особливості географічної та товарної структури міжнародної торгівлі?
7. У чому полягає сутність теорії меркантилізму, її значення та обмеженість?
8. Дайте характеристику теорії абсолютних переваг.
9. У чому сутність та значення теорії порівняльних переваг?
10. Охарактеризуйте теорію Хекшера–Оліна та парадокс Леонтьєва.
11. У чому чутність умов торгівлі, які існують типи економічного зростання та що розуміють під еластичністю експорту та імпорту?
12. Охарактеризуйте неотехнологічні теорії міжнародної торгівлі.
13. Що являють собою політики вільної торгівлі та протекціонізму, яка між ними різниця?
14. Які існують види мита та в чому полягають економічні наслідки запровадження мита?
15. Що таке квота, які існують її види та які економічні наслідки введення квот?
16. Які особливості притаманні розвитку митно-тарифного регулювання в Україні?
17. У чому полягає сутність ліцензування та «добровільних» обмежень експорту?
18. Які існують приховані види торговельних обмежень?
19. У чому полягають фінансові методи торговельної політики?
20. Які бувають ціни у світовій торгівлі та які ознаки світової ціни?
21. Які особливості світових ринків промислових товарів, продовольчих товарів, сільськогосподарської сировини, руд та металів, палива?
22. Який сучасний стан міжнародної торгівлі послугами?
23. Які розрізняють способи здійснення міжнародної торгівлі послугами?
24. Які характерні риси зовнішньої торгівлі України товарами та послугами?

* Надання відповідей передбачає ознайомлення із конспектом основних тем посібника, а також із рекомендованою літературою до модулів та навчального посібника в цілому.

25. Якою є торговельна політика країни в контексті європейської інтеграції?
26. Які є основні форми руху капіталу?
27. Що сприяє виходу України на міжнародний ринок капіталу?
28. У чому сутність ПІІ та що являє собою структура основних чинників ПІІ?
29. У чому полягають позитивні та негативні наслідки ПІІ?
30. У чому сутність міжнародних портфельних інвестицій та що включає міжнародний інвестиційний портфель?
31. У чому сутність міжнародного кредитування?
32. Які причини міжнародної заборгованості? Що являє собою зовнішній борг України та як здійснюється його реструктуризація?
33. У чому сутність, причини та наслідки міжнародної міграції робочої сили?
34. Якими є основні наслідки міжнародної міграції робочої сили для України?
35. У чому полягають сутність, форми та особливості міжнародного переміщення технологій?
36. Яка роль України в міжнародному технологічному обміні?
37. Охарактеризуйте міжнародну ліцензійну торгівлю.
38. У чому сутність та особливості міжнародного ринку інжинірингових послуг?
39. Як визначається місце національної економіки в системі світогосподарських зв'язків?
40. Визначте сутність понять «економічна інтеграція», «глобалізація» та «регіоналізація».
41. Які існують рівні міжнародної економічної інтеграції та в чому їхня сутність?
42. За яких умов можна сформувати та ефективно здійснити цілісну інтеграційну політику України?
43. У чому полягають новітні форми включення України до світової спільноти?
44. Що розуміють під валютою і яка існує класифікація валют?
45. У чому сутність валютного курсу та які чинники впливають на валютний курс?
46. Які існують режими валютних курсів і від чого залежить їхній вибір?
47. Які чинники визначають попит та пропозицію валюти?
48. Як впливає зміна ціни національної валюти на ціну національних та іноземних товарів?
49. Для чого та як здійснюється прогнозування валютного курсу?
50. Що розуміють під валютними відносинами та валютною політикою?
51. У чому полягає валютна політика України?

52. У чому суть та особливості міжнародних розрахунків, які основні їх форми?
53. Визначте сутність, структуру та чинники, що впливають на стан платіжного балансу?
54. Як здійснюється балансування статей платіжного балансу?
55. Що розуміють під конвертованістю валюти та які розрізняють види конвертованості валюти залежно від валютних обмежень, типів міжнародних операцій, відображених у платіжному балансі, та відношення до валюти резидентів і нерезидентів?
56. Що розуміють під світовою валютною системою та які її складові?
57. Визначте об'єктивні підстави еволюції світової валютної системи
58. Які характерні риси Європейської валютної системи?
59. Що розуміють під міжнародними фінансовими потоками та які канали їх руху?
60. Яка структура світового фінансового ринку, які особливості його розвитку та провідні суб'єкти?
61. У чому полягає специфіка євrorинку?
62. Що розуміють під світовою фінансовою системою та в чому сутність фінансової глобалізації?
63. Якими є головні світові фінансові центри, та які особливості офшорних зон у системі світових фінансових центрів?
64. У чому сутність валютного ринку?
65. Які особливості ринку спот?
66. У чому полягає специфіка форвардного ринку та операції «своп»?
67. Які відмінні риси ф'ючерсного ринку?
68. Охарактеризуйте валютні опціони?
69. У чому полягає суть спекулятивних та арбітражних операцій на валютному ринку?
70. Які складові міжнародного ринку боргових зобов'язань і в чому різниця між ними?
71. Які існують форми боргових зобов'язань на міжнародному ринку позичкових капіталів?
72. Визначте сутність та форми міжнародного кредиту?
73. Як визначається вартість міжнародного кредиту?
74. У чому суть відсоткової ставки і які чинники впливають на зміну її величини?
75. Які особливості притаманні ринку єврокредитів та які основні форми середньо- та довгострокових єврокредитів?
76. У чому полягає міжнародна офіційна допомога країнам, із транзитивною економікою, у тому числі Україні?
77. У чому сутність міжнародного ринку цінних паперів, які етапи та тенденції його розвитку?
78. Охарактеризуйте місце України на міжнародному ринку цінних паперів?

