ЗМІСТ

Передмова…… 12
Глава 1. Вступ до курсу "Міжнародна економіка"……... 14
Ключові поняття
1.1. Міжнародна економіка в системі економічної науки…… 14
1.2.Предмет курсу "Міжнародна економіка"…… 16
1.3. Україна в міжнародному економічному просторі……. 18
Запитання для самоконтролю

ЧАСТИНА І. МІЖНАРОДНА МІКРОЕКОНОМІКА: РУХ ТОВАРІВ ТА ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА……... 25

Розділ 1. Міжнародна торгівля товарами та послугами…… 25
Глава 2. Сутність міжнародної торгівлі та базові поняття…… 25
Ключові поняття
2.1. Загальна характеристика міжнародної торгівлі……. 25
2.2. Структура міжнародної торгівлі…….. 37
2.3. Основні види ринків та товарів…… 40
Запитання для самоконтролю
Глава 3. Класичні теорії міжнародної торгівлі…… 45
Ключові поняття
3.1. Теорія меркантилізму……... 45
3.2. Теорія абсолютних переваг…….. 47
3.3. Теорія порівняльних переваг…… 49
3.4. Теорія відносної забезпеченості країни факторами виробництва та її тестування В. Леонтьєвим……... 56
Запитання для самоконтролю
Глава 4. Стандартна модель міжнародної торгівлі…… 65
Ключові поняття
4.1. Порівняльні переваги та постійні витрати заміщення……... 65
4.2. Порівняльні переваги та зростаючі витрати заміщення в стандартній моделі……... 68
4.3. Розвиток стандартної моделі: модель загальної рівноваги……... 77
4.4. Інструменти аналізу міжнародної торгівлі, які випливають із стандартної моделі……... 79
Запитання для самоконтролю
Глава 5. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі…… 83
Ключові поняття
5.1. Теорія технологічного розриву…… 84
5.2. Теорія життєвого циклу продукції…….. 85
5.3. Теорія представницького попиту……. 86
5.4. Теорія економії на масштабах виробництва…….. 87

5.5. Теорія внутрішньогалузевої торгівлі……. 93
Запитання для самоконтролю
Глава 6. Міжнародна торговельна політика…… 96
Ключові поняття
6.1. Основні типи торговельної політики…….. 96
6.2. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі……. 111
6.3. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі……. 122
6.4. Особливості розвитку митно-тарифного регулювання в Україні… 134
Запитання для самоконтролю
Глава 7. Світові ринки товарів та послуг……... 139
Ключові поняття
7.1. Міжнародні торгові класифікації товарів……... 141
7.2.Світові товарні ринки…… 146
7.3.Послуги та їх класифікація в міжнародній торгівлі……... 169
7.4. Стан та структура світового ринку комерційних послуг…….. 173
7.5. Зовнішня торгівля України товарами та послугами…….. 181
Запитання для самоконтролю

Розділ 2. Міжнародний рух чинників виробництва…… 189
Глава 8. Міжнародний рух капіталу……... 191
Ключові поняття
8.1. Сутність та форми міжнародного руху капіталу……... 191
8.2. Прямі іноземні інвестиції……. 193
8.3.Міжародні портфельні інвестиції……. 209
8.4.Міжнародний рух позичкового капіталу……. 213
Запитання для самоконтролю
Глава 9. Роль ТНК у міжнародному русі капіталу……... 226
Ключові поняття
9.1. ТНК, як головний суб'єкт світогосподарських відносин……. 226
9.2. Загальні тенденції руху прямих іноземних інвестицій ТНК…… 250
9.3. Регіональні та галузеві особливості інвестиційної діяльності ТНК 272
9.4. Вплив інвестицій ТНК на конкурентоспроможність національних економік…… 319
Запитання для самоконтролю
Глава 10. Міжнародна міграція робочої сили…….. 399
Ключові поняття
10.1. Причини міжнародної міграції робочої сили…….. 399
10.2. Основні етапи міжнародної міграції робочої сили…….. 402
10.3. Сучасні центри притягання робочої сили…… 404
10.4. Наслідки переміщення трудових ресурсів……... 406
Запитання для самоконтролю

Глава 11. Міжнародна передача технологій…….. ***409***
Ключові поняття
11.1. Сутність та форми міжнародного технологічного обміну……. 409
11.2. Міжнародна ліцензійна торгівля……... 416
11.3. Міжнародна торгівля інжиніринговими послугами…… 424
11.4. Особливості міжнародного технологічного обміну в Україні….. 434
Запитання для самоконтролю

Розділ 3. Національна економіка та світогосподарська система. Міжнародна економічна інтеграція…… 438
Глава 12. Національна економіка в системі світового господарства. Класифікації країн світу……... 438
Ключові поняття
12.1. Національна економіка як об'єкт світової економічної системи 438
12.2. Етнокультурні особливості країн…….. 448
12.3. Регіональний та типологічний підходи до класифікації країн світу……... 451
12.4. Специфіка економіки розвинутих країн……... 455
12.5. Основні риси країн з перехідною економікою……. 474
12.6. Загальний характер економіки країн, що розвиваються……. 504
Запитання для самоконтролю
Глава 13. Сутність та цілі інтеграційних процесів. Рівні інтеграції та регіональні інтеграційні угрупування…….. ***524***
Ключові поняття
13.1. Сутність інтеграційних процесів…….. 524
13.2. Рівні міжнародної економічної інтеграції…… 526
13.3. Особливості європейських інтеграційних процесів…… 529
13.4. Особливості розвитку економічних взаємозв'язків у Північній Америці……. 539
13.5. Специфіка Латиноамериканських інтеграційних процесів…… 540
13.6. Відмітні риси економічної інтеграції в Азії……. 543
13.7. Основні економічні угрупування в Африці……. 545
Запитання для самоконтролю

ЧАСТИНА ІІ. МІЖНАРОДНА МАКРОЕКОНОМІКА: ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІДКРИТОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА В ЦІЛОМУ…. 548
Розділ 4. Світова валютна система та принципи її функціонування…….. 548
Глава 14. Валюта та валютні курси……... 548
Ключові поняття
14.1 Сутність валюти та валютного курсу…… 548
14.2. Розрахункові види валютних курсів……. 552

14.3. Крос-курс та тристоронній арбітраж…… 555
14.4. Види валютних курсів залежно від ступеня гнучкості……... 556
14.5. Попит та пропозиція на іноземну валюту…… 562
14.6. Залежність цін від зміни валютного курсу…….. 565
14.7. Чинники, що впливають на валютний курс……. 566
14.8. Прогнозування валютного курсу…….. 568
Запитання для самоконтролю
Глава 15. Валютні відносини та платіжний баланс…….. 575
Ключові поняття
15.1. Сутність валютних відносин та валютної політики…… 575
15.2. Міжнародні розрахунки……. 582
15.3. Платіжний баланс та його структура…… 587
15.4. Балансування статей платіжного балансу…… 598
15.5. Конвертованість національної валюти……. 604
Запитання для самоконтролю
Глава 16. Еволюція світової валютної системи……... 612
Ключові поняття
16.1. Золотий та золотодевізний стандарт……. 613
16.2. Бреттон-Вудська валютна система…… 615
16.3. Ямайська валютна система…… 616
Запитання для самоконтролю

Розділ 5. Світова фінансова система…….. 621
Глава 17. Характеристика світової фінансової системи……... 621
Ключові поняття
17.1. Міжнародні фінансові потоки…… 621
17.2. Світовий фінансовий ринок……... 625
17.3. Розвиток світової фінансової системи у сучасних умовах……. 630
Запитання для самоконтролю
Глава 18. Світові фінансові центри…… 636
Ключові поняття
18.1. Головні світові фінансові центри…….. 636
18.2. Офшорні зони в системі світових фінансових центрів…… 640
Запитання для самоконтролю

Розділ 6. Міжнародні фінансові ринки……... 682
Глава 19. Міжнародний валютний ринок……... 682
Ключові поняття
19.1. Сутність міжнародного валютного ринку…… 682
19.2. Угоди на міжнародному валютному ринку…….. 685
19.3. Урядове втручання в діяльність валютних ринків……... 698
19.4. Ринок євровалют……. 700

Запитання для самоконтролю
Глава 20. Міжнародний кредитний ринок…… 704
Ключові поняття
20.1. Сутність міжнародного кредитного ринку…….. 704
20.2. Валютно-фінансові умови міжнародного кредиту…….. 713
20.3. Ринок єврокредитів……. 718
20.4. Міжнародна офіційна допомога країнам, що розвиваються…….. 721
Запитання для самоконтролю
Глава 21. Міжнародний ринок цінних паперів……... 731
Ключові поняття
21.1. Сутність фондового ринку та ринку цінних паперів……... 731
21.2. Етапи та тенденції розвитку світового фондового ринку……... 740
21.3. Класифікація цінних паперів…….. 744
21.4. Міжнародний ринок титулів власності……. 746
21.5. Міжнародний ринок облігацій……... 761
21.6. Міжнародний ринок фінансових деривативів…….. 768
21.7. Первинний та вторинний ринок цінних паперів…….. 776
Запитання для самоконтролю

Розділ 7. Оподаткування в системі міжнародних відносин……... 804
Глава 22. Особливості міжнародного оподаткування……. 804
Ключові поняття
22.1. Загальні риси та специфіка міжнародного оподаткування……. 804
22.2. Міжнародне подвійне оподаткування……... 821
Запитання для самоконтролю
Глава 23. Офшорні центри в системі міжнародного оподаткування…… 832
Ключові поняття
23.1. Втеча від податків та ухилення від них…… 832
23.2. Основні методи, які обмежують операції через офшорні центри.. 841

Запитання для самоконтролю
Глава 24. Відмивання "брудних" грошей…… 854
Ключові поняття
24.1. Поняття "брудні" гроші. Відмивання "брудних" грошей як процес…… 854
24.2. Розпізнавання операцій, пов'язаних з відмиванням "брудних" грошей……... 885
24.3. Основні шляхи і методи протидії відмиванню "брудних" грошей 901
Запитання для самоконтролю

Розділ 8. Міжнародний фінансовий менеджмент……. 957
Глава 25. Сутність міжнародного фінансового менеджменту……. 957
Ключові поняття
25.1. Поняття та основні функції міжнародного фінансового менеджменту……. 957
25.2. Специфіка зовнішнього середовища прийняття фінансових рішень…… 960
Запитання для самоконтролю
Глава 26. Загальні напрями міжнародного фінансового менеджменту…….. 967
Ключові поняття
26.1 Капітальне бюджетування……... 967
26.2. Управління портфелем зарубіжних цінних паперів…… 970
26.3. Чинна капітальна політика……. 974
26.4. Транснаціональне фінансування…… 979
26.5. Фінансування міжнародної торгівлі…….. 982
26.6. Дивідендна політика корпорації…… 988
26.7. Управління ризиками…….. 991
Запитання для самоконтролю

ЧАСТИНА ІІІ. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІКИ……... 1009
Розділ 9. Регулювання міжнародної мікроекономіки……. 1009
Глава 27. Регулювання міжнародної торгівлі ……... 1009

Ключові поняття
27.1. СОТ та її роль в регулюванні міжнародної торгівлі товарами….. 1009
27.2. Міжнародне регулювання торгівлі економічними органами ООН 1020
27.3. Напрями діяльності Міжнародного торговельного центру…… 1025
Запитання для самоконтролю
Глава 28. Регулювання міжнародного руху чинників виробництва... 1027
Ключові поняття
28.1. Регулювання міжнародного інвестування…… 1027
28.2. Регулювання міжнародного технологічного обміну……... 1029
28.3. Регулювання міжнародної міграції робочої сили…… 1035
Запитання для самоконтролю

Розділ 10. Регулювання міжнародної макроекономіки…….. 1039
Глава 29. Регулювання валютно-кредитної політики країн……... 1039
Ключові поняття
29.1. Міжнародний валютний фонд…… 1039
29.2. Міжнародний банк реконструкції та розвитку……. 1047
29.3. Банк міжнародних розрахунків…… 1050
Запитання для самоконтролю
Глава 30. Регулювання зовнішньої заборгованості країн……. 1052
Ключові поняття
30.1. Діяльність Паризького клубу……. 1052
30.2. Діяльність Лондонського клубу……. 1054
Запитання для самоконтролю

БІБЛІОГРАФІЯ…….. 1056

ДОДАТКИ…… 1066

КОРОТКИЙ ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА…….. 12

Глава 1. Вступ до курсу “Міжнародна економіка”…….. 14

ЧАСТИНА І. МІЖНАРОДНА МІКРОЕКОНОМІКА: РУХ ТОВАРІВ ТА ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА…… 25

Розділ 1. Міжнародна торгівля товарами та послугами…… 25
Глава 2. Сутність міжнародної торгівлі та базові поняття…….. 25
Глава 3. Класичні теорії міжнародної торгівлі…….. 45
Глава 4. Стандартна модель міжнародної торгівлі…….. 65
Глава 5. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі…… 83
Глава 6. Міжнародна торговельна політика…….. 96
Глава 7. Світові ринки товарів та послуг…….. 139

Розділ 2. Міжнародний рух чинників виробництва…….. ***189***
Глава 8. Міжнародний рух капіталу…….. 191
Глава 9. Роль ТНК у міжнародному русі капіталу…….. 226
Глава 10. Міжнародна міграція робочої сили…….. 399
Глава 11. Міжнародна передача технологій…….. 409

Розділ 3. Національна економіка та світогосподарська система. Міжнародна економічна інтеграція…… 438
Глава 12. Національна економіка в системі світового господарства. Класифікації країн світу…….. 438
Глава 13. Сутність та цілі інтеграційних процесів. Рівні інтеграції та регіональні інтеграційні угрупування…… 524

ЧАСТИНА ІІ. МІЖНАРОДНА МАКРОЕКОНОМІКА: ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІДКРИТОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА В ЦІЛОМУ…. 548

Розділ 4. Світова валютна система та принципи її функціонування……... 548
Глава 14. Валюта та валютні курси…… 548
Глава 15. Валютні відносини та платіжний баланс…….. 575
Глава 16. Еволюція світової валютної системи…… 612
Розділ 5. Світова фінансова система…….. 621
Глава 17. Характеристика світової фінансової системи…….. 621
Глава 18. Світові фінансові центри…… 636
Розділ 6. Міжнародні фінансові ринки…… 682

Глава 19. Міжнародний валютний ринок…….. 682
Глава 20. Міжнародний кредитний ринок……. 704
Глава 21. Міжнародний ринок цінних паперів……. 731
Розділ 7. Оподаткування в системі міжнародних відносин…… ***804***
Глава 22. Особливості міжнародного оподаткування…….. 804
Глава 23. Офшорні центри в системі міжнародного оподаткування….. 832
Глава 24. Відмивання "брудних" грошей……. 854
Розділ 8. Міжнародний фінансовий менеджмент…… ***957***
Глава 25. Сутність міжнародного фінансового менеджменту……. 957
Глава 26. Загальні напрями міжнародного фінансового менеджменту.. 967

ЧАСТИНА ІІІ. РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІКИ……... 1009

Розділ 9. Регулювання міжнародної мікроекономіки…… ***1009***
Глава 27. Регулювання міжнародної торгівлі ……... 1009
Глава 28. Регулювання міжнародного руху чинників виробництва….. 1027
Розділ 10. Регулювання міжнародної макроекономіки…….. ***1039***
Глава 29. Регулювання валютно-кредитної політики країн…… 1039
Глава 30. Регулювання зовнішньої заборгованості країн…… 1052

БІБЛІОГРАФІЯ…….. 1056

ДОДАТКИ…… 1066

П Е Р Е Д М О В А

Підключення України до Болонського процесу, реформування вищої освіти вимагає суттєвого перегляду всієї системи викладання економічних наук, передусім економічної теорії. Остання протягом десятиліть існувала в умовах автаркії та завдяки жорсткій ідеологічній спрямованості мала досить віддалене відношення до світової економічної науки.