79. Охарактеризуйте міжнародний ринок акцій.
80. Що являє собою міжнародний ринок депозитарних розписок?
81. У чому сутність міжнародного ринку облігацій?
82. Які особливості мають єврооблігації?
83. У чому суть міжнародного фінансового менеджменту, які його основні функції та операції?
84. У чому сутність капітального бюджетування?
85. Як здійснюється управління портфелем зарубіжних цінних паперів?
86. Що являє собою чинна капітальна політика?
87. Як здійснюється транснаціональне фінансування?
88. Які особливості фінансування експорту та імпорту?
89. Якою є дивідендна політика корпорації?
90. Що розуміють під валютним ризиком та які є типи цього ризику?
91. Які існують методи страхування та мінімізації валютного ризику?
92. Які існують головні ризики при прийнятті рішення про ПІІ?
93. Як здійснюється управління політичним ризиком?
94. Які основні напрями взаємодії України зі світовими фінансовими ринками?
95. Як здійснюється регулювання міжнародної торгівлі товарами?
96. Як здійснюється регулювання міжнародної торгівлі послугами?
97. Які переваги отримує Україна після вступу до СОТ?
98. Якими залишаються проблеми після вступу України до СОТ?
99. Яке місце займає ЮНКТАД у регулюванні міжнародної торгівлі?
100. Які цілі, функції та напрями діяльності ЮНСІТРАЛ?
101. Як МТЦ сприяє розвитку торгівлі в країнах, що розвиваються?
102. Що являють собою БАГІ-МЦУІС, яке місце вони займають у регулюванні міжнародного інвестування?
103. Як здійснюється міжнародне регулювання технологічного обміну?
104. Які цілі, функції МОП та як здійснюється регулювання міжнародної міграції робочої сили?
105. У чому полягають цілі та функції МВФ?
106. Як здійснюється кредитно-фінансова діяльність МВФ?
107. У чому полягають основні цілі МБРР?
108. Як здійснюється кредитна політика МБРР?
109. У чому полягають основні функції БМР?
110. Які особливості діяльності Паризького клубу?
111. Які умови застосовуються по відношенню до найбідніших країн?
112. Які умови застосовуються по відношенню до найбідніших країн із середнім доходом?
113. У чому особливості діяльності Лондонського клубу?
114. Як саме міжнародні кредитно-фінансові організації сприяють економічному розвитку України?

Підсумкові тестові завдання до курсу

1. Яка складова безпосередньо не залучається до сучасної економічної теорії:

- а) мікроекономіка;
- б) макроекономіка;
- в) міжнародна макроекономіка;
- г) загальноекономічна теорія;
- д) міжнародна мікроекономіка?

2. Становлення міжнародної макроекономіки безпосередньо пов'язано з:

- а) поглибленням міжнародного поділу праці;
- б) інтернаціоналізацією міжнародних економічних відносин;
- в) глобалізацією міжнародної валютно-фінансової системи.

3. Міжнародна торгівля — це:

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

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

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

5. Теорія абсолютних переваг стверджує, що:

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

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

- а) перша довела вигідність торгівлі навіть між незіставними за рівнем розвитку країнами;

- б) першу можна застосувати тільки до розвинутих країн, а другу — до всіх інших країн;
- в) перша не дістала такого широкого визнання як друга;
- г) друга була науково неспроможною;
- д) немає правильної відповіді.

7. Недоліком класичних теорій міжнародної торгівлі є:

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

8. Теорема Хекшера–Оліна:

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

9. Вільна торгівля — це:

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

10. Протекціонізм — це:

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

11. До тарифних інструментів торгової політики належать:

- а) мита, ліцензування, субсидії;
- б) мита, квотування, “добровільні” обмеження експорту;
- в) мита.

12. Мито — це:

- а) продаж товарів на ринках інших країн за цінами, нижчими від витрат виробництва;
- б) оподаткування товарів за ступенем зростання їх оброблення;
- в) оплата за товар, який перетинає митний кордон.

13. Тарифна ескалація — це:

- а) збільшення рівня середньоарифметичного імпортного тарифу в міру поглиблення міжнародної торгівлі країни;
- б) перелік податкових ставок, які розташовані в порядку збільшення;
- в) збільшення рівня митного оподаткування товарів в міру зростання ступеня їх оброблення.

14. Введення країною ввізного мита:

- а) погіршує добробут споживачів цієї країни;
- б) приносить додатковий вигравш вітчизняним виробникам імпортозамінної продукції;
- в) приносить додатковий дохід державі;
- г) усі наведені відповіді правильні;
- г) усі наведені відповіді правильні, крім «в».

15. Хто більше за всіх вигравє від вільної зовнішньої торгівлі:

- а) країни, що розвиваються;
- б) молоді галузі виробництва;
- в) галузі, які конкурують з імпортом;
- г) споживачі?

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

- а) вони будуть змушені підвищити ефективність виробництва, щоб залишитися конкурентоспроможними;
- б) вони втрачають обсяг продажу тим споживачам, які бажають купувати імпортну продукцію;
- в) вони будуть змушені продавати свою продукцію за нижчими цінами, тому що конкуренція загострюється?

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

- а) ліцензії на ввіз та вивіз товару;
- б) мито на імпорт;
- в) «добровільні» обмеження експорту;
- г) усі відповіді правильні;
- г) усі відповіді неправильні?

18. Для сучасного торговельного режиму України характерно:

- а) політика селективного протекціонізму;
- б) зниження ставок ввізного мита;
- в) обмежувальний тарифний режим;
- г) трансформування торговельного режиму від помірному до відкритого;
- г) застосування адвалорного мита;
- д) застосування адвалорного, специфічного та комбінованого мита;
- е) з країнами не встановлений режим найбільшого сприяння.

19. Світовий ринок — це:

- а) частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана із закордонними ринками;
- б) сфера сталих товарно-грошових відносин між країнами, які базуються на міжнародному поділу праці та інших факторах виробництва;
- в) сфера міжнародних товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всього світу.