Процес визволення від ідеологем в економічній теорії просувається дуже повільно й суперечливо. Про це свідчить хоча б той факт, що в навчальних планах підготовки економістів у вищих навчальних закладах дотепер залишається політична економія (за суттю марксистсько-ленінська), яка являє собою глухий кут у розвитку економічної думки.

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

Виходячи з визначеної мети завдання даного навчального посібника полягає у розгляді слідуючих основних проблем міжнародної економіки як самостійної частини сучасної економічної теорії:

- мікроекономічний аналіз чистої теорії міжнародної торгівлі та торговельної політики, міждержавного переміщення капіталу, робочої сили та технології, а також проблем та наслідків міжнародної економічної інтеграції, оскільки інтеграція забезпечує свободу міжнародного переміщення як товарів, так і чинників виробництва;
- вивчення, за допомогою макроекономічного аналізу сутнісних проблем щодо функціонування та розвитку міжнародної валютно-фінансової системи, передусім валютних курсів, платіжного балансу, міжнародних фінансових ринків в умовах глобалізації;
- розгляд сучасних проблем регулювання міжнародної мікро- та макроекономіки.

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

При формуванні змісту навчального посібника були використані праці провідних зарубіжних та вітчизняних вчених, які містяться у наведеному наприкінці посібника списку літератури. У підготовці посібника брали участь аспіранти та здобувачі: І.О. Уханова, Л.П. Апостолюк, О.С. Кіро, О.А. Єрмакова, Я.К. Драгомірова, О.С. Гуменюк, Т.О. Полоз.

Автори і редактори висловлюють щиру вдячність академіку НАН України, д.е.н., професору Пахомову Ю.М., академіку НАН України, д.е.н., професору Амоші О.І., д.е.н., професору Лук'яненко Д.Г., д.е.н., професору Макогону Ю.В., д.е.н., професору Мозговому О.М., д.е.н., професору Циганковій Т.М. за співробітництво, корисні й неупереджені зауваження та допомогу, надані під час роботи над цією книгою. Наша величезна подяка професорам А.Прадетто (ФРН), П. Грегорі (США), С. Фортеск`ю (Австралія) дослідження та поради яких сприяли підготовці цього навчального посібника.

Глава 1. Вступ до курсу «Міжнародна економіка»

Ключові поняття:

Економічна теорія: мікроекономіка, макроекономіка, міжнародна економіка; міжнародна мікроекономіка; міжнародна макроекономіка; Україна і світове економічне співтовариство: умови залучення, нові форми міжнародного співробітництва, чинники протидії.

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 числа 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 мікро- та макроекономіки, які містили аналіз міжнародних економічних відносин, щодо зовнішньої торгівлі, міждержавного руху чинників виробництва, валютно-фінансової системи, що обумовлює цей рух.

Відокремлення «Міжнародної економіки» у самостійну дисципліну було історично зумовлено становленням, розвитком та функціонуванням світогосподарських зв'язків як особливої, цілісної, органічної системи. Формування цієї системи обумовлено еволюцією міжнародного поділу праці, процесами інтернаціоналізації господарського життя країн світового співтовариства, інтеграції груп країн в регіональні господарські 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 [22; 23; 52].

Визначальною рисою існування «Міжнародної економіки» як самостійної дисципліни є відкритість економіки у співвідношеннях кожної країни із світовою спільнотою. Сучасний стан міжнародних економічних відносин дозволяє виокремити два рівня 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 [19; 22; 23].

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.

В якості показника відкритості на першому рівні може слугувати питома вага експорту (експортна квота) та імпорту (імпортна квота) у валовому внутрішньому продукті (ВВП).

$$E_к = (E/ВВП) \times 100, \qquad (1.1)$$

де $E_к$— експортна квота;

Е — обсяг експорту.

$$I_к = (I/ВВП) \times 100, \qquad (1.2)$$

де $I_к$ — імпортна квота;

І — 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 співставленням кількості мігрантів з чисельністю населення країни. В цьому разі розраховується коефіцієнт еміграції *(Ке),* імміграції *(Кі)* та міграційного обороту *(Кт):*

$$K_e = \frac{M_i}{P} \times 1000; \quad (1.3) \qquad K_i = \frac{M_j}{P} \times 1000; \quad (1.4) \qquad K_m = \frac{M_i + M_j}{P} \times 1000, \quad (1.5)$$

де *Р* — середньорічна чисельність населення країни,

Mi — кількість емігрантів,

Mj — кількість іммігрантів.

Коефіцієнти міграції звичайно обчислюються у проміле (‰).

Різниця між кількістю іммігрантів і кількістю емігрантів $(M_j\text{-}M_i)$ 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 у загальній сумі капіталовкладень в країні (включаючи вкладення резидентів).

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

$$\frac{Iз}{ВВП} \times 100, \qquad (1.6)$$

де *Із* -- іноземні інвестиції.

На другому рівні «відкритість» економіки визначається головним чином ступенем самостійності міжнародної валютно-фінансової системи, що здійснюється через функціонування міжнародних фінансових ринків. В якості провідного показника функціонування ринкової економіки як міжнародної економіки, по суті, слугує ефективність моніторингу та регулювання національної економіки і світового господарства в цілому.

1.2. Предмет курсу «Міжнародна економіка»

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 в частині теорії ринкової економіки міжнародні економічні відносини, зовнішньоекономічний 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 XX століття вона втратила провідну роль, яку почали займати різноманітні форми міжнародних фінансових операцій. Вивченням закономірностей

міжнародного руху товарів та чинників їх виробництва як раз і займається міжнародна мікроекономіка. Окремі країни в міжнародній мікроекономіці розглядаються як первинні одиниці, подібно домогосподарству чи фірмам в традиційній мікроекономіці, а міжнародна валютно-фінансова система — як засіб обслуговування руху товарів та чинників виробництва. Розгляд в міжнародній мікроекономіці інтеграційних процесів зумовлений тільки тим, що вони у своїй розвинутій формі передбачають посилення лібералізму у 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 досталь часу викладається в університетах та коледжах США та Західної Європи [27].

На відміну від міжнародної мікроекономіки загального визначення теорій міжнародної макроекономіки поки що не існує. Предмет цієї частини міжнародної економіки і досі залишається дискусійним, суперечливим, що підчас робить його еклектичним. 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 їх виробництва, але 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 носять міжнародний і в дедалі більшій мірі 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 [22; 23; 27; 28; 41; 52].

1.3. Україна в міжнародному економічному просторі

Україна, як і інші суверенні держави, що створились після розпаду СРСР, виявилась погано включеною в міжнародний поділ праці, а це не відповідає її національним інтересам, адже тим самим її виштовхують на узбіччя світового економічного прогресу. Про це свідчить, зокрема, той факт, що частка експорту в загальному обсягу виробництва України до проголошення суверенітету не перевищувала 4-5%, в той час як середньосвітовий показник дорівнював 17%.

Досягнення економічного та соціального відродження України в значній мірі пов'язане з інтеграцією її в міжнародну економічну систему, активною і зростаючою участю не лише в регіональному, але й міжнародному поділі праці, ефективному використанні його переваг і вигод.

Можливості тієї чи іншої країни щодо включення у світовий економічний простір та міжнародну економічну систему визначаються показником відкритості її економіки.

Існують різні експертні оцінки відкритості української економіки. Так, за рейтингом «Heritage Foundation» і «Wallstreet journal» у 1998 р. із 161 країни Україні відведена 124 позиція, а експерти Світового банку у 1999 р. оцінювали економіку України як «закриту».

Разом з тим, можлива й інша оцінка. Якщо брати такі кількісні показники як співвідношення обсягів експортно-імпортної діяльності до ВВП, то Україна демонструє досить високий рівень відкритості економіки - 103% (Польща - 84%, Росія - 67%) [www.cia.gov.].

Але ця відкритість відбиває не зростаючу конкурентоспроможність українських товарів, а законсервовані структурні диспропорції

(непомірну залежність від імпорту енергоносіїв та вимушений експорт низькотехнологічної металургійної продукції, виробництво якої поглинає значну частку «критичного» енергоімпорту). Майже половина вартості нашого експорту (41%) припадає на чорні метали; в імпорті 32% складає нафта й газ. У той же час частка машин і устаткування низька як у експорті – 14%, так і в імпорті – 28%, тоді як у розвинутих країнах вона значно перевищує 30%.

Цілеспрямованість інтернаціоналізації української економіки ускладнюють такі зовнішні фактори впливу:

- значне посилення міжнародної конкуренції на основних товарних ринках світу;
- істотне підвищення вимог споживачів до технологічного рівня та якості товарів, що зробило цінові фактори конкурентоспроможності вторинними, а фактори швидкості технологічних інновацій та гарантій якості — первинними;
- вжиття багатьма зарубіжними країнами більш витончених форм протекціонізму та дискримінації українських експортерів (ускладнення процедур сертифікації продукції, розширення використання механізму антидемпінгових розслідувань та ін.);
- активне використання провідними країнами заходів відкритого державного протекціонізму на окремих ринках, включаючи ринки озброєнь та сучасної високотехнічної продукції (наприклад, літакобудування, обладнання для АЕС тощо);
- обмеженість доступу до міжнародних інструментів регулювання торговельних режимів через відсутність членства в системі СОТ;
- складність входження в міжнародні проекти високотехнологічного співробітництва через невідповідність міжнародним критеріям захисту прав інтелектуальної власності;
- висока взаємна конкуренція інтересів України та інших постсоціалістичних країн на міжнародних товарних і кредитно-інвестиційних ринках.

Для активного включення України у процес міжнародної економічної інтеграції необхідно створити відповідні умови.

Суть цих умов зводиться до створення в Україні такої соціально-економічної та політичної системи, котра була б сполучною з міжнародними інтеграційними системами. Іншими словами, економіка України повинна бути здатною до функціонування з міжнародними угрупуваннями в одній системі координат.

Відзначена сполученість досягається за допомогою становлення в Україні адекватних міжнародним інтеграційним угрупованням політико-правових, економічних, соціально-культурних та інфраструктурних відносин.

Як важливу умову включення України в інтеграційні процеси можна виокремити розвиток двосторонніх та багатосторонніх її відносин з сусідніми державами.

Досить сприятливими чинниками для розвитку цих відносин є:

- наявність неконфліктних кордонів між сусідніми державами;
- спільність історичної долі;
- традиційність взаємних економічних та гуманітарних зв'язків;
- єдність природного середовища;
- однорідність рівня соціально-економічного розвитку.

Істотними є підписання між Україною та іншими країнами відповідних міждержавних угод і надання в їх рамках взаємних преференцій, які створюють більш пільгові умови діяльності господарюючих суб'єктів. Принципово значимою умовою включення України в інтеграційні процеси є встановлення зв'язків між її господарюючими суб'єктами і ТНК. Підключення наших підприємств до технологічного ланцюга, що діє в рамках ТНК, а також відкриття їх філій та дочірніх підприємств на території України є прямим шляхом до світового інтернаціоналізованого виробництва.

Як необхідна інституційна умова включення України у світогосподарські зв'язки виступає її участь в роботі міжнародних економічних організацій. Неможливо бути інтегрованим у світове співробітництво, не дотримуючись «правил гри» його учасників. Ці «правила», хай навіть і жорсткі, але загальновизначені в цивілізованому світі, якраз і розроблюються міжнародними економічними організаціями, таким як СОТ, МВФ, МБРР, МОП та ін.

Відзначені умови повинні виступати як вихідні у формуванні цілісної інтеграційної політики України. І хоча в Україні, по суті, нема навіть інтеграційної концепції, наведені умови, а також специфіка геополітичного становища України дозволяють виділити два рівні інтеграційної політики.

1. Участь України в міжнародному поділі праці, тобто встановлення економічної взаємодії з рештою країн світу на принципах міжнародних економічних інститутів і з урахуванням національної безпеки.

2. Участь України в регіональному поділі праці, тобто розширення її економічного співробітництва з країнами-партнерами по колишньому СРСР, а також з країнами ЄС на нових принципах, тобто на принципах приватно-підприємницької інтеграції або «інтеграції знизу».

Формування відкритої економіки України визначається стратегічними напрямами її інтернаціоналізації, яка повинна відбуватися за такими основними напрямками:

- системна інтеграція у світове господарство із забезпеченням реальної міжнародної конкурентоспроможності;

- ефективна міжнародна спеціалізація, скоординована з внутрішньою структурною модернізацією та орієнтована на доступні прогресуючі сегменти світового ринку;
- міжнародна диверсифікація, спрямована на ліквідацію монопольної чи монопсонної залежності від окремих зарубіжних ринків;
- становлення власних транснаціональних економічних структур з глобальним менеджментом;
- інтеграційна макровзаємодія із СНД, Європейським Союзом, центральне - і східноєвропейськими угрупованнями країн;
- забезпечення належного рівня економічної безпеки з дійовими механізмами захисту від несприятливих змін міжнародної кон'юнктури та фінансових криз.

Всі ці пріоритети можуть бути реалізовані в результаті продуктивної співпраці з міжнародними економічними організаціями: МВФ, Світовим банком, системою СОТ, спеціалізованими урядовими і неурядовими організаціями в галузі зв'язку та інформаційного обміну, транспорту, енергетики, праці (МОП), з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД), промислового розвитку (ЮНІДО), сільського господарства і продовольства (ФАО) та ін. За умовами реалізації власної стратегії інтернаціоналізації Україна має перспективи досягнення певної міжнародної конкурентоспроможності [41, с. 20].

В 2001 р. були розроблені "Концептуальні засади стратегій економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки" [www.arr.com.ua]. **Метою стратегії** на наступне десятиліття проголошувалося забезпечення підґрунтя України як високорозвиненої, соціальної за своєю сутністю, демократичної правової держави, її інтегрування у світовий економічний процес як країни з конкурентоспроможною економікою, здатною вирішувати найскладніші завдання свого розвитку. Якщо на попередньому етапі реформ здійснювався демонтаж (через механізми лібералізації) державно-адміністративної системи управління, то тепер ставилася нова мета – формування сильної держави, активізація її регулюючої функції і водночас здійснення такої політики, яка не лише зберегла б, а й істотно посилила ринковий вектор розвитку.

Відповідно до головної мети розвитку "Концептуальні засади" визначали стратегічні пріоритети України. Цими пріоритетами є:

1. *Створення передумов для набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі*. Передбачалося, що до кінця 2007 р. Україна може претендувати на набуття асоційованого статусу в ЄС, а до 2011 р. – створити реальні внутрішні передумови для вступу України в ЄС.

2. *Забезпечення сталого економічного зростання*. Для цього необхідно реалізувати стратегію випереджаючого розвитку, яка могла б забезпечити щорічні темпи зростання ВВП України у півтора-два рази вищі, ніж загалом у країнах ЄС.

3. *Утвердження інноваційної моделі розвитку*. Базовим принципом має стати реалізація державної політики, спрямованої на запровадження інноваційної моделі структурної перебудови та зростання економіки.