20. Міжнародний ринок — це:

- а) частина національних ринків, яка безпосередньо пов'язана із закордонними ринками;
- б) сфера сталих товарно-грошових відносин між країнами, які базуються на міжнародному поділу праці та інших факторах виробництва;
- в) сфера сталих товарно-грошових відносин, що є сукупністю зовнішньої торгівлі всього світу.

21. До ринкових послуг (тобто послуг, що торгуються) належить:

- а) транспорт, комунальні послуги, зв'язок, будівництво, страхування, фінансові, комп'ютерні та інформаційні, побутові послуги, бізнес послуги, особисті та рекреаційні, культурні, урядові;
- б) транспорт, подорожі, зв'язок, страхування, фінансові, комп'ютерні та інформаційні, роялті та ліцензійні платежі, бізнес послуги, особисті та рекреаційні, культурні, урядові;
- в) роялті та ліцензійні платежі, бізнес послуги, особисті та рекреаційні, культурні, урядові, комунальні послуги.

22. До міжнародних поїздок відносять:

- а) товари і послуги, придбані мандрівником за кордоном;
- б) товари і послуги, придбані мандрівником за кордоном, якщо він перебуває там менше року і вважається нерезидентом;
- в) товари і послуги, придбані мандрівником за кордоном, якщо він перебуває там менше ніж шість місяців і вважається нерезидентом.

23. До заходів державного регулювання доступу на ринок послуг є:

- а) обмеження на торгівлю послугами, ввезення кількісних квот на імпорту послуг, обмеження на створення філій іноземних компаній, митні тарифи;

- б) обмеження на торгівлю послугами, обмеження на створення філій іноземних компаній, обмеження на пересування споживачів і постачальників послуг;
- в) обмеження на торгівлю послугами, обмеження на створення філій іноземних компаній, обмеження на пересування постачальників послуг, обмеження на пересування споживачів, обмеження на використання національного режиму.

24. В якому випадку вартість капіталу в обох країнах вирівнюється:

- а) коли країни відрізняються за забезпеченістю факторами виробництва;
- б) коли країни не відрізняються за забезпеченістю факторами виробництва;
- в) коли капітал не може вільно пересуватися між країнами;
- г) коли капітал може вільно пересуватися між країнами?

25. Вставте пропущене слово:

_____ — вкладення капіталу в іноземні цінні папери, які не дають інвесторові право реального контролю за об'єктом інвестування.

26. Вставте пропущене слово:

_____ — кошти з держбюджету, які переміщуються за кордон або приймаються з-за кордону за рішенням уряду, а також за рішенням міжурядових організацій.

27. Вставте пропущене слово:

_____ — фінансові активи, які виникають внаслідок прямого позичання коштів кредитором позичальнику, в результаті чого кредитор або не отримує жодного письмового гарантійного зобов'язання, або отримує борговий цінний папір.

28. Вставте пропущене слово:

_____ — вкладання капіталу з метою отримання довгострокового економічного інтересу в країні вкладення капіталу, що забезпечує контроль інвестора за об'єктом розміщення капіталу.

29. Яку угоду можна назвати формою ПІ:

- а) переказ турецькими робітниками заробітної плати з України на батьківщину;
- б) ввезення українськими банками готівкових доларів;
- в) розміщення українським урядом облігаційної позики на євrorинках;
- г) купівля «Славутичем» російського приватизованого підприємства;
- г) купівля Національним банком України доларів США на валютному ринку?

30. Приватні боргові зобов'язання включають:

- а) ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації;
- б) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання;
- в) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання, ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації.

31. Реструктуризація боргу — це:

- а) перенесення платежів та скорочення загальної суми боргу, спрямовані на підтримання платоспроможності боржників у середньо- та довгостроковій перспективі;
- б) заходи, які вживаються за згодою боржників та кредиторів, які спрямовані на підтриманні платоспроможності боржників у середньо- та довгостроковій перспективі.

32. Офіційні боргові зобов'язання поділяють на:

- а) ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації;
- б) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання;
- в) зобов'язання перед міжнародними організаціями, двосторонні зобов'язання, ноти, комерційні папери, розписки на пред'явника, банківські позики, облігації.

33. Який з наведених способів передачі коштів не є інструментом міжнародного кредитування:

- а) розміщення коштів на депозитах;
- б) міжнародні трансферти;
- в) торгові кредити;
- г) міжнародні позики?

34. Еміграція приводить:

- а) до збільшення доходів працюючих і доходів власників капіталу;
- б) збільшення доходів працюючих і зменшення доходів власників капіталу;
- в) зменшення доходів працюючих і доходів власників капіталу.

35. Імміграція приводить:

- а) до збільшення доходів працюючих і доходів власників капіталу;
- б) збільшення доходів працюючих і зменшення доходів власників капіталу;
- в) зменшення доходів працюючих і збільшення доходів власників капіталу.

36. Міжнародна передача технологій — це:

- а) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній основі;
- б) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі;
- в) міждержавне переміщення науково-технічних досягнень на комерційній або безоплатній основі між резидентами та нерезидентами.

37. Причини обмеження міжнародної передачі технологій:

- а) відсутність економічних стимулів, політичні та соціальні фактори, слабе юридичне забезпечення, небезпека використання прогресивних технологій у воєнних цілях;
- б) бажання утримати технологічне лідерство та міркування національної безпеки, політичні та соціальні фактори;
- в) бажання утримати технологічне лідерство, міркування національної безпеки, міжнародні домовленості.

38. Глобалізація означає:

- а) галузь економічної науки, яка займається ключовими планетарними проблемами сучасної і майбутньої людської цивілізації;
- б) тісну взаємодію і сплетіння економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовому терені;
- в) поширення безпосередніх і опосередкованих зв'язків між суб'єктами економічної діяльності всіх країн світу;
- г) формування єдиної для всього світового суспільства системи світогосподарських відносин;
- г) великої сили рух всесвітнього капіталу (без національних та ідеологічних відмінностей) за максимальні прибутки у мінімальні строки;
- д) систему або спосіб організації взаємозалежного виробництва;
- е) усі відповіді правильні;
- є) правильної відповіді не має.

39. Вставте пропущене слово:

_____ — це процес зближення національних економік шляхом утворення єдиного економічного простору для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, робочої сили через національні кордони.

40. Вставте пропущене слово:

_____ — це поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі, що зветься регіоном.

41. Поняття «валюта» означає:

- а) грошову національну одиницю, що лежить в основі грошової системи;
- б) тип грошової системи в даній країні;

- в) іноземну валюту;
- г) усі відповіді правильні;
- г) усі відповіді неправильні.

42. Якщо валютний курс, визначений методом прямого котирування, знижується, то національна валюта:

- а) дорожчає;
- б) знецінюється;
- в) створює оптимальний валютний простір;
- г) підтримується урядом на валютному ринку.

43. Класифікація валютних систем ґрунтується:

- а) на тому, який саме актив визнається резервним;
- б) на золотому вмісті;
- в) на виникненні паралельного обігу валют на ринку країни.

44. Обмінний валютний курс — це:

- а) кількість одиниць однієї валюти, необхідна для придбання одиниць іншої валюти;
- б) ринкові ціни однієї валюти, виражені в іншій валюті;
- в) сукупність цін валют, взаємопов'язаних тристороннім арбітражем;
- г) усі відповіді правильні;
- г) усі відповіді неправильні.

45. Вибір валютної політики залежить від:

- а) мети економічної політики країни;
- б) ступеня залежності національної економіки від процесів світового господарства;
- в) внутрішньої нестабільності країни;
- г) проблеми оптимального поєднання безробіття та інфляції;
- г) усі відповіді правильні;
- д) усі відповіді неправильні.

46. Перевага фіксованих валютних курсів полягає в тому, що:

- а) автоматично коригують дефіцити і активи платіжних балансів;
- б) зменшують ризик і невизначеність міжнародної торговельної, кредитної та інвестиційної діяльності;
- в) оптимізується попит та пропозиція валюти.

47. Перевага плаваючих валютних курсів полягає в тому, що:

- а) автоматично коригують дефіцити і активи платіжних балансів;
- б) зменшують ризик і невизначеність міжнародної торговельної, кредитної та інвестиційної діяльності;
- в) сприяють розширенню міжнародної торгівлі.

48. Ямайська валютна система — це:

- а) система договірно-фіксованих курсів і паритетів валют, що періодично переглядаються;
- б) система, яка дозволяє як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант;
- в) коли всі країни підтримують жорстке співвідношення між своїми запасами золота і кількістю грошей в обігу;
- г) коли всі національні валюти мають фіксований вміст золота.

49. Активне сальдо платіжного балансу збільшиться, якщо в країні:

- а) відбудеться виплата заборгованості за заробітною платою;
- б) зменшаться реальні процентні ставки;
- в) сповільниться темп економічного зростання.

50. Рахунок поточних операцій платіжного балансу не охоплює:

- а) чистих доходів від інвестицій;
- б) транспортних послуг іноземним державам;
- в) змін в активах країни за кордоном;
- г) товарного експорту.

51. Яке з наведених тверджень неправильне:

- а) позитивне сальдо рахунку капіталу виникає, якщо обсяг відпливу капіталу менше іноземних інвестицій у національну економіку;
- б) рахунок капіталу і рахунок поточних операцій у сумі дорівнюють чистому експорту;
- в) відповідно до статистики національних рахунків платіжний баланс завжди збалансований;
- г) сальдо рахунку поточних операцій дорівнює чистому експорту;
- г) всі твердження правильні.

52. Фінансовий рахунок платіжного балансу поліпшиться за рахунок таких подій:

- а) збільшаться трансфертні перекази в країну;
- б) іноземці збільшать вкладення в державні облігації;
- в) резиденти країни збільшать інвестиції за кордон;
- г) центральний банк збільшить обсяг купівлі іноземної валюти;
- г) немає правильної відповіді.

53. Валютні відносини — це:

- а) міжнародний рух факторів виробництва та товарів і сукупність інструментів;
- б) закріплена в міжнародних угодах форма організації валютно-фінансових відносин, які функціонують самостійно або обслуговують міжнародний рух товарів та факторів виробництва;

в) сукупність грошових відносин, що опосередковують платіжно-розрахункові операції між суб'єктами світового господарства.

54. Зростання дефіциту поточного балансу зумовлює:

- а) падіння курсу національної валюти;
- б) зростання курсу національної валюти;
- в) зменшення пропозиції національної валюти за кордоном.

55. Падіння курсу національної валюти спричинює:

- а) зниження ціни експорту й імпорту;
- б) збільшення ціни експорту й імпорту;
- в) зниження ціни експорту і збільшення ціни імпорту;
- г) збільшення ціни експорту й зниження ціни імпорту.

56. Зростання курсу національної валюти спричинює:

- а) зниження ціни експорту й імпорту;
- б) збільшення ціни експорту й імпорту;
- в) зниження ціни експорту і збільшення ціни імпорту;
- г) збільшення ціни експорту і зменшення ціни імпорту.

57. Конвертованість як економічну категорію можна визначити як:

- а) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій у своїй країні;
- б) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій як у своїй країні, так і за кордоном;
- в) стан, характер економічної і валютно-фінансової системи, при якому для власників коштів у національній валюті забезпечується свобода здійснення тих чи інших операцій за кордоном.

58. Резервні активи включають:

- а) монетарне золото, СПЗ, резервну позицію у МВФ, валютні та інші активи;
- б) монетарне золото, євро, резервну позицію у МВФ, валютні та інші активи.