4. *Соціальна переорієнтація економічної політики*. Головним завданням має стати цілеспрямоване забезпечення надійних передумов реалізації прав та свобод громадян, обмеження загрозливої диференціації доходів населення, подолання бідності, утвердження сучасних європейських стандартів життя.

Згідно з "Концептуальними засадами" соціально-економічні перетворення в Україні мали здійснитися у два етапи:

Перший етап – 2002-2004 роки. Його основна мета – зміцнення конкурентоспроможності вітчизняної економіки, створення сприятливих умов для накопичення інвестиційних ресурсів, істотне розширення внутрішнього попиту й утвердження на цій основі надійної стабілізації та сталого зростання.

Другий етап – 2005-2011 роки. Передбачалася комплексна модернізація підприємств, утвердження принципів і механізмів структурно-іноваційної моделі розвитку та формування базових засад соціально орієнтованого ринкового господарства.

Перший етап, запланований "Концептуальними засадами", вже завершився і йому можна дати оцінку. Певні цілі досягнуто. Зокрема, економіка стабілізувалася, темпи зростання ВВП навіть перевищили планові. Проте в цілому соціально-економічний розвиток України у цей час не виправдав очікувань. Спостерігалася низька активність іноземного інвестування в економіку, диференціація доходів населення поглибилася, зросла корумпованість, монополізація економіки олігархічними структурами.

В "Концептуальних засадах" конкретизувалися напрями реформування й шляхи його здійснення. Зокрема, серед пріоритетних були визначені такі сфери: інституційні перетворення; стратегія макроекономічної політики; стратегія розвитку внутрішнього ринку та реального сектора економіки; інвестиційна та структурно-інноваційна політика; соціальна політика; зовнішньоекономічна стратегія; активна державна регіональна політика; економічна та екологічна безпека.

Аналіз виконання завдань Концепції на першому етапі виявив, що вона потребує коригування з огляду на реалії соціально-економічного розвитку України та її зовнішньополітичного оточення. Тому було прийнято новий документ, який отримав назву *"Стратегія економічного й*

соціального розвитку України (2004-2015 роки). Шляхом європейської інтеграції" [htpp:// old.europexxi.kiev.ua./ukrainian].

У "Стратегії" визначається, що основою стратегічного курсу України є утвердження України як високотехнологічної держави. Кінцевою метою євроінтеграційного курсу України є набуття нашою державою повноправного членства в Європейському Союзі.

Важливим стратегічним напрямком інтернаціоналізації української економіки є залучення іноземного капіталу у формі прямих інвестицій та довгострокових кредитів.

Можливий успіх України в залученні іноземного капіталу багато в чому пов'язаний зі створенням сприятливого інвестиційного клімату (який розуміється як комплекс матеріально-речових та інституційних умов, що дозволяють інвесторам знижувати виробничі витрати до рівня нижче середньосвітового). Основні компоненти цього клімату — низька вартість робочої сили; дешевизна прав землекористування; прийнятний рівень розвитку виробничої та соціально-побутової інфраструктури; система пільгового оподаткування; преференційний міграційне-митний режим; розвинуте зовнішньоекономічне, митне, валютне і т.ін. законодавство. Не можна не відзначити і такий важливий момент як орієнтація на максимальне залучення в країну валютних коштів зарубіжної української діаспори. Якщо у 1996р. обсяг ПІІ в Україну встановив тільки 897 млн. дол., то у 2006р. їх сума досягла 18 млрд. дол., тобто за 10 років збільшилася у 20 разів. Проте й такий обсяг для України є ще недостатнім.

Останнім часом Україна почала використовувати нові форми включення у світовий економічний простір. Це такі форми як: вільні або спеціальні економічні зони; єврорегіони; морські економічні райони міжнародного співробітництва; спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку; міжнародні транспортні коридори.

В основному, на протязі 1999-2000 рр. в Україні було утворено 12 спеціальних економічних зон, які розташовані в різних регіонах країни; на 10 територіях пріоритетного розвитку встановлено спеціальний режим інвестиційної діяльності.

Тепер майже у всіх прикордонних регіонах України діють ті чи інші організаційні форми включення у світовий економічний простір.

Так, на півдні України функціонують спеціальні (вільні) економічні зони «Порто-франко», «Порт Крим», експериментальна економічна зона «Сиваш»; спеціальний режим інвестиційної діяльності в Автономній республіці Крим; єврорегіон «Нижній Дунай»; проходять міжнародні транспортні коридори № 9 (Критський) Гельсінкі Москва - Одеса — Кишинів — Бухарест — Александрополіс; відбувається становлення транспортних коридорів Гданськ — Одеса та «Європа — Кавказ — Азія».

У східному регіоні України утворено спеціальні економічні зони «Донецьк» і «Азов» (у м. Маріуполі). Спеціальний режим інвестицій — у Донецькій та Луганській областях, а також у містах Харкові та Шостці. Крім того, у м. Харкові засновано технологічний парк «Інститут монокристалів».

У північному регіоні України утворено СЕЗ «Славутич», запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку у Чернігівській та Житомирській областях; у місті Києві засновано технологічні парки «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» і «Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона». Тут проходять міжнародні транспортні коридори №3 (Критський) Берлін / Дрезден — Вроцлав — Львів — Київ; а також вищезазначений № 9 (Критський) залізничним транспортом — державний кордон з Білоруссю -- Чернігів — Київ — Жмеринка — Роздільна – Кучурган — державний кордон з Молдовою.

Нарешті, у західному регіоні України діють СЕЗ «Закарпаття», «Яворів», «Інтерпорт Ковель», курортно-рекреаційна СЕЗ «Курорто-поліс Трускавець»; встановлено спеціальний режим інвестиційної діяльності на територіях пріоритетного розвитку у Закарпатській, Львівській га Волинській областях; тут проходять міжнародні транспортні коридори — вищеназваний №3, а також №5 (Критський) - Трієст — Любляча — Братислава — Ужгород — Львів. Тут функціонують «Карпатський єврорегіон», єврорегіони «Буг» та «Верхній Прут».

Крім того, Україна бере участь у роботі таких міждержавних об’єднань, як Співдружність Незалежних Держав – СНД; Організація Чорноморського економічного співробітництва – ОЧЕС; а також ГУАМ (Грузія – Україна – Азербайджан - Молдова).

Успішна реалізація усіх цих інтеграційних процесів має такі позитивні наслідки для економіки України:

- залучення іноземних інвестицій для прискореного соціально-економічного розвитку окремих регіонів;
- заручення передових технологій, «ноу-хау»;
- створення нових робочих місць;
- розвиток взаєвигідного товарообміну;
- створення наукових впроваджувальних центрів;
- вдосконалення системи підготовки кадрів;
- взаємний обмін фахівцями з різних галузей знань;
- вирішення екологічних проблем.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. **НАЗВІТЬ ОСНОВНІ СКЛАДОВІ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ?**
2. **ЧИМ ПОЯСНЮЄТЬСЯ РОЗПОДІЛ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ НА МІЖНАРОДНУ МІКРОЕКОНОМІКУ ТА МІЖНАРОДНУ МАКРОЕКОНОМІКУ?**
3. **ЗА ЯКИХ УМОВ МОЖЛИВЕ ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНЕ ЗДІЙСНЕННЯ ЦІЛІСНОЇ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ?**
4. **ЩО ЯВЛЯЮТЬ СОБОЮ НОВІ ФОРМИ ВКЛЮЧЕННЯ УКРАЇНИ У СВІТОВИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПРОСТІР?**
5. **ЯКІ ЧИННИКИ УСКЛАДНЮЮТЬ ЗАЛУЧЕННЯ УКРАЇНИ ДО СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СПІЛЬНОТИ?**

ЧАСТИНА І

МІЖНАРОДНА МІКРОЕКОНОМІКА: РУХ ТОВАРІВ ТА ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА

РОЗДІЛ 1. МІЖНАРОДНА ТОРГІВЛЯ ТОВАРАМИ ТА ПОСЛУГАМИ

Глава 2. Сутність міжнародної торгівлі та базові поняття

Ключові поняття

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

2.1. Загальна характеристика міжнародної торгівлі

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

Міжнародна торгівля товарами була історично першою і до певного часу головною сферою міжнародних економічних відносин. Лише наприкінці XX ст. провідну роль у системі міжнародної економіки почали відігравати різноманітні форми фінансових операцій. Але значення міжнародної торгівлі і тепер дуже суттєве. Про це свідчить зростання обсягів міжнародної торгівлі. Економісти навіть стверджували про вибуховий характер цього зростання в 90-х роках XX ст., коли обсяги міжнародної торгівлі зростали на 6% щорічно. За останні 30 років міжнародна торгівля досягла вищих темпів зростання в 2000 р. — 12,5%, що становило приблизно 8 трлн. дол. США. За даними експертів ОЕСР, обсяг міжнародної торгівлі у 2006р. зріс на 9,6%, у 2007р. – на 7,7%, у 2008р. – 8,4% [60, с. 4]. Такий прискорений розвиток міжнародної торгівлі пов'язаний насамперед з посиленням процесу лібералізації міжнародних відносин, підвищенням попиту на промислові товари, частка яких у сукупному обсязі світового експорту становить 70%, а також із поглибленням поділу праці, спеціалізації і кооперування виробництва.

Швидкі темпи зростання міжнародної торгівлі сприятливо впливають на економіку країн, що розвиваються, стимулюючи їх експорт. Середньорічне зростання експорту цих країн становили в середньому за

період 2003-2006р.р. близько 12% (табл. 2.1; рис. 2.1) [37, с. 1; http://www.un.org]

Таблиця 2.1

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
Імпорт				
Промислово розвинуті країни	3,6	8,5	6,5	6,3
Країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою	8,9	15,5	12,0	11,0
Експорт				
Промислово розвинуті країни	2,8	8,1	5,9	6,8
Країни, що розвиваються, та країни з перехідною економікою	10,7	13,8	9,9	9,7

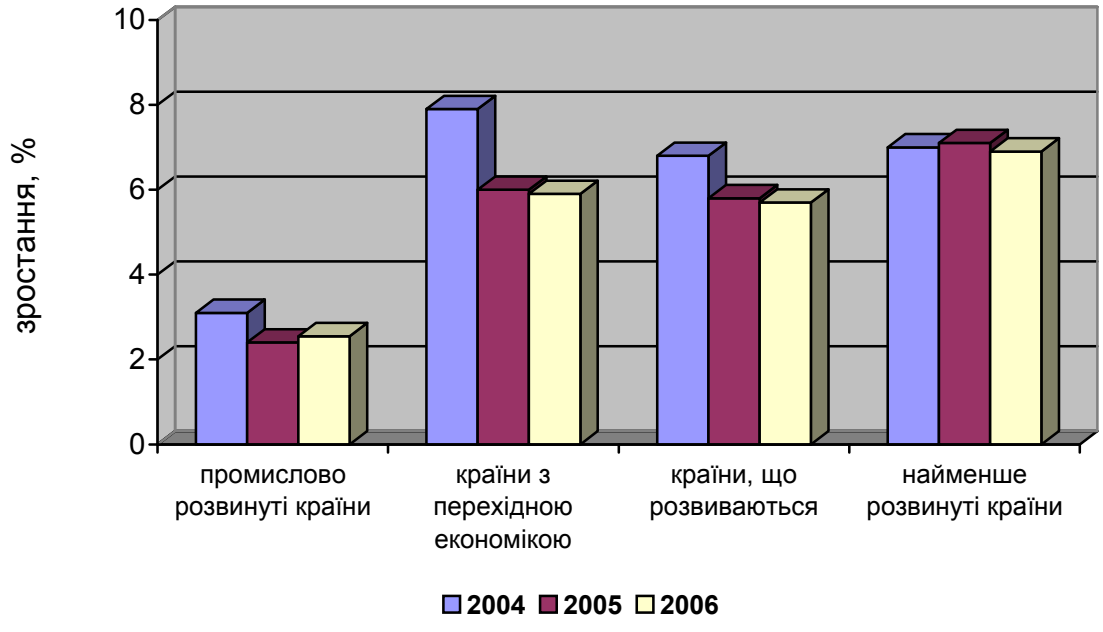


Рис. 2.1. Економічне зростання в країнах, що розвиваються, порівняно з промислово розвинутими країнами

Міжнародна торгівля сьогодні, як і раніше, залишається важливим стимулом зростання міжнародної економіки. Міжнародні торговельні

потоки помітно випереджають зростання світового обсягу виробництва (рис. 2.2)

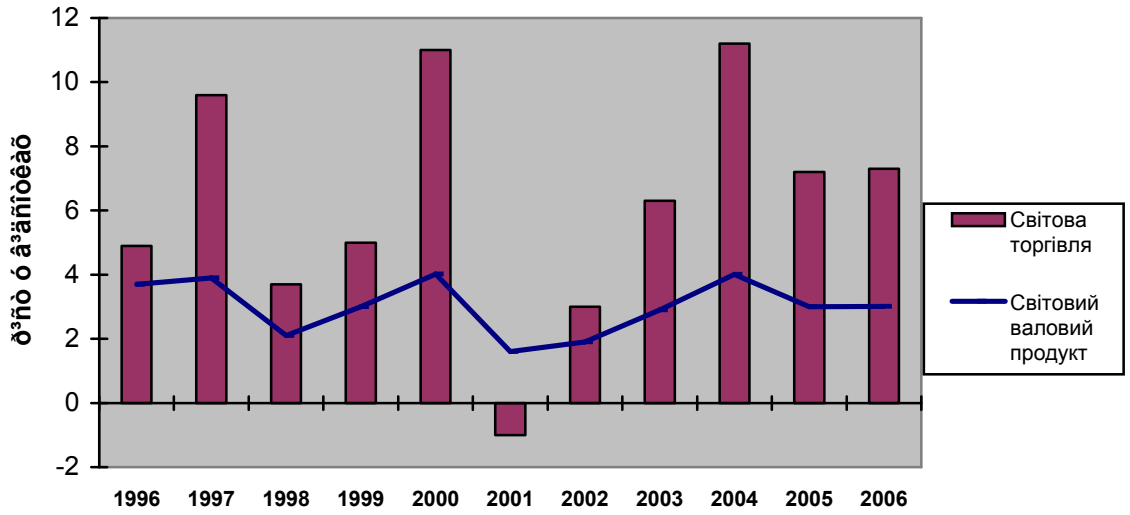


Рис. 2.2. Темпи зростання обсягів світової торгівлі та світового валового продукту

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 у 3 рази.

Провідні експортери та імпортери у світовій торгівлі представлені в таблиці 2.2 [http://www.un.org]

Таблиця 2.2

Основні країни-експортери та країни-імпортери у світовій торгівлі товарами в 2005 р.

Країни-експортери	Обсяг, млрд дол.	Частка, %	Країни-імпортери	Обсяг, млрд дол.	Частка, %
Німеччина	1016,0	9,8	США	1727,0	16,8
США	927,0	9,0	Німеччина	801,0	7,8
Китай	752,2	7,3	Китай	631,8	6,1
Японія	550,5	5,3	Велика Британія	483,7	4,7
Франція	443,4	4,3	Франція	473,3	4,6
Велика Британія	372,7	3,6	Японія	451,1	4,4
Італія	371,9	3,6	Італія	369,2	3,6
Нідерланди	365,1	3,5	Нідерланди	326,6	3,2
Канада	364,8	3,5	Канада	317,7	3,1
Південна Корея	288,2	2,8	Гонконг	291,6	2,8
Гонконг	286,3	2,7	Іспанія	271,8	2,6
Бельгія	269,6	2,6	Бельгія	264,5	2,5

Росія	245,0	2,4	Південна Корея	256,0	2,4
Мексика	213,7	2,1	Мексика	223,7	2,2
Сингапур	204,8	2,0	Швейцарія	135,0	1,3
Світ	**10330**	**100,0**	**Світ**	**10300**	**100,0**

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

Порядок країн не один і той самий для експортуючих і імпортуючих країн. Так, наприклад, четверте місце Японії в списку експортуючих країн і шосте в списку імпортуючих свідчить про пасивний торговельний баланс.