59. Рух валютних та фінансових ресурсів відбувається через:

- а) валютні операції, валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів і послуг, закордонні інвестиції, операції з цінними паперами;
- б) валютні операції, валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів і послуг, операції з цінними паперами;
- в) валютно-кредитне розрахункове обслуговування купівлі та продажу товарів та послуг, закордонні інвестиції, операції з цінними паперами.

60. Ринок валютних деривативів включає такі сегменти:

- а) форвардний ринок, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів;
- б) ринок спот, форвардний ринок, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів;
- в) ринок своп, ф'ючерсний ринок, ринок валютних свопів, ринок валютних опціонів.

61. Міжнародний фінансовий ринок складається з таких, тісно пов'язаних між собою через систему міжнародних розрахунків, сегментів:

- а) ринку валют, ринку боргових зобов'язань, ринку титулів власності, ринку фінансових деривативів;
- б) ринку валют, ринку боргових зобов'язань, ринку акцій, ринку валютних деривативів;
- в) ринку боргових зобов'язань, ринку акцій, ринку валютних та фінансових деривативів.

62. Форварди та ф'ючерси — це:

- а) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою у момент укладення угоди;
- б) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;
- в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;
- г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими ж валютами.

63. Свопи — це:

- а) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладання угоди;
- б) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;
- в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;
- г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

64. Опціони — це:

- а) обмін двома валютами на основі простих стандартних контрактів з розрахунками за ними терміном до двох днів;
- б) угоди між двома сторонами про обмін фіксованої кількості валюти на певну дату в майбутньому за курсом або ціною, обумовленою в момент укладання угоди;
- в) контракти, які надають право (але не зобов'язання) одному з учасників угоди купити або продати певну кількість іноземної валюти за фіксованою ціною протягом певного часу до дати закінчення контракту або тільки на певну дату;
- г) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

65. Канали, якими може ввозитись іноземна валюта, — це:

- а) уповноважені банки;
- б) туристи і люди, що приїхали у відрядження;
- в) шлях зняття готівкової валюти з валютних рахунків підприємствами, організаціями тощо;
- г) усі відповіді правильні;
- ґ) немає правильної відповіді.

66. Ф'ючерси — це:

- а) стандартизовані форвардні контракти на певну суму валюти, торгівля якими здійснюється на організованих біржах;
- б) угоди з обміну двома валютами на основі контрактів, які передбачають розрахунки через більше ніж два робочі дні, та які є структурно близькими до угод спот;
- в) операції, які поєднують купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки з одночасною контругодою на певний строк з тими самими валютами.

67. Хеджування — це:

- а) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;
- б) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав;
- в) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс процент, який буде отриманий на інвестицію.

68. Спекуляція — це:

- а) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс процент, який буде отримано за інвестицію;

- б) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;
- в) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, який дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав.

69. Арбітраж — це:

- а) компенсаційні дії, які вчиняють покупець або продавець на валютному ринку з метою захисту свого доходу в майбутньому від зміни валютних курсів;
- б) форвардний продаж валюти, еквівалентної за розмірами масштабам інвестиції, плюс процент, який буде отримано на інвестицію;
- в) купівля валюти або іншого активу на одному ринку, її негайний продаж на іншому ринку та отримання прибутку завдяки відмінності ціни купівлі та ціни продажу;
- г) купівля-продаж валюти з метою отримання прибутку, що дорівнює різниці між курсом спот, за яким покупець купує валюту, та курсом спот, за яким він її продав.

70. Функції біржового валютного ринку полягають насамперед у:

- а) визначення попиту валюти, встановленні валютних курсів, визначенні довідкових курсів валют, а також у формуванні певної стратегії і тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання;
- б) визначенні попиту та пропозиції валюти, встановленні валютних курсів, прогнозі їх динаміки, визначенні довідкових курсів валют, а також у формуванні певної стратегії та тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання;
- в) визначенні попиту та пропозиції валюти, прогнозі їх динаміки, здійснення валютних операцій, також у формуванні певної стратегії і тактики центрального банку країни щодо фінансово-кредитної політики та системи валютного регулювання.

71. Учасниками міжнародних валютних ринків є:

- а) банки, валютні біржі, брокерські фірми, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації;
- б) банки, брокерські фірми, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні і фінансові організації, країни (як суб'єкт господарювання);
- в) банки, валютні біржі, зовнішньоторговельні та виробничі компанії, міжнародні валютно-кредитні та фінансові організації, країна (як суб'єкт господарювання), фізичні особи.

72. Наприкінці XX ст. латиноамериканські країни активно брали позики, що привело до боргової кризи. Водночас країни Південно-Східної Азії активно інвестували свій капітал, що дало їм змогу зробити економічний ривок:

- а) реальна процентна ставка за міжнародними кредитами буде вищою для країн Латинської Америки, ніж для країн Південно-Східної Азії, оскільки країни Латинської Америки політично та економічно нестабільні;
- б) реальна процентна ставка за міжнародними кредитами буде нижчою для країн Латинської Америки, ніж для країн Південно-Східної Азії, оскільки країни Латинської Америки орієнтуються на поточне споживання;
- в) реальна процентна ставка за міжнародними кредитами буде вищою для країн Латинської Америки, ніж для країн Південно-Східної Азії, оскільки країни Латинської Америки вичерпали свій ресурсний потенціал.

73. Міжнародний ринок акцій поділяється:

- а) на зрілі ринки; ринки, що розвиваються;
- б) ринок титулів власності та ринок депозитарних розписок;
- в) ринок державних цінних паперів, ринок приватних цінних паперів, ринок цінних паперів міжнародних організацій.

74. Фінансові деривативи — це:

- а) інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив'язані до іншого фінансового або реального активу;
- б) інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких змінюються під впливом попиту та пропозиції.

75. Згідно з класифікацією БМР є такі типи активів, до кожного з яких або до будь-якого їх поєднання може бути прив'язаний дериват:

- а) товари, акції, іноземна валюта, процентна ставка;
- б) товари, акції, іноземна валюта;
- в) товари, цінні папери, іноземна валюта.