Сукупний експорт цих 15 країн становить 64,6% світового експорту, а сукупний імпорт – 68,2% світового імпорту. На решту країн припадає 35,4 та 31,8% відповідно.

Суттєве значення міжнародної торгівлі підтверджується тим, що нині жодна країна світу не може обійтися без зовнішньої торгівлі. Всі країни так чи інакше залежать від міжнародної торгівлі. Але міра залежності у них різна. Вона визначається як відношення половини вартісного обсягу зовнішньоторговельного обігу (експорт + імпорт) до валового внутрішнього продукту:

$$Д_{зал.} = \frac{\frac{1}{2}(E + I)}{ВВП} \times 100\% \qquad (2.1)$$

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

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

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

До країн з низьким ступенем залежності належать країни, які орієнтуються на власний економічний потенціал, і країни, слабко 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%.

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

До чинників, що зумовлюють необхідність міжнародної торгівлі, належать:

- виникнення світового ринку;

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

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

Беручи участь в міжнародній торгівлі, країни отримують:

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

Споживачі зацікавлені в міжнародній торгівлі, щоб:

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

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

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

- експорт товарів і послуг забезпечує вітчизняним виробникам отримання прибутку і, як правило, збільшення масштабів виробництва з меншими витратами. Крім того, експорт і імпорт

можуть зменшити коливання попиту, пропозиції і цін окремих товарів;

- несподівані зміни в доступі до вітчизняних джерел сировини можуть компенсуватися протилежними змінами в імпорті сировини;
- виробники із значними обсягами зарубіжного продажу менше залежать від внутрішніх економічних умов;
- ставши учасником світового ринку, фірма може відшукувати більше способів підвищення своєї конкурентоспроможності;
- знання і досвід, отримані фірмами в процесі міжнародної торгівлі, сприяють підвищенню ефективності їхньої діяльності при проведенні маркетингових операцій на внутрішньому ринку [41, с. 25-26].

Таким чином, міжнародна торгівля при експорті товарів і послуг може збільшувати обсяги продажу і прибутки, а при імпорті допомагає уникнути обмежень внутрішнього ринку, знижуючи витрати на виробництво або підвищуючи якість продукції.

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

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

Урядове регулювання міжнародної торгівлі. У кожній країні є не лише своя власна валюта, а й свій власний уряд, який активно втручається і піддає жорсткому контролю відносини міжнародної торгівлі і пов’язані з торговельними операціями валютно-фінансові відносини. Це втручання і контроль помітно відрізняються від ступеня та характеру тих, що застосовуються по відношенню до внутрішньої торгівлі. Уряд кожної суверенної країни своєю торговельною та фінансово-бюджетною політикою породжує свою власну систему ліцензування експорту та імпорту, імпортних та експортних квот, мита, ембарго, експортних субсидій, своє власне податкове законодавство тощо. Серйозною перешкодою в

міжнародній торгівлі можуть виявитись урядові постанови щодо валютного регулювання (система валютного контролю за припливом і відпливом іноземної валюти в країну і з країни регулює міжнародний рух товарів, послуг і капіталу), а також постанови, що стосуються стандартів якості, безпеки, охорони здоров`я, гігієни, патентів, торговельних марок, упаковки товарів та обсягу інформації, яка наводиться на упаковках.

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

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

Якщо внутрішня економічна політика держави шкодить її зовнішній стабільності, то негативні наслідки цього відчувають 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 отримає 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 з 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 50000 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 50000грн., 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. х 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 часом, котрий потрібен для перевезення товару за кордон і отримання платежу. Розрив у часі між заявкою іноземному постачальникові і отриманням товару пов'язаний, як правило, з тривалістю періоду перевезення і необхідністю підготовки відповідної документації для перевезення.

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

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

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

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

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

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

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

Відповідно до визначень статистичної комісії ООН **під експортом розуміють:**

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

товарних біржах. До реекспорту відносять також вивезення (експорт) товарів з території вільних зон і з приписних складів[1].

Під імпортом розуміють:

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

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

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

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

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

Основні функціональні взаємозв'язки між внутрішнім попитом та пропозицією і попитом та пропозицією на товари на світовому ринку, кількісні обсяги експорту й імпорту, рівень ціни, за якою здійснюється торгівля, можна проілюструвати за допомогою так званої найпростішої моделі міжнародної торгівлі або моделі часткової рівноваги, в якій використовуються криві попиту та пропозиції (рис. 2.3).

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

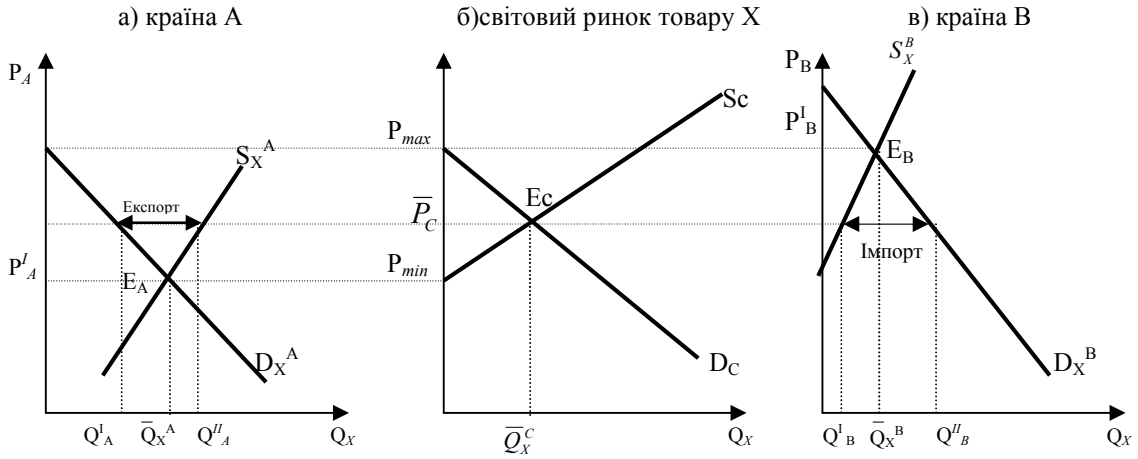


Рис. 2.3. Баланс попиту та пропозиції на світових ринках

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

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

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

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

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

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

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

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

Обсяги експорту та імпорту дорівнюють один одному і збігаються на відрізку $\overline{P_C}$ E_c. Світова ціна товару X становитиме $\overline{P}_C = \frac{P'_A + P'_B}{2}$.

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

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

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

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

- на світовому ринку зіштовхуються попит і пропозиція на товари, котрі імпортуються одними країнами і експортуються іншими;
- обсяг експорту визначається надлишком на національному ринку даного товару, а обсяг імпорту залежить від обсягу дефіциту;
- порівняння рівноважних внутрішніх цін на світовому ринку дозволяє встановити наявність надлишку пропозиції даного товару з одних країн і надлишок попиту на нього в інших країнах;
- мінімальні та максимальні рівноважні ціни внутрішнього ринку різних країн на один і той самий товар задають нижню і верхню межі світової ціни, за якою цей товар реалізуватиметься на світовому ринку;
- міжнародні потоки товарів складаються під впливом прагнення держав експортувати порівняно дешеві товари, в умовах автаркії (відособленості країни), і імпортувати порівнено дорогі;
- між обсягами експорту й імпорту певного товару, з одного боку, і рівнем світової ціни на нього, з іншого боку, існує взаємозв'язок і взаємозалежність. Зміна світової ціни призводить до зміни кількості експортованих та імпортованих товарів на світовому ринку, а зміна кількості експортованих та імпортованих товарів — до зміни світової ціни;
- на конкурентному ринку виникають доцентрові тенденції, які гасять відхилення фактичної ціни світового ринку на даний товар від його рівноважного значення [23, с. 32; 52, с. 99-108; 71, с. 74-75].

2.2. Структура міжнародної торгівлі

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

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

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

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

Географічна структура міжнародної торгівлі сформувалася під впливом світогосподарського поділу праці, тобто поглибленого міжнародного поділу праці й розвитку науково-технічної революції (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Географічна структура світової торгівлі товарами за окремимирегіонами в 2005 р.

Експорт		Регіон	**Імпорт**	
Обсяг			**Обсяг**	
млрд дол.	**%**		**млрд дол.**	**%**
10330	100,0	Світ	10300	100,0
1505	14,6	Північна Америка	2275,4	22,1
349	3,4	Латинська Америка	381	3,7
2484	24,0	Західна Європа	2527	24,5
2290	22,2	Європейський Союз	2335	22,7
345	3,3	СНД	268	2,6
129	1,2	Центр. та Східна Європа	159	1,5
245	2,4	Російська Федерація	125	1,2
172,2	1,7	Африка	134	1,3
460,2	4,5	Середній Схід	317,1	3,1
1671	16,2	Азія	1544	15,0
550,5	5,3	Японія	451,1	4,4
752,2	7,3	Китай	631,8	6,1
1996,6	19,3	Малайзія, Гонконг, Північна та Південна Корея	3485,3	33,8

Джерело: [http://www.un.org]

Перше місце за обсягом експорту на світовому ринку посідає Західна Європа (24%), друге місце належить азіатським НІК – Північній та Південній Кореї, Гонконгу, Малайзії (19,3%), третє місце займають інші країни азіатського регіону (16,2%). За обсягом імпорту регіони розподілилися таким чином: І місце – НІК (33,8%), ІІ місце – Західна Європа (24,5%) і ІІІ місце – Північна Америка (22,1%).

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

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

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

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

У торгівлі товарами характерною тенденцією є зростання частки торгівлі продукцією обробної промисловості (близько ¾ вартісного обсягу світового експорту) і скорочення частки сировини й продовольства (близько ¼). У продукції обробної промисловості провідне місце належить устаткуванню і транспортним засобам (близько 50% експорту товарів цієї групи), а також хімічним товарам, чорним та кольоровим металам, текстилю. Серед сировини та продовольчих товарів найбільшу роль відіграють продовольство й напої, мінеральне паливо та інша сировина (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

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

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

Джерело: [http//www.wto.org]

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

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

Товарна структура в розрізі регіонів характеризується даними табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Структура світового товарообігу

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

2.3. Основні види ринків та товарів

Ринки можуть класифікуватися за різними ознаками. Загально визнана класифікація, яка наведена в таблиці 2.6 [9, с. 23-25]. В основу класифікації ринків покладені наступні ознаки.

Таблиця 2.6

Класифікація ринків

Ознака **класифікації**	**Види ринків**
1	2
1. Галузева належність товару як об'єкта обміну.	Товарні ринки. Вони охоплюють ринок якого-небудь конкретного товару чи групи товарів, пов'язаних між собою певними ознаками виробничого характеру чи таких, що слугують задоволенню однієї й тієї самої потреби (наприклад, ринок взуття, ринок чорних металів, ринок автомобілів, ринки сировинних товарів).
2. Об'єкт обміну і межі його охоплення	Товарні ринки країн та регіональні товарні ринки. В основі підрозділу лежить належність до країн чи регіональна галузева належність об'єктів обміну. Ці ринки охоплюють ринок конкретного товару, групи товарів чи товарів певної галузі однієї країни чи регіону (наприклад, ринок взуття Туреччини, ринок побутової електротехніки України, ринок автомобілів ЄС).
3. Сфера міжнародного товарного обміну і галузева належність об'єктів обміну	Світові товарні ринки - це сукупність національних ринків. В основі економічних відносин між їхніми учасниками лежить міжнародний поділ праці (наприклад, світовий ринок зерна, світовий ринок гумовотехнічної продукції). Об'єктами світового товарного ринку є конкретні товари чи групи товарів. Основні риси світового ринку полягають у тому, що він: ▪ є категорією товарного виробництва, що вийшло в пошуках збуту своєї продукції за національні кордони;

Продовження табл. 2.6

	▪ проявляється в міждержавному переміщенні товарів, які знаходяться під впливом не лише внутрішнього, а й зовнішнього попиту і пропозиції; ▪ оптимізує використання чинників виробництва, підказуючи виробникові, в яких галузях і регіонах вони можуть бути застосовані най ефективніше ▪ виконує санаційну роль, прибираючи з міжнародного обміну товари і часто навіть їх виробників, котрі не спроможні забезпечити міжнародного стандарту якості за конкурентними цінами. Відмітні особливості світового ринку полягають у тому, що: ▪ на світовий ринок впливають міждержавні кордони і зовнішньоекономічна політика окремих країн; ▪ на світовому ринку діє система світових цін; ▪ світовий ринок товарів доповнюється ринком послуг; ▪ структура і напрям торгівлі окремих країн на світовому ринку визначаються зміною конкурентоспроможності їхніх товарів і послуг; ▪ світовій торгівлі притаманна нерівномірність зростання як торгівлі окремих країн, так і всього світового товарообігу; ▪ розвиток міждержавних форм регулювання світового ринку: міжнародні торгівельні організації (зокрема СОТ) І регіональні інтеграційні економічні) організації (Бенілюкс, ЄС, ЄАВТ, Латиноамериканська асоціація інтеграції. Асоціація країн Південно-Східної Азії та ін.)
4. Відношення до національних кордонів сфери обміну	Внутрішній (місцевий) і зовнішній (іноземний) ринок. Внутрішній ринок - це форма господарського спілкування, при якій усе, що призначено для продажу, збувається самим виробником усередині країни. Зовнішній ринок охоплює всю сферу товарного обігу, що виходить за національні кордони конкретної країни. Міжнародний ринок, ринки країн, світові товарні ринки є зовнішніми (іноземними) тільки для однієї конкретної країни. Економічні відносини між учасниками товарного обміну припускають, що учасники мають різну національну приналежність і об'єкт обміну перетинає національні митні кордони відповідних країн
5. Характер об’єкта товарного обміну	Ринок товарів, ринок послуг, ринки технологій, ринки капіталів, робочої сили, цінних паперів
6. Характер і рівень попиту та пропозиції на ринку	Ринок продавця, на якому попит перевищує пропозицію. Ринок покупця, на якому пропозиція перевищує попит. Для ринку продавця характерна обмеженість товарного асортименту і кількісної пропозиції товару, а також наявність дефіциту, що спонукає покупця здобувати те, що пропонує продавець, не пред'являючи особливих вимог до якості і техніко-економічних характеристик товару. Ринок покупця характеризується наявністю різноманітного асортименту товарів, що випускаються різними виробниками. Це породжує конкуренцію між продавцями виробів, які задовольняють ті ж самі чи аналогічні потреби покупців

Продовження табл. 2.6

7. Характер взаємин між продавцем і покупцем	Ринки вільні, замкнуті, регульовані. На вільних ринках немає обмежень для укладання комерційних угод між контрагентами. У торгівлі різними товарами частка вільних ринків різна (наприклад, на світовому нафтовому ринку - 70%, на ринку цукру - 30%).Під замкнутими (закритими) ринками зазвичай мають на увазі внутрішньокорпоративні постачання ТНК, що становлять в цілому близько 40% міжнародного товарообігу. До регульованого відносяться ринки, що підпадають під дію міжнародних товарних угод, спрямованих на їх стабілізацію

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

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

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

Товар (послуга) стає таким за таких умов:

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

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

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

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

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

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

Головні відмінності між «ринковими» і «неринковими» товарами показані в табл. 2.7.

Таблиця 2.7

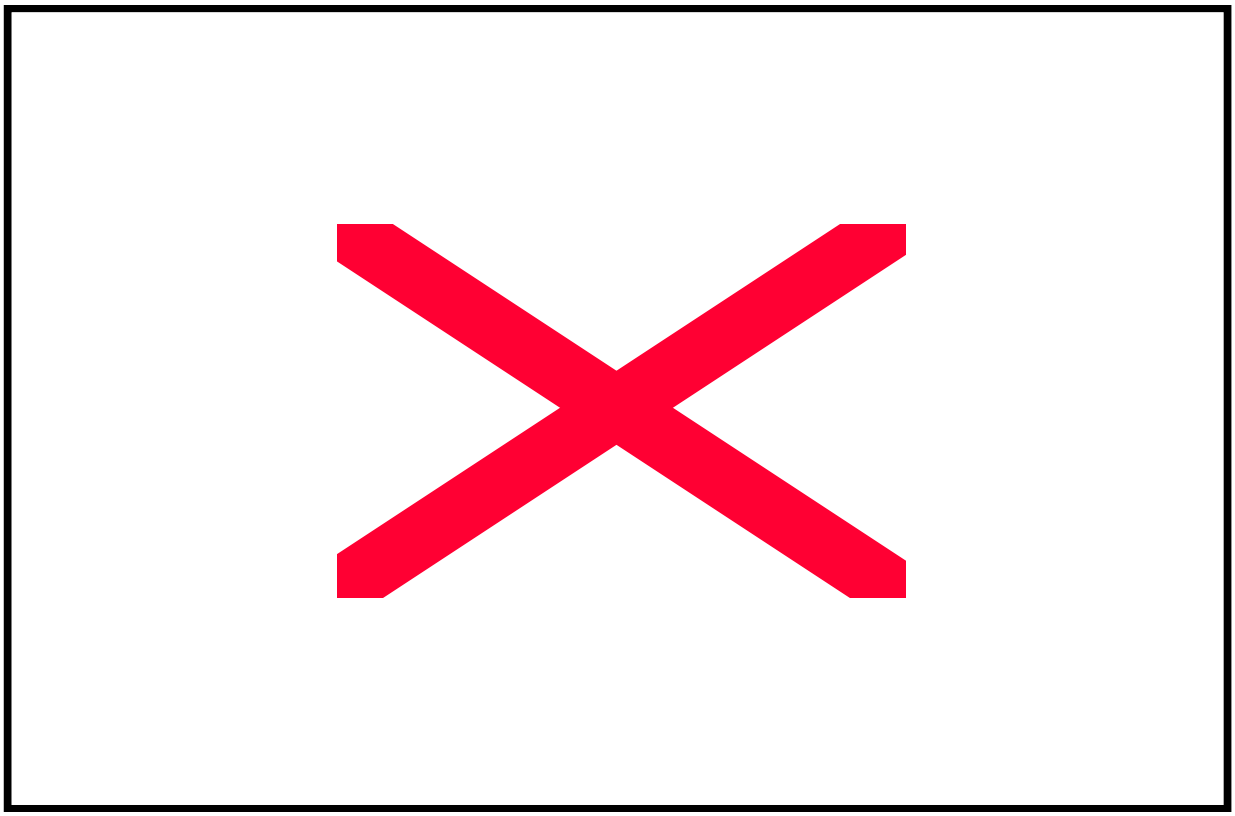
Відмінності між РТ та НТ за основними ознаками

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

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

Розподіл товарів на «ринкові» і «неринкові» багато в чому залежить від транспортних витрат на їх переміщення за рубіж і від торгівельних бар’єрів, що існують на цьому шляху. Скорочення транспортних витрат зв’язку з розвитком технології призводить до збільшення кількості «ринкових» товарів, а зростання державного протекціонізму відповідно призводить до їх скорочення.

«Ринкові» товари поділяються на експортовані й імпортовані (рис. 2.4).



Призначення. За цією ознакою товари поділяються на:

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

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

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

- товари повсякденного попиту, що придбаваються систематично, орієнтуючись на певні якісні характеристики;
- товари вибіркового попиту, що придбаваються після порівняння з аналогічними товарами відносно ступеня задоволення потреб, рівня якості, ціни і т.п.;
- престижні товари, що мають унікальні властивості, які визначаються модою, підвищеною комфортабельністю;

- предмети розкоші, що задовольняють індивідуальні потреби людей з великими коштами, які значно перевищують їхні повсякденні потреби.

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

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

Запитання для самоконтролю

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

Глава 3. Класичні теорії міжнародної торгівлі

Ключові поняття

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

3.1. Теорія меркантилізму

Предтечею класичних теорій є теорія меркантилізму.

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

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

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

Таким чином, в основі меркантилістської політики провідних країн було прагнення максимального нагромадження грошового капіталу і

мінімального імпорту, тобто держава повинна продавати на зовнішньому ринку якнайбільше будь-яких товарів, а купувати якнайменше. При цьому в країні повинно накопичуватися золото.

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

Значення меркантилізму:

1. Концепція меркантилізму була першою спробою створити теорію міжнародної торгівлі, що прямо погоджувала торгівельні відносини з внутрішньоекономічним розвитком країни, її економічним зростанням.
2. Меркантилісти розробили одну з можливих моделей розвитку міжнародної торгівлі на підставі товарного характеру виробництва. Вони заклали основи категоріального апарату, який використовується в сучасних теоріях міжнародної торгівлі, передусім у неомеркантилізмі.
3. Вперше описано те, що в сучасній економіці називається платіжним балансом [23, с. 81].

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

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

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

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

3.2. Теорія абсолютних переваг

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

Її автором став А. Сміт. В праці «Дослідження про природу та причини багатства народів» (1776р.) він піддав критиці меркантилізм. А.Сміт дотримувався поглядів, згідно з якими багатство нації залежить не стільки від накопиченого ними запасу шляхетних металів (золота), скільки

від можливостей економіки продукувати кінцеві товари і послуги. Тому найважливішим завданням уряду є не нагромадження золота і срібла, а здійснення заходів щодо розвитку виробництва на основі кооперації і поділу праці.

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

Для держави може бути вигідним не тільки продаж, а й купівля товарів на зовнішньому ринку, і А. Сміт зробив спробу визначити, які саме товари вигідно експортувати, а які імпортувати, та звідки виникає виграш від торгівлі.

Теорія міжнародної торгівлі А. Сміта заснована на таких передумовах:

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

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

Модель теорії абсолютних переваг можна продемонструвати на такому прикладі показаному в (табл. 3.1)

Таблиця 3.1

Принцип абсолютної переваги

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

Дані табл. 3.1 показують, що на виробництво товару І у країні А потрібно 6 год, а в країні В – 24 год, тобто в країні А на виробництво одиниці товару І витрачається менше часу, ніж у країні В. Це свідчить про абсолютну перевагу країни А у виробництві товару І. У виробництві товару ІІ абсолютну перевагу матиме країна В. Якщо країна А скоротить виробництво товару ІІ і збільшить виробництво товару І, а країна В, навпаки, скоротить виробництво товару І і підвищить випуск товару ІІ, то буде мати місце міжнародний поділ праці (міжнародна спеціалізація) і міжнародна торгівля на основі принципу абсолютної переваги (табл. 3.2).

Таблиця 3.2

Вигоди від міжнародної торгівлі на основі принципу абсолютної переваги

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

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

Головний висновок теорії абсолютних переваг полягає в тому, що від міжнародної торгівлі виграє кожна нація і це має вирішальне значення для формування зовнішнього сектора економіки. Міжнародна торгівля є грою не з нульовим, а з позитивним результатом, тобто поділ праці вигідний не тільки на національному, а й на міжнародному рівні. Однак сьогодні за допомогою принципу абсолютної переваги можна пояснити лише невелику

частку міжнародної торгівлі (наприклад, деяку частку торгівлі між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються). Переважну частину міжнародної торгівлі, особливо між розвинутими країнами, ця теорія не пояснює, оскільки не розглядає ситуацію, коли країни торгують між собою, одна з яких не має абсолютної переваги ні по жодному товару. Це зробив Д. Рікардо.

3.3. Теорія порівняльних переваг

Правило міжнародної спеціалізації залежно від абсолютних переваг виключало з міжнародної торгівлі країни, які таких не мали. Д. Рікардо в праці «Початок політичної економії й оподаткування» (1817 р.) розвинув теорію абсолютних переваг і довів, що в окремо взятій країні завжди знайдеться товар, виготовлення якого більш ефективне, ніж виробництво інших за існуючого середньосвітового рівня витрат.

Теорія міжнародної торгівлі Д. Рікардо грунтується 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) [46, с. 53].

Відповідно до теорії порівняльних переваг, наявність абсолютної переваги в національному виробництві того чи іншого товару не є необхідною умовою для розвитку міжнародної торгівлі. Міжнародна торгівля вигідна для будь-якої країни і для тієї, яка ні в чому не має переваг і за тієї, яка має переваги за всіма товарами. У кожній країні (без урахування абсолютних переваг) завжди знайдеться товар, виробництво якого ефективніше (щодо співвідношення витрат), ніж виробництво решти товарів, тобто міжнародний обмін можливий та бажаний, якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виготовити з порівняно нижчими витратами.

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

Відносні (альтернативні) витрати – це робочий час, необхідний для виробництва одиниці одного товару, виражений через робочий час,

необхідний для виробництва одиниці іншого товару. Так, у випадку, коли відносні витрати (а) на виробництво одних і тих двох товарів (I і II) у країні А нижчі, ніж у країні В, то має місце відносна перевага: $\frac{a_I^A}{a_{II}^A} < \frac{a_I^B}{a_{II}^B}$ $\left(або \frac{a_I^A}{a_I^B} < \frac{a_{II}^A}{a_{II}^B} \right)$.

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

Розглянемо приклад принципу порівняльної переваги.

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

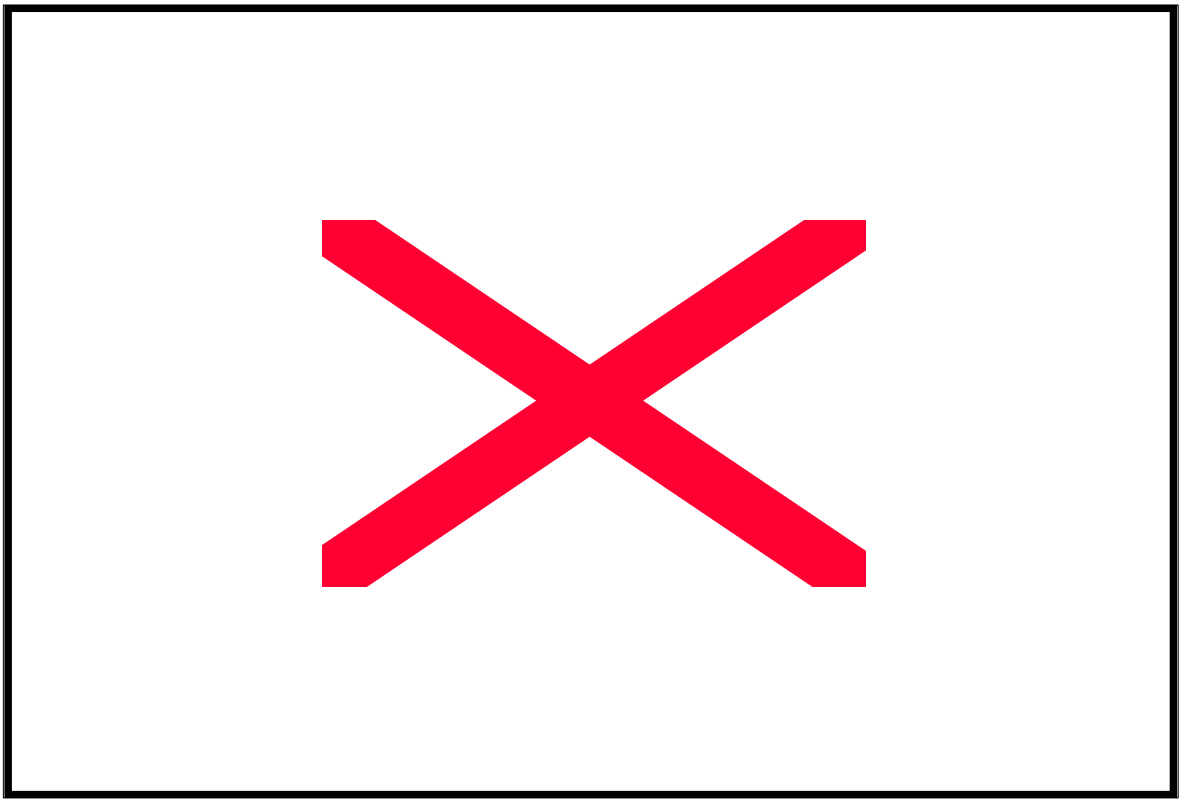
Припустимо, що кожна країна може вибирати, куди направляти свої трудові ресурси: на виробництво пива, зерна або якихось поєднань цих товарів. Час, необхідний для їх виробництва, і час, який є в наявності, показано в табл. 3.3.

Таблиця 3.3

Принцип порівняльної переваги

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

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



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

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

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

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

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

Таким чином, для того щоб обидві країни отримали виграш від торгівлі, вони повинні імпортувати товар відносно менш дорогий, ніж коли б він був вироблений всередині країни, та експортувати товар за відносно вищою ціною, ніж його можна було б продати всередині країн в умовах автаркії (табл. 3.4).

Таблиця 3.4

Відносна перевага та вигоди від торгівлі

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

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

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

У моделі Д. Рікардо внутрішні ціни визначаються лише вартістю, тобто умовами пропозиції. Але світові ціни можуть також установлюватися

умовами світового попиту, що довів англійський економіст Дж. Стюарт Міль.

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

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

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

Отже, світова ціна встановлюється на основі співвідношення попиту та пропозиції, і її рівень повинен бути таким, щоб дохід від сукупного експорту країни дав їй можливість оплатити імпорт. Однак, аналізуючи порівняльні переваги, досліджується не ринок окремого товару, а відношення між ринками двох товарів, які виробляються одночасно в двох країнах. Тому слід розглядати не абсолютні обсяги попиту та пропозиції товарів I і II, а їх відносні обсяги попиту та пропозиції (рис. 3.2).