76. Уряду найвигідніше залучення інвестицій у вигляді:

- а) прямих інвестицій;
- б) портфельних інвестицій;
- в) інших інвестицій;
- г) всіх перелічених інвестицій в однаковому ступені;
- г) немає правильної відповіді.

77. Intel продає комплектуючі для складання і готові комп'ютери в Україну. Україна запроваджує високе імпортне мито на ввезення зібраних комп'ютерів Intel, щоб захистити українських виробників, і різко збільшує податок на прибуток іноземних компаній. Що може

зробити Intel, щоб скоротити обсяг податків на прибуток, які виплачуються в Україні:

- а) викупити в Україні частину підприємств конкурентів і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектуючих для цих підприємств;
- б) створити в Україні свою філію і застосувати завищені трансфертні ціни на поставки комплектуючих для цієї філії;
- в) створити в Україні СП і застосувати занижені трансфертні ціни на поставки комплектуючих?

78. Валютні ризики — це:

- а) група ризиків, які виникають внаслідок використання декількох валют у міжнародних угодах;
- б) ризики, які пов'язані зі зміною в майбутньому валютного курсу та ціни;
- в) ризики, які виникають у зв'язку зі збоями в системі міжнародних розрахунків за валютними операціями.

79. Dell продає в Україну комп'ютери та комплектуючі для їх складання на місцевих підприємствах. Україна запроваджує високе імпортне мито на ввезення готової продукції Dell, щоб захистити українські складальні підприємства, і різко збільшує податок на прибуток іноземних компаній. Що може зробити Dell, щоб не віддати частку українського ринку місцевим конкурентам:

- а) шляхом прямого інвестування створити свою філію в Україні;
- б) припинити поставки комплектуючих на українські підприємства;
- в) застосувати трансфертні ціни?

80. EMC вирішила здійснити прямі інвестиції у підприємства комп'ютерної промисловості України. Як найефективніше EMC може гарантувати цілісність своїх активів в Україні:

- а) застрахувати свої інвестиції в західній страховій компанії;
- б) застрахувати свої інвестиції в українській страховій компанії;
- в) отримати урядові гарантії?

81. Питання щодо нетарифних заходів у міжнародній торгівлі вперше розглядалися ГАТТ на:

- а) раунді Ділона;
- б) раунді Кеннеді;
- в) Токійському раунді;
- г) Доському раунді.

82. До досягнень Уругвайського раунду не відноситься:

- а) створення СОТ;
- б) прийняття правил щодо преференційних тарифів та нетарифного режиму на користь країн, що розвиваються;

- в) прийняття ГАТТ 1994;
- г) прийняття угод про послуги, інтелектуальну власність.

83. До основних правил, установлених ГАТТ не відносяться:

- а) захист національної промисловості здійснюється тільки за допомогою тарифів;
- б) тарифні ставки повинні бути знижені та зв'язані;
- в) захист національної торгівлі здійснюється за допомогою правил та процедур врегулювання суперечок;
- г) торгівлі здійснюється за допомогою положень РНС та національного режиму.

84. ГАТС включає:

- а) загальні положення, що впливають на торгівлю послугами, конкретні зобов'язання країни, щодо лібералізації торгівлі, додатки, які стосуються розвитку країн, що розвиваються;
- б) загальні положення, що впливають на торгівлю послугами, конкретні зобов'язання країни, щодо лібералізації торгівлі в секторах послуг, додатки, що стосуються особливих умов в окремих секторах та доповнюють рамковий текст;
- в) загальні положення щодо доступу на ринок та національного режиму, конкретні зобов'язання щодо режиму найбільшого сприяння, додатки щодо переміщення фізичних осіб, які надають послуги згідно з Угодою.

85. До основних напрямів діяльності ЮНКТАД не належать:

- а) міждержавні наради із залученнями експертів;
- б) допомога країнам при укладанні міжнародних зустрічних торговельних угод;
- в) проведення досліджень, аналіз стратегій та збір даних;
- г) надання технічної допомоги країнам, що розвиваються.

86. МТЦ сприяє розвитку торгового потенціалу країн на таких рівнях:

- а) керівні органи та установи, установи сприяння торгівлі (УСТ), ТНК, малі та середні підприємства (МСП);
- б) країни, що розвиваються; УСТ; МСП;
- в) керівні органи та установи; УСТ; МСП.

87. Стратегічні цілі МТЦ: підтримка керівних органів щодо інтеграції національного підприємницького сектора в систему міжнародної економіки; розвиток спроможності постачальників послуг у сфері торгівлі до підтримки бізнесу; підвищення конкурентоспроможності підприємств на міжнародному ринку:

- а) так;
- б) ні.

88. Вставте пропущене слово:

_____ — умова, яка закріплена в міжнародних торгових угодах, що передбачає надання країнам, які домовляються, одна одній усіх прав, переваг і пільг, котрими користується і/або буде користуватися інша третя держава.

89. Вставте пропущене слово:

_____ — режим, економічних відносин між державами, при якому одна держава надає іноземним фізичним та юридичним особам режим не менш сприятливий, ніж режим для своїх юридичних та фізичних осіб.

90. Угодою про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності передбачається:

- а) укладання нових міжнародних угод щодо охорони винаходів, реєстрації товарних знаків, підготовці кадрів;
- б) надання пільгових умов для патентованих винаходів, промислових зразків, реєстрації товарних знаків;
- в) захист прав на патенти, товарні знаки, промислові зразки, ноу-хау.