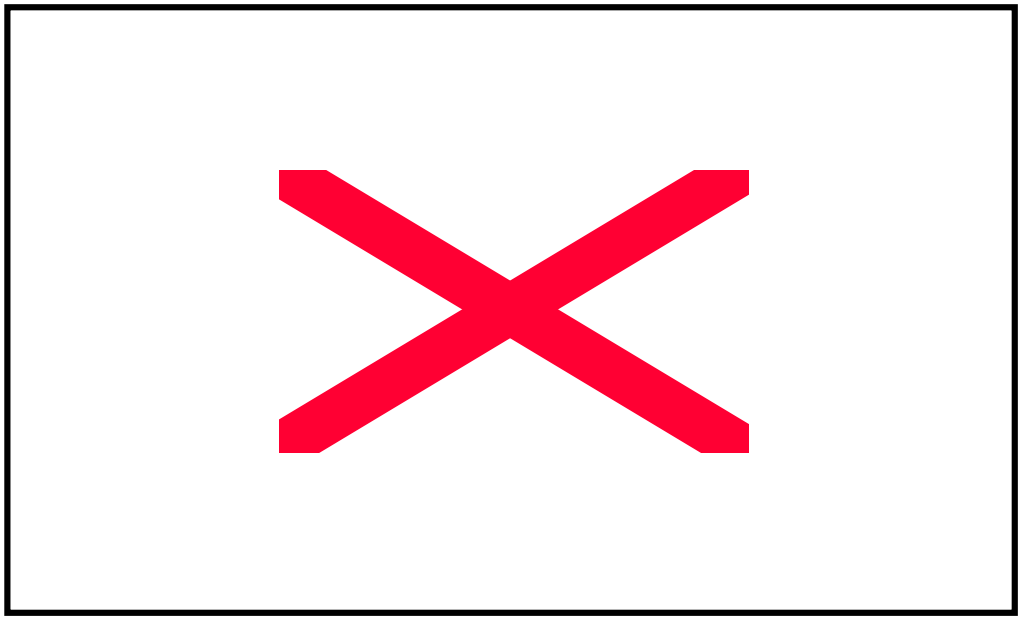


Рис. 3.2. Формування відносної світової ціни та відносні світовий попит і світова пропозиція

На рис. 3.2 розглядаються відносні світовий попит і світова пропозиція товару I. При цьому припускається, що країна А має відносні

переваги у виробництві товару I ($\frac{a_I^A}{a_{II}^A} \langle \frac{a_I^B}{a_{II}^B}$). Відносна світова ціна товару I, яка виражається за допомогою визначеної кількості товару II, становить P_I/P_{II}. Крива відносного попиту позначена як RD, а крива відносної пропозиції – RS. Відносна світова ціна визначається точкою перетину кривих RD і RS, тому що для досягнення загальносвітової рівноваги необхідно, щоб відносний попит дорівнював відносної пропозиції.

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

На горизонтальних відрізках відносна світова ціна дорівнює відносним цінам у країнах A і B (тобто в країні A: $\frac{P_I}{P_{II}} = \frac{a_I^A}{a_{II}^A}$, а в країні B: $\frac{P_I}{P_{II}} = \frac{a_I^B}{a_{II}^B}$). При таких значеннях відносної світової ціни кожна країна вироблятиме обидва товари в будь-яких співвідношеннях, оскільки і за товар I і за товар II робітники країни A і B отримують однакову ціну. Країнам стає однаково, який з двох товарів виробляти і тому повної спеціалізації на виробництві товару I або товару II в країнах не буде.

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

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

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

Однак є й інші варіанти. Якщо, наприклад, вихідна крива відносного попиту RD займає положення RD', то точка перетину RS і RD` (K`) буде знаходитися на нижньому горизонтальному відрізку RS . В точці K` відносна світова ціна товару I дорівнює його альтернативним витратам ($\frac{a_I^A}{a_{II}^A}$) в країні A. Це означає, що економіка країни A не потребує спеціалізації ні на товарі I ні на товарі II.

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

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

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

Виграш 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. Виграш від торгівлі одержується як з боку економії витрат праці, так і з боку зростання споживання.

Значення теорії порівняльних переваг полягає в такому:

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

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

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

У класичних теоріях торгівля між країнами пояснюється різними в них абсолютними та відносними витратами праці на виробництво товарів, тобто порівняльна перевага виникає лише в умовах міжнародної відмінності продуктивності праці. Однак у цих теоріях не пояснено причин походження порівняльних переваг, які має та чи інша країна-торговельний партнер.

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

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

Теорія заснована на таких передумовах:

- існує дві країни (А і В), два товари (I і II) та два фактори виробництва (праця L та капітал К). Кожна країна по-різному забезпечена факторами;
- товар I є трудомісткий, а товар II – капіталомісткий у кожній країні;
- в країнах однакові уподобання (смаки) споживачів;
- економіка країн характеризується досконалою конкуренцією;
- транспортні витрати відсутні;
- виробництво обох товарів у кожній країні характеризується постійною віддачею від масштабу (збільшення кількості праці та капіталу, які використовуються у виробництві будь-якого товару, збільшує випуск товару в тій ж самій пропорції);
- технології в обох країнах однакові;
- кожна з країн по різному наділена чинниками виробництва;
- міжнародний рух чинників виробництва відсутній;
- повної спеціалізації країн на виробництві якого-небудь товару бути не може [5, с. 72; 23, с. 100; 52 с. 68; 27, с. 90-116; 71, с. 97-137].

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

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

Згідно з теорією Хекшера-Оліна, один товар (товар I) трудомісткий, а другий (товар II) – капіталомісткий. Сказане означає, що в обох країнах для виробництва товару I необхідно більше праці, ніж для товару II, тобто відношення праці та капіталу (L/К) вище у виробництві товару I, ніж у виробництві товару II при тих самих відносних цінах на фактори

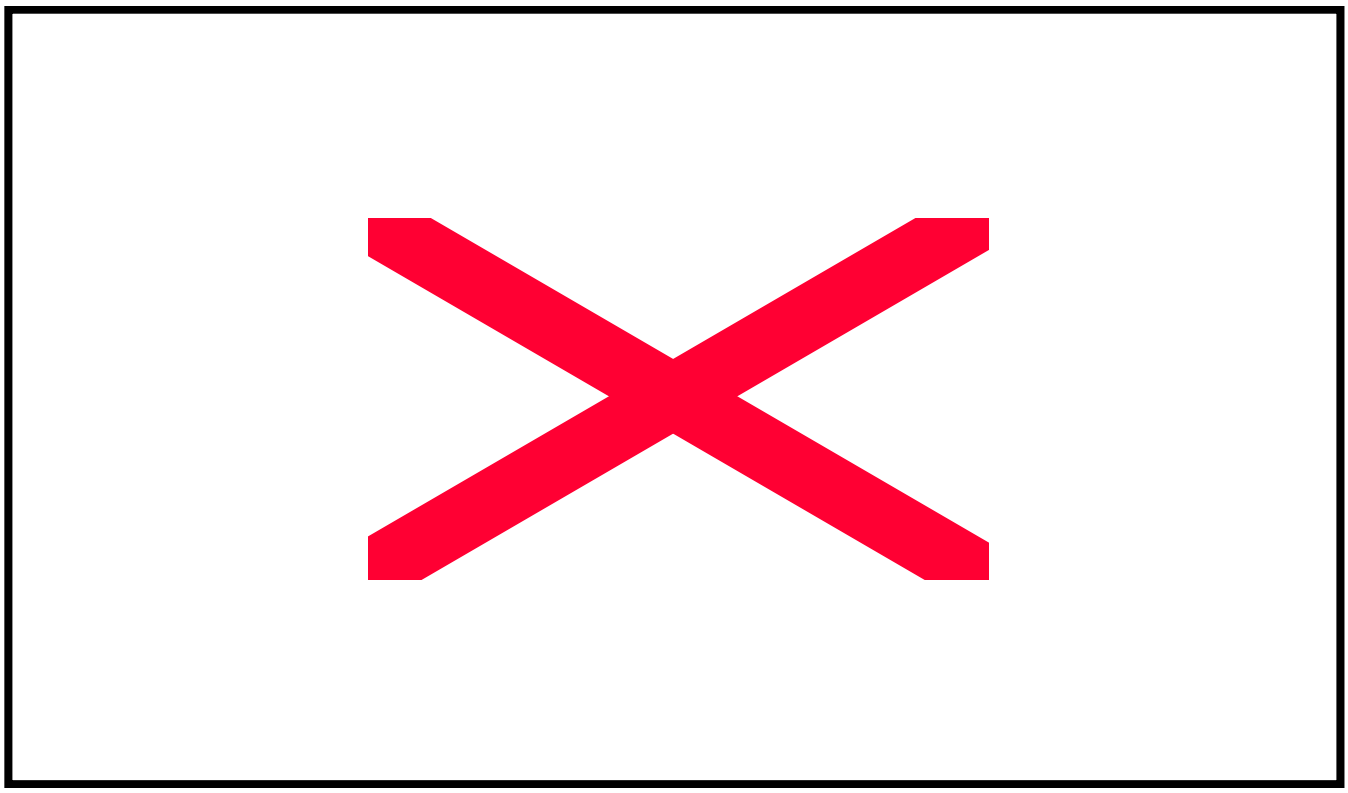
виробництва. Це рівнозначно твердженню, що співвідношення К/L нижче для товару I, ніж для товару II. Наведені порівняння мають такий вигляд:

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

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

Розглянемо числовий приклад. У світі існує два товари (I та II), з яких товар I трудомісткий, а товар II капіталомісткий ($K_{II}/L_{II} > K_I/L_I$), [71, с. 95-101]. Якщо для виробництва однієї одиниці товару II необхідні дві одиниці капіталу (2К) та дві одиниці праці (2L), то $K_{II}/L_{II}=2/2=1$. Якщо для виробництва однієї одиниці товару I необхідно 1К та 4L, то $K_I/L_I=¼$. Щоб визначити, який з товарів капіталомісткий, а який трудомісткий важливим є тільки відношення К/L, а не абсолютні значення капіталу та праці. Так, якщо для виробництва одиниці товару I буде необхідно вже 3К та 12L (замість 1К та 4L), а для виробництва одиниці товару II так само необхідно 2К та 2L, то все рівно товар II залишається капіталомістким, оскільки $K_{II}/L_{II}=2/2=1$, а $K_I/L_I=3/12=¼$. ($K_{II}/L_{II} > K_I/L_I$).

Проілюструємо графічно капіталомісткість та трудомісткість виробництва товарів (рис.3.3).



На рис. 3.3 виробництво ілюструється променями, які проведені від початку координат. Їх нахил показує співвідношення між капіталом та працею. Розглянемо ситуацію в країні А. Країна А може виробляти одну одиницю товару II (1_{II}), використовуючи 2К і 2L. Маючи 4К і 4L країна А

може виробляти 2 одиниці товару II (2_{II}). Це виходить з припущення про постійний ефект масштабу. Тобто в нашому прикладі країна А збільшила в 2 рази кількість К та L у виробництві товару II, значить і обсяг виробництва товару II_I зросте в два рази. З другого боку, для виробництва однієї одиниці товару I (1_I) необхідно 1К та 4L, а для виробництва двох одиниць товару I (2_I), 2К та 8L. Тому в країні А $K_I / L_I = ¼$ і нахил променя товару I дорівнює ¼. Нахил променя товару II (K_{II} / L_{II}) більший ніж для товару I, тому в країні А товар II капіталомісткий а товар I – трудомісткий.

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

Отже, товар II більш капіталомісткий по відношенню до товару I в обох країнах. Однак у країні В вище співвідношення К/L як у виробництві товару II (в країні В $K_{II} / L_{II} = 4$, а в країні А $K_{II} / L_{II} = 1$), так і у виробництві товару I (в країні В $K_I / L_I = 1$, а в країні А $K_I / L_I = ¼$).

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

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

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

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

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

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

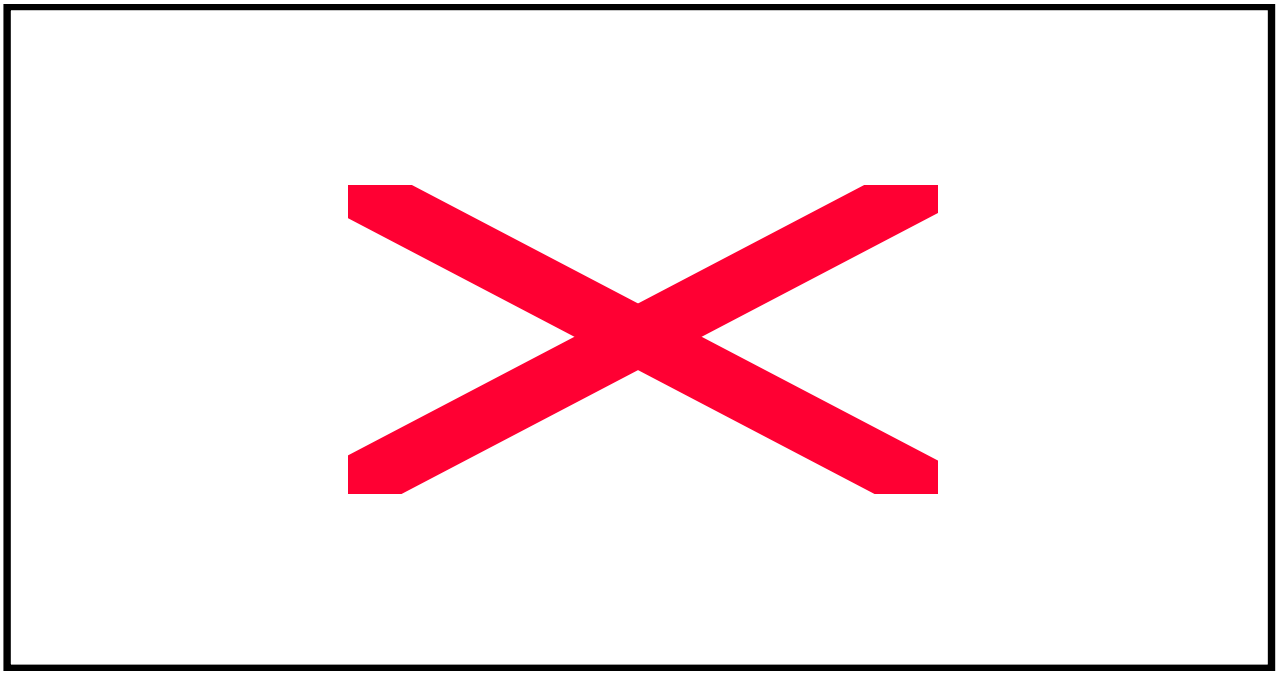
він порівняно дешевший від праці. Таким чином, для країни В повинна виконуватися умова:

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

Отже в даному випадку маємо справу не з абсолютним рівнем r, який визначає наявність або відсутність надлишку капіталу в країні, а лише з відношенням $^r/_w$. Так, у країні В r може бути більшою, ніж у країні А, але країна В буде капіталонасиченою, якщо $r_{B/}w_B < r_{A/}w_{A.}$

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

У зв'язку з тим, що країна В має надлишок капіталу, а товар ІІ є капіталомістким, то країна В може відносно більше виробляти товару ІІ, ніж країна А. В той же час країна А має надлишок праці, а товар І є трудомістким, тому вона може виробляти відносно більше товару І порівняно з країною В. Тому графік межі виробничих можливостей для країни А та В має різний вигляд (рис. 3.4).



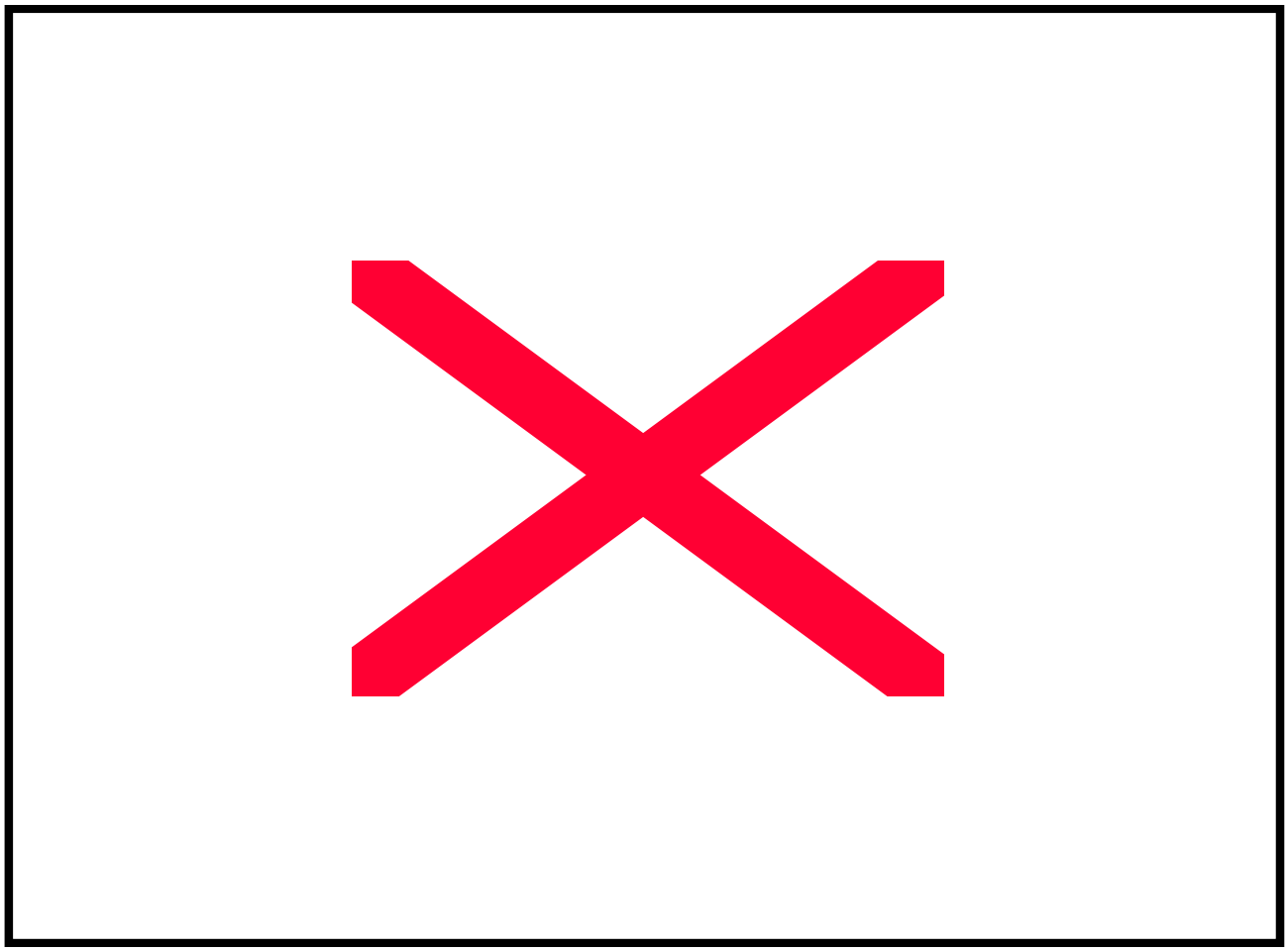
Наведений графік свідчить, що оскільки країна А трудонасичена, а товар І – трудомісткий, то межа виробничих можливостей країни А знаходиться ближче до осі абсцис, яка вимірює кількість товару І. Межа виробничих можливостей країни В розташована ближче до осі ординат, тому що країна В має надлишок капіталу,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

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

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

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

Модель Хекшера-Оліна є моделлю загальної рівноваги (рис. 3.5).



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

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

Подальшого розвитку теорема Хекшера-Оліна набула в теоремі вирівнювання цін на чинники виробництва (теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона). Вона відповідає на запитання: якщо змінюється відносна ціна трудомісткого товару, то як зміниться відносна ціна самої праці у

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

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

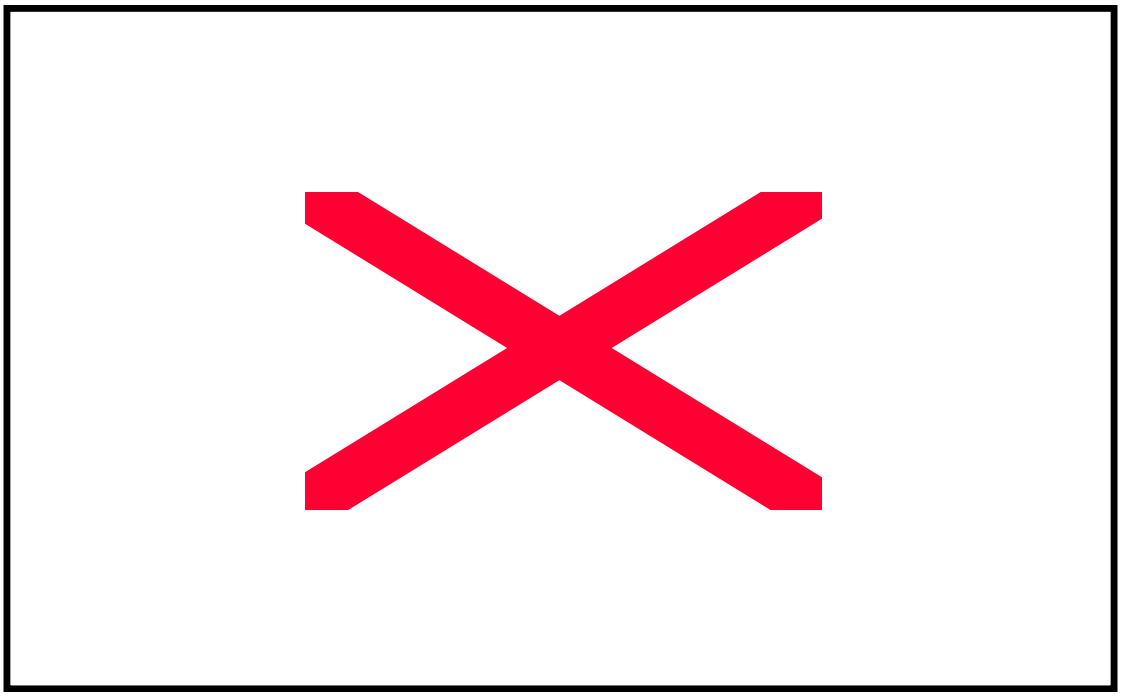
Міжнародна торгівля стає заміною міжнародному переміщенню факторів виробництва, тобто вона призводить до того, що ставки заробітноїплати за працю (w) однакової освіти, кваліфікації, продуктивності, а також відсоткова ставка за капітал (r), який характеризується однаковою продуктивністю та ризиком, стають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

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

Так само зменшується скорочення різниці між r у країнах А та В: завдяки міжнародній торгівлі в країні А з високою ціною капіталу r знижується, а в країні В з дешевим капіталом r підвищується.

Теоретично можлива ситуація, коли між країнами не буде різниці у відносних цінах на фактори виробництва, що призведе до припинення міжнародної торгівлі.

Графічно вирівнювання відносних цін на фактори виробництва в процесі торгівлі показано на рис. 3.6.



Відносну ціну праці (w/r), як фактора виробництва, відкладаємо на осі абсцис, а відносну ціну товару I (P_I/P_{II}) – на осі ординат. Оскільки кожне відношення w/r пов'язано з конкретним відношенням P_I/P_{II}, то взаємозв'язок між ними (між w/r та P_I/P_{II}) у країнах, що діють, згідно з припущеннями, в умовах досконалої конкуренції та використовують подібну технологію, буде однотипним.

До початку торговельних відносин ринкова рівновага в країні А досягається в точці А при $w/r=(w/r)_A$ та $P_I/P_{II}=P_A$, а в країні В – у точці В (при $w/r=(w/r)_B$ та $P_I/P_{II}=P_B$). Оскільки в умовах відсутності торгівлі відношення w/r нижче для країни А та вище для країни В: $P_A<P_B$, то це означає, що країна А має відносну перевагу у виробництві трудомісткого товару I.

З початком торгівлі країна А спеціалізується на виробництві трудомісткого товару I та одночасно скорочує виробництво товару II. Внаслідок цього попит на працю в країні А зростає порівняно з попитом на капітал і w/r починає підвищуватися (ставка заробітноїплати зростає, а відсоткова ставка знижується), а це викликає зростання P_I/P_{II} в країні А (тобто зростання факториальної ціни свідчить про підвищення відносної ціни трудомісткого товару I). Починається рух із точки А в напрямку точки S. Оскільки країна В спеціалізується у виробництві капіталомісткого товару II, то відносний попит на капітал підвищується і відносна ціна капіталу, r/w зростає (тобто відносна ціна праці w/r знижується). Це викликає зростання відносної ціни (P_{II}/P_I) товару II в країні В, або, що є тим самим, зниження відносної ціни (P_I/P_{II}) товару I. Спостерігається рух з точки В в напрямку точки S`. Тобто процес зближення точок А та В буде продовжуватися поки не установиться рівність S=S`, при якій $P_s=P_{s`}$ та $w/r=(w/r)_s$ в обох країнах. Таким чином, у точці S (S``) досягається повне

вирівнювання товарних та факторіальних цін. У цьому випадку міжнародної торгівлі не буде, що можливо лише теоретично.

Отже теорема Хекшера-Оліна-Самуельсона показує, що міжнародна торгівля, по-перше, сприяє скороченню відмінностей між країнами по абсолютному рівню заробітноїплати, яку сплачують за однакові види праці, а також за відсотковою ставкою, яку сплачують на однаковий тип капіталу; по-друге, призводить до вирівнювання відносних цін факторів виробництва, за допомогою яких товар було створено; по-третє, розширюється до тих пір, поки повністю не стануть однаковими відносні ціни товарів.

Теоремі притаманна деяка обмеженість, яка полягає в тому, що вона розглядає статичний світ, визначаючи чинники, які впливають на макроекономічну рівновагу в певний момент часу, а також не враховує, що абсолютні розміри чинників виробництва різні в різних країнах і тому абсолютні розміри доходів на капітал будуть більші в тій країні, що має у своєму розпорядженні більше капіталу. Звідси випливає, що повного вирівнювання цін на чинники виробництва в результаті торгівлі бути не може.

Однак, незважаючи на недоліки, теорія співвідношення чинників виробництва є важливим інструментом аналізу міжнародної економіки, що показує принцип загальної рівноваги, якому підкоряється економічний розвиток. Ця модель міжнародної торгівлі виявилася найбільш придатного для пояснення процесів торгівлі між метрополіями і колоніями, коли перші виступали, як індустріально розвинуті країни, а другі – як аграрно-сировинні придатки.

Проте при аналізі товаропотоків у «трикутнику» США – Західна Європа – Японія концепція Хекшера-Оліна стикається з труднощами і протиріччями, на які звернули увагу багато економістів і, зокрема, Нобелівський лауреат американець В. Леонтьєв. Він застосував теорію Хекшера-Оліна до аналізу зовнішньої торгівлі США і шляхом декількох емпіричних тестів показав, що умови теорії на практиці не витримуються. Оскільки США вважалися капіталонасиченою країною з відносно високим рівнем оплати праці, то, відповідно до теорії, вони повинні були експортувати капіталомісткі, а імпортувати трудомісткі товари. Однак у дійсності більше експортувалася трудомістка продукція, а капіталомісткість американського імпорту на 30% перевершувала експорт. Це означало, що США є не капіталонадлишковою країною, а трудонадлишковою. Результати досліджень В. Леонтьєва отримали назву «парадокс Леонтьєва»: теорія Хекшера-Оліна не підтверджується на практиці, оскільки праценасичені країни експортують капіталомістку продукцію, а капіталонасичені – трудомістку.

В. Леонтьєв пояснює цей парадокс розподілом робочої сили на кваліфіковану та некваліфіковану. Тобто США експортували ті товари,

виробництво яких в інших країнах було неможливе чи неефективне внаслідок більш низької кваліфікації робочої сили. В. Леонтьєв створив модель «кваліфікації робочої сили», відповідно до якої у виробництві беруть участь не три чинники (капітал, земля, праця), а чотири: кваліфікована праця, некваліфікована праця, капітал, земля. Відносний достаток професійного персоналу і кваліфікованої робочої сили зумовлюють експорт товарів, виготовлення яких потребує використання кваліфікованої праці, а надлишок некваліфікованої робочої сили сприяє експорту товарів, для виробництва яких не потрібна праця високої кваліфікації [5, с. 101; 41, с. 53; 70, с. 98-100].

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність теорії меркантилізму, її значення та обмеженість?
2. Дайте характеристику теорії абсолютних переваг.
3. У чому сутність принципу порівняльної переваги?
4. У чому сутність теорії взаємного попиту?
5. У чому значення теорії порівняльних переваг?
6. Охарактеризуйте теорію Хекшера-Оліна.
7. У чому суть теореми вирівнювання цін на чинники виробництва?
8. У чому полягає парадокс Леонтьєва?

Глава 4. Стандартна модель міжнародної торгівлі

Ключові поняття

Теорія порівняльних переваг; теорія витрат заміщення; криві виробничих можливостей; постійні та зростаючі витрати заміщення; автаркія; гранична норма трансформації; криві байдужості; гранична норма заміщення; рівноважна відносна ціна; повна та неповна спеціалізація; виграш від обміну; виграш від спеціалізації; криві взаємного попиту; модель загальної рівноваги; умови торгівлі; еластичність експорту та імпорту; експорторозширююче; імпортозамінне та нейтральне зростання.

4.1. Порівняльні переваги та постійні витрати заміщення

Теорія порівняльних переваг Д.Рікардо, як відмічалося раніше (див. глава 3), грунтується на трудовій теорії вартості. Це означає, що відносна вартість товару визначається кількістю праці, витраченої на її виготовлення. Праця є однаковою та єдиним фактором виробництва. Ці припущення неправильні і тому трудову теорію вартості не можна використовувати для пояснення порівняльних переваг. У реальному житті праця не є єдиним фактором виробництва і не використовується в однаковій фіксованій пропорції у виробництві всіх товарів (існують як трудомісткі, так і капіталомісткі товари).

У виробництві багатьох товарів існують визначені можливості заміщення (заміни) одних факторів виробництва іншими, а окремі види праці мають відмінності щодо кваліфікації, продуктивності, оплати.

Обґрунтувати теорію порівняльних переваг не тільки на витратах праці, а й на інших факторах виробництва допомогла теорія заміщення, на якій базується стандартна модель міжнародної торгівлі. Теорію порівняльних переваг на основі теорії витрат заміщення пояснив у 1936 р. австрійський економіст Готтфрід Хаберлер.

Згідно з теорією витрат заміщення, вартість одного товару визначається кількістю другого товару, яким слід пожертвувати для звільнення ресурсів, достатніх для виробництва додаткової одиниці першого товару. Країна з меншими витратами заміщення у виробництві будь-якого товару має і порівняльні переваги по цьому товару, а також і, одночасно, порівняльну невигідність по другому товару.

Така модель порівняльних переваг розглядає ситуацію в умовах постійних витрат заміщення [46, с. 61-65; 71, с. 31-34].

Витрати заміщення графічно можливо зобразити за допомогою межі виробничих можливостей (кривої трансформації виробничих можливостей), яка показує альтернативні комбінації двох товарів. Ці альтернативні комбінації країна може виробляти повністю використовуючи всі виробничі ресурси, найкращі технології, які має. Розглянемо конкретний приклад з кривими виробничих можливостей для товарів I та II в країнах A та B (табл. 4.1. рис. 4.1).

Таблиця 4.1

Виробничі можливості для двох товарів у двох країнах

Країна А		**Країна В**	
К і л ь к і с т ь			
товар I	***товар II***	***товар I***	***товар II***
180	0	60	0
150	20	50	20
120	40	40	40
90	60	30	60
60	80	20	80
30	100	10	100
0	120	0	120

Дані, наведені в табл. 4.1, свідчать, що країна А може виробляти 180 одиниць товару I (180 I) та 0 одиниць товару II (0 II), або 150 I та 20 II і так далі до 0 I та 120 II. Кожні 30 I, від виробництва яких країна А відмовляється, звільняють ресурси, які дозволяють виробляти додатково 20 II. Це свідчить, що 30 I = 20 II, тобто той самий обсяг ресурсів дозволяє виробляти або 30 I або 20 II. Звідси витрати заміщення однієї одиниці товару I в країні А дорівнюють 2/3 товару II (1 I=2/3 II) і залишаються постійними при всіх можливих виробничих комбінаціях двох товарів.

Країна В може збільшити випуск товару II на 20 одиниць за кожні 10 одиниць товару I, від яких відмовиться, тобто витрати заміщення в країні В становлять 1 I=2 II і теж залишаються постійними.

Виробничі можливості країни А та В представлені лініями виробничих можливостей на рис. 4.1. Кожна точка на лінії представляє одну альтернативну комбінацію товарів I та II. Так, у точці Е країна А виробляє 90 одиницю товару I та 60 одиницю товару II, а країна В в точці Е` виробляє 40 I та 40 II.

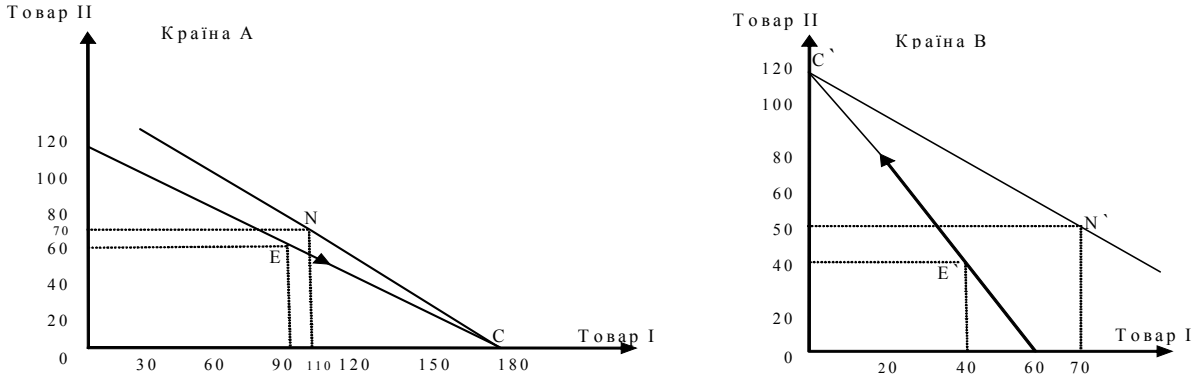


Рис. 4.1. Межі виробничих можливостей країн А та В

Точки, які розташовані нижче від лінії виробничих можливостей, відображають можливі, але неефективні варіанти виробництва двох товарів

(країна або не повністю використовує свої ресурси, або застосовує гіршу технологію). Точки, які розташовані вище межі виробничих можливостей відображають варіанти, які при тих ресурсах та технологіях, що має країна, не можуть бути реалізовані.

Постійні витрати виникають у випадку, якщо фактори виробництва однорідні, однієї якості та взаємозамінними. Тоді, наприклад, якщо кожна країна буде спрямовувати ресурси виробництва товару II на виробництво товару I, то вона не повинна використовувати менший обсяг або менш придатні для виробництва товару I ресурси незалежно від того, скільки всього товару I вже виробляється. Отже, постійні витрати свідчать про те, що для виробництва кожної додаткової одиниці другого товару необхідно відмовитися від незмінної кількості першого товару.

Розглянутий приклад показує, що витрати заміщення товару I дорівнюють кількості товару II, від якої країни повинні відмовитися для того, щоб звільнити ресурси, які достатні для виробництва однієї додаткової одиниці товару I. Це називається граничною нормою трансформації. Витрати заміщення в країнах A та B неоднакові і ця різниця виявляється в різному нахилі лінії межі виробничих можливостей (кривої трансформації виробничих можливостей). Нахил кривої трансформації для країни A складає 120/180 = 2/3, тобто дорівнює витратам заміщення товару I в країні A і є постійним. Нахил кривої трансформації для країни B складає 120/60 = 2, що також дорівнює витратами заміщення. Зробивши допущення, що ціни товарів дорівнюють витратам виробництва і країни виробляють обидва товари, то в цьому випадку витрати заміщення товару I дорівнюють ціні цього товару відносно ціни товару II (P_I/P_{II}). Тому в країні A P_I/P_{II} =2/3 і P_{II}/P_I = 3/2 =1,5, а у країні B P_I/P_{II} = 2 і P_{II}/P_I = ½. В країні A відношення P_I/P_{II} менше ніж в країні B (2/3 < 2), що свідчить про порівняльну перевагу по товару I. Країна B має порівняльну перевагу по товару II (1/2 < 3/2).

В умовах постійних витрат враховується лише пропозиція товарів в кожній з країн і попит не аналізується. В основі міжнародної торгівлі лежить те, що, по-перше, витрати є постійними для кожної країни але різні між ними; по-друге, країни мають порівняльні переваги за різними товарами, що відображається в різниці відносних цін на товари.

В умовах автаркії країна споживає тільки ті товари, які виробляє. Тому межа виробничих можливостей є одночасно межею споживання. В умовах вільної торгівлі країна A спеціалізується на виробництві товару I і виробляє його в точці C на своїй межі виробничих можливостей (180 I та 0 II). В той же час, країна B спеціалізується на товарі II та виробляє його в точці C^1 (0 I та 120 II). Країна A може здійснити, наприклад, обмін із країною B 70 одиниць товару I на 70 одиниць товару II, і тоді припиняє споживання в точці N (110 I та 70_{II}), а країна B припиняє споживання в точці N^1 (70 I та 50 II). Внаслідок цього країна A виграє від торгівлі 20 одиниць товару I (110 I – 90 I) та 10 одиниць товару II (70 II – 60 II) а країна

В – відповідно 30 І (70 І – 40 І) та 10 ІІ (50 ІІ – 40 ІІ).

Таким чином, можна підрахувати загальний виграш від торгівлі. В умовах автаркії країни А та В в цілому виробили 130 І (90 І + 40 І), а при спеціалізації – 180 І (товар І виробляє тільки країна А), тобто загальний виграш становить 50 І (180 І – 130 І). По товару ІІ в умовах ізоляції країни виробляли 100 ІІ (60 ІІ + 40 ІІ), а при спеціалізації – 120 ІІ (виробляє тільки країна В) і загальний виграш становить 20 ІІ (120 ІІ – 100 ІІ).

Розглянута модель порівняльних переваг в умовах постійних витрат заміщення свідчить про те, що закон порівняльних переваг може грунтуватися не тільки на трудовій теорії вартості, а й на теорії витрат заміщення.

Ця модель розглядає ситуацію повної спеціалізації країн на товарах своєї відносної переваги і припинення виробництва товарів, за якими відносну перевагу мають інші країни. Однак постійні витрати не відповідають реальним умовам життя. Їх розгляд слугує переходом до розгляду більш реалістичної ситуації із зростаючими витратами (витрати заміщення одного товару іншим, як правило, є зростаючими).

4.2. Порівняльні переваги та зростаючі витрати заміщення в стандартній моделі

Стандартна модель міжнародної торгівлі грунтується на зростаючих витратах заміщення і розглядає сукупний попит та пропозицію.

Під зростаючими витратами заміщення розуміють, що країна для виробництва кожної додаткової одиниці одного товару повинна відмовитися від випуску не постійної, а зростаючої (від усе більшої та більшої) кількості іншого товару.

При зростаючих витратах крива виробничих можливостей має форму не прямої лінії, а угнутої по відношенню до початку її координат. Така угнута крива виробничих можливостей показує обсяги внутрішньої пропозиції (рис. 4.2)

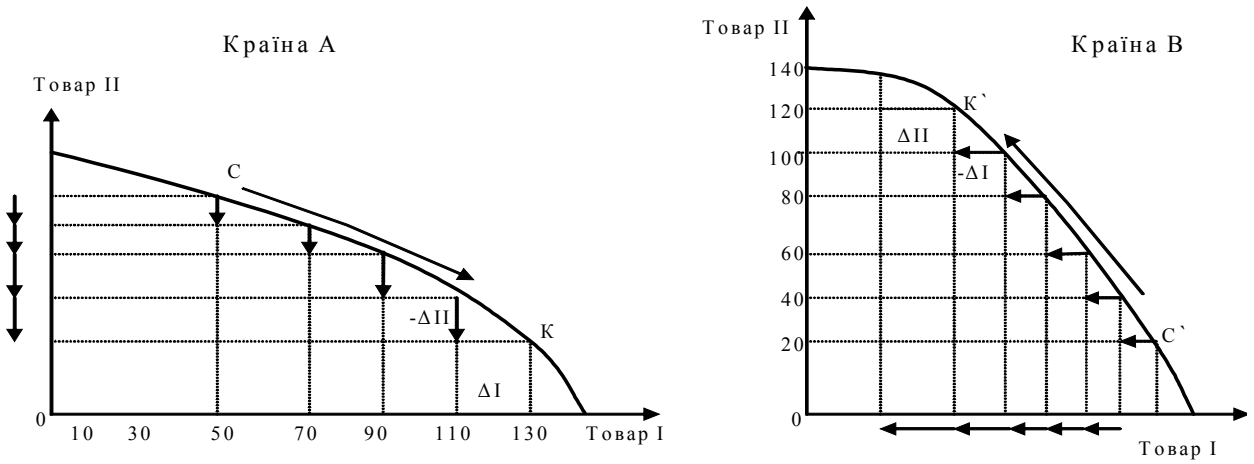


Рис. 4.2. Межі виробничих можливостей країн А та В в умовах зростаючих витрат

На рис. 4.2. наведені гадані межі виробничих можливостей двох товарів у двох країнах, форма яких свідчить про те, що країни зіштовхуються із зростаючими витратами у виробництві обох товарів. Країна А передбачає виробляти більше товару І, починаючи з точки С. Оскільки в цій точці країна А вже використовує всі ресурси та кращі технології, то вона може виробити більше товару І лише скоротивши виробництво товару ІІ. За кожні додаткові 20 одиниць товару І вона повинна відмовитися від все більшої та більшої кількості товару ІІ. Зростаючі витрати заміщення, які виражені в товарі ІІ (на рис. 4.2 це показано спрямованими вниз стрілками, які подовжуються), зумовлюють форму кривої виробничих можливостей.

Аналогічна ситуація динаміки витрат заміщення спостерігається в країні В у виробництві товару ІІ. Переміщуючись угору від точці $С^1$ до точці $К^1$,ми спостерігаємо зростаючу кількість товару І (спрямовані вліво стрілки, які подовжуються), від якої країна В повинна відмовитися для виробництва кожних додаткових 20 одиниць товару ІІ.

В умовах зростаючих витрат заміщення, гранична норма трансформації товару І для товару ІІ також (див. п. 4.1.) означає кількість одиниць товару ІІ, від виробництва яких країна повинна відмовитися для виробництва кожної додаткової одиниці товару І. Це та сама крива виробничих можливостей, але вона має іншу форму і свідчить про зростаючі витрати заміщення одного товару іншим. Таким чином гранична норма трансформації може бути іншою назвою витрат заміщення товару І, кількість якого показується на осі абсцис, та представлена нахилом кривої виробничих можливостей у точці виробництва.

Припустимо, що гранична норма трансформації країни А в точці С дорівнює ¼, тоді країна повинна відмовитися від ¼ одиниці товару ІІ, щоб звільнити ресурси для виробництва однієї додаткової одиниці товару І у цій точці. А якщо із збільшенням виробництва (130 І) гранична норма трансформації в точці К дорівнюватиме 1, то країна А в цій точці повинна

буде відмовитися вже від однієї одиниці товару ІІ для виробництва однієї додаткової одиниці товару І. Тобто виробництво більшої кількості товару І супроводжується зростаючими витратами заміщення.

Отже, зростаючі витрати заміщення виникають внаслідок того, що ресурси (фактори виробництва) не однорідні та не використовуються в однакових установлених пропорціях. Це означає, що країна в міру збільшення будь-якого товару повинна використовувати ресурси, які стають менш ефективними або менш придатними для виробництва даного товару. Внаслідок цього країна відмовляється від все більшої та більшої кількості другого товару для звільнення тієї кількості ресурсів, які необхідні для виробництва кожної додаткової одиниці першого товару.

Розглянувши в стандартній моделі фактори виробництва, які відображаються в межі виробничих можливостей, слід звернути увагу на ваги в попиті даної країни, що робиться за допомогою суспільних кривих байдужості. Суспільні криві байдужості показують різні комбінації двох товарів, які дають однакову задоволеність потреб країни.

Вищий ступінь задоволеності показують високі криві, а нижчу – низькі. Суспільні криві байдужості випуклі по відношенню до початку координат.

Припустимо, що криві байдужості в країнах А та В різні, оскільки переваги попиту в них неознакові (рис. 4.3) [65, с. 49].

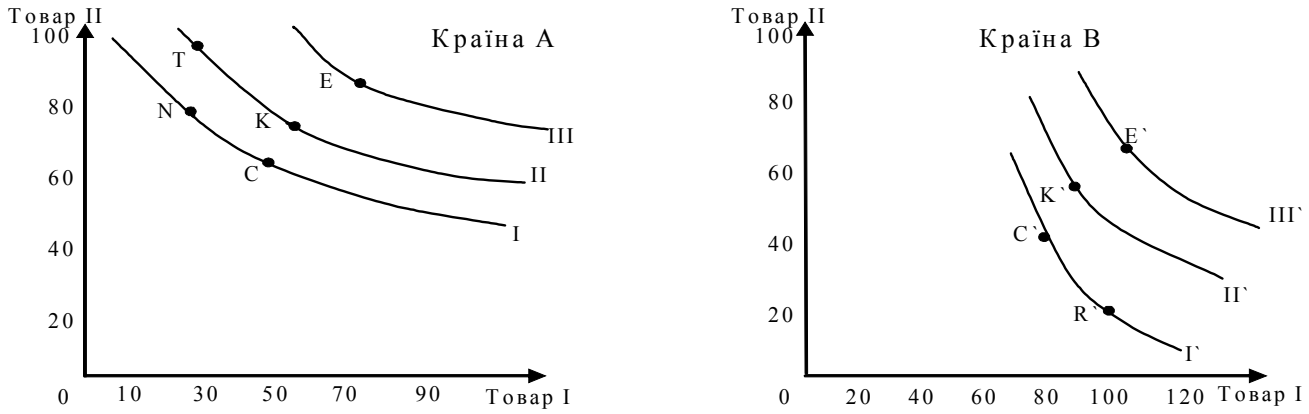


Рис. 4.3. Суспільні криві байдужості в країнах А та В

Точки N та С показують однаковий ступінь задоволеності потреб для країни А, оскільки знаходяться на кривій байдужості І. В цьому рівню задоволеності потреб відповідають точки Т та К. Хоч у точці Т у порівняно з точкою С потреба у товарі ІІ більша і менша в товарі І, в цілому ж рівень задоволеності потреб у точці Т більший через те, що знаходиться на кривій