91. До інструментів регулювання міжнародної міграції робочої сили належать:

- а) обмеження віку, стану здоров'я, статі, кількісне квотування, економічне регулювання, часові обмеження, географічні пріоритети, релігійні та соціальні пріоритети;
- б) встановлення вимог до професійної кваліфікації, віку, стану здоров'я, кількісне квотування, економічне регулювання, часові обмеження, географічні пріоритети;
- в) встановлення вимог до професійної кваліфікації, віку, статі, стану здоров'я, кількісне квотування, економічне регулювання, часові обмеження, географічні пріоритети, соціальні пріоритети, обмеження політичного характеру.

92. До звичайних механізмів фінансування МВФ належать:

- а) механізм компенсаційного фінансування та надзвичайна кредитна лінія;
- б) кредити підтримки та механізм розширеного фінансування;
- в) нафтовий механізм та довірчий фонд.

93. Доступ країни до будь-якої кредитної лінії МВФ визначається такими правилами:

- а) величиною квоти країни-рецепієнта;
- б) обґрунтованістю програми економічних перетворень;
- в) величиною дефіциту платіжного балансу;
- г) здатністю отримувача кредиту його обслуговувати;
- г) всі відповіді правильні;
- д) всі відповіді неправильні.

94. До основних функцій БМР не відноситься:

- а) сприяння міжнародній монетарній та фінансовій кооперації між центральними банками;
- б) сприяння країнам у здійсненні ними банківського нагляду;
- в) діяльність як банк-агент чи банк-депозитарій при проведенні міжнародних фінансових операцій своїх членів.

95. Паризький клуб реорганізує офіційний борг за дотриманням умов:

- а) здійснення країною-боржником програми макроекономічних перетворень;
- б) наявність безпосередньої загрози припинення платежів;
- в) усі відповіді правильні;
- г) усі відповіді неправильні.

96. Основною метою ЮНСІТРАЛ є:

- а) рівноправне і всебічне торговельне співробітництво між країнами;
- б) розширення світової торгівлі;
- в) зміцнення співробітництва країн, що розвиваються, в сфері міжнародної торгівлі;
- г) координація роботи міжнародних організацій з питань права міжнародної торгівлі.

97. Яка організація страхує інвесторів від некомерційних ризиків?

- а) МФК;
- б) МАР;
- в) БАГІ;
- г) МЦРІС.

98. Паризький та Лондонський клуби кредиторів тісно координують свою роботу із:

- а) МБРР;
- б) МВФ;
- в) БМР;
- г) МФК.

99. Що є головною метою надання кредиту МВФ:

- а) допомога розвитку інфраструктури ринку країн, що розвиваються;
- б) підтримка збалансованості платіжних балансів країн-членів;
- в) урегулювання інвестиційних спорів між країнами;
- г) сприяння розвитку малого та середнього бізнесу в країна-членах?

100. Для чого надаються системні кредити МБРР:

- а) під конкретні проекти та програми підприємствам;
- б) на подолання труднощів макроекономічного характеру;
- в) на сприяння притоку інвестицій у країни, що розвиваються;
- г) на відшкодування можливих втрат від некомерційних ризиків?

101. Яка з перелічених організацій відмовилася від реструктуризації боргів:

- а) МВФ;
- б) Лондонський клуб;
- в) МБРР;
- г) Паризький клуб?

102. Яка з перелічених організацій вимагає урядові гарантії під час надання кредитів:

- а) МВФ;
- б) БМР;
- в) МФК;
- г) МБРР?

103. Які борги, згідно з процедурою Лондонського клубу, не підлягають до реструктуризації:

- а) зовнішні борги урядів;
- б) борги, гарантовані урядовими структурами;
- в) борги перед міжнародними організаціями (МВФ, МБРР та ін.);
- г) борги державних підприємств?

Список використаної та рекомендованої літератури

1. *Ван Хорн Дж.К.* Основы управления финансами. — М.: Финансы и статистика, 1999.
2. *Гіл Ч.* Міжнародний бізнес. — К.: Основи, 2001.
3. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ / Кер. авт. кол. і наук. ред. Циганкова Т.М. — К.: КНЕУ, 2003.
4. *Гриффин Р., Пастей М.* Международный бизнес. — СПб.: Питер, 2006.
5. *Денберг Р.Л.* Международное налогообложение. — М.: ЮНИТИ, 1997.
6. *Дэниелс Дж. Д., Радеба Ли. Х.* Международный бизнес: Учебник. — М.: Дело, 1994.
7. *Економіка зарубіжних країн: Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В.* — К.: ЦУЛ, 2007.
8. *Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Сіваченка І.Ю., Логвиної Н.С.* — К.: ЦНЛ, 2006.
9. *Киреев А.П.* Международная экономика : В 2-х ч. — Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учеб. пособие для вузов. — М.: Международные отношения, 1999.
10. *Киреев А.П.* Международная экономика: В 2-х ч. — Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учеб. пособие для вузов. — М.: Международные отношения, 1997.
11. *Кругман П.Р., Обстфельд М.* Международная экономика. Учебник. — СПб: Питер, 2004.
12. *Линдерт П.Х.* Экономика мирохозяйственных связей: Учебник. — М.: Прогресс, 1992.
13. *Лук'яненко Д.Г.* Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2005.
14. *Луцишин З.* Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. — К.: Видавничий центр «Друк», 2002.
15. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. — В 2 т; Т. I, М.: Республика, 1992.
16. *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика. — В 2 т; Т. II, М.: Республика, 1992.
17. *Мартин Г.-П., Шуман Х.* Западная глобализации: атака на процветание и демократию. — М.: АЛЬПИНА, 2001.
18. *Маршалл А.* Принципы политической экономии. Т. II / Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1984.
19. *Международные стратегии экономического развития: Учеб. пособие / Под общ. ред. акад. Пахомова Ю.Н.* — Киев–Донецк, 2001.
20. *Міжнародна економіка: Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Логвиної Н.С., Ковалевського В.В.* — К.: ЦУЛ, 2008.
21. *Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник / За ред. Лук'яненка Д.Г.* — К.: КНЕУ, 2003.
22. *Міжнародне оподаткування. Навч. посібник. / За ред. Козака Ю.Г.,*

Логвінової Н.С. — К.: ЦНЛ, 2005.

23. *Міжнародні організації*: Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В. — К.: ЦУЛ, 2007.

24. *Міжнародні стратегії економічного розвитку*. Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Єханурова Ю.І., Ковалевського В.В. — К.: ЦНЛ, 2005.

25. *Міжнародні фінанси*: Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С., Ковалевського В.В., — К.: ЦУЛ, 2007.

26. *Міжнародні фінанси*: Підручник / За ред. О.І. Рогача. — К.: Либідь, 2003.

27. *Новицький В.С.* Міжнародна економічна діяльність України. Підручник. — К.: КНЕУ, 2003.

28. *Норт Д.* Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Начала, 1997.

29. *Овчинников Г.П.* Международная экономика: Учеб. пособие. — СПб: Изд.-во Михайлова В.А., 1999.

30. *ООН*: основные факты. Справочник. — М.: Весь мир, 2000.

31. *Основи міжнародної торгівлі*: Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. — К.: ЦУЛ, 2005.

32. *Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Губський Б.В.* Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. — К.: Україна, 1997.

33. *Пебро М.* Международные экономические, валютные и финансовые отношения. — М.: Прогресс, 1994.

34. *Портер М.* Международная конкуренция: Учебник. — М.: Междунар. отношения, 1998.

35. *Пугель Томас А., Линдберт Питер Х.* Международная экономика. — М.: Дело и Сервис, 2003.

36. *Рогач О.* Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. Підручник. — К.: Либідь, 2005.

37. *Рокоча В.В.* Міжнародна економіка. — К.: Таксон, 2003.

38. *Рут Ф.Р., Філіпенко А.С.* Міжнародна торгівля та інвестиції: Підручник. — К.: Основи, 1998.

39. *Сальваторе Д.* Международная экономика: Пер. с англ. — М.: Ин-т внеш. экон. связей и управления, 1998.

40. *Стігліц Джозеф Е.* Економіка державного сектора: Пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський. — К.: Основи, 1998.

41. *Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності*: Навч. посібник / За ред. С.О. Якубовського, Ю.Г. Козака. — К.: ЦНЛ, 2006.

42. *Уильямсон О.* Экономические институты капитализма. — СПб.: Питер, 1996.

43. *Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку*: У 2 т. — Т. 1 / Д.Г. Лук'яненко, Л.Л. Антонюк та ін; За заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручника. — К.: КНЕУ, 2006.

44. *Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств*: Навч. посібник / За ред. Сіваченка І.Ю., Козака Ю.Г., Єханурова Ю.І. — К.: ЦНЛ, 2006.

45. *Філіпенко А.С., Будкін В.С., Гальчинський А. С. та ін.* Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть: Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів. — К.: Либідь, 2002.
46. *Фомичев В.И.* Международная торговля: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 2001.
47. *Фридмен М.* Если бы деньки заговорили... — М.: Дело, 2002.
48. *Хорошковський В.І.* Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями: еволюція, теорія, практика. — К.: «Інтелект», 2002.
49. *Хэррис Дж.М.* Международные финансы. — М.: Междунар. отношения, 1996.
50. *Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В.* Міжнародна торгівля: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2001.
51. Шмет Т.С. Теорія і практика валютного курсу: Навч. посібник / За ред. О.І. Рогача. — К.: Либідь, 2006.
52. *Шумпетер Й.* Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982.
53. *Энг М.В., Лис Ф.А., Мауер Л. Дж.* Мировые финансы. — М.: ДеКА, 1998.
54. *Fundamentals of International Business.* — N.Y.: South-Western College Pub, 2003
55. *Hospers G.-J.* Regional Economic Change in Europe: A Neo-Schumpeterian Vision. — Munster/London; LIT; 2004.
56. *International Business: Competing in the Global Marketplace* — N.Y. McGraw-Hill/Irwin, 2005.
57. *International Business.* — N.Y.: Prentice Hall, 2006.
58. *International Business: The Challenges of Globalization.* — N.Y.: Prentice Hall, 2007
59. *International Business.* — NY.: The Dryden Press, 2005.
60. *International Economics.* — N.Y.: McGraw-Hill / Irwin, 2006.
61. *International Economics.* — N.Y.: Prentice Hall, 2005.
62. *International Economics.* — N.Y.: South-Western College Pub, 2006.
63. *International Economics: Theory and Policy.* — L.: Addison Wesley, 2005
64. *Introduction to International Relations: Theories and Approaches.* — Oxford. Oxford University Press, USA, 2003.
65. *Neutze J., Karatnycky A.* Corruptions, Democracy, and Investment in Ukraine. — W.: RJI, October, 2007.
66. *Regional Perspectives on Globalization.* — N.Y.: Palgrave Macmillan, 2007
67. *Ukraine, Country Commercial Guide,* U.S. Department of State, Washington, 2004.

НАВЧАЛЬНЕ ВИДАННЯ

Козак Ю.Г., Макогон Ю.В., Логвінова Н.С.,
Барановська М.І., Московченко О.М., Захарченко О.В.

КРЕДИТНО-МОДУЛЬНИЙ КУРС З МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ

Навчальний посібник

Керівник видавничих проектів — *Б.А.Сладкевич*
Друкується в авторській редакції
Дизайн обкладинки — *О.С.Молчанова*

Підписано до друку 25.04.2008. Формат 60x84 1/16.
Друк офсетний. Гарнітура PetersburgС.
Умовн. друк. арк. 16.65.
Наклад 1000 прим.

Видавництво «Центр учбової літератури»
вул. Електриків, 23
м. Київ, 04176
тел./факс 425-01-34, тел. 451-65-95, 425-04-47, 425-20-63
8-800-501-68-00 (безкоштовно в межах України)
e-mail: office@uabook.com
сайт: WWW.CUL.COM.UA

Свідоцтво ДК №2458 від 30.03.2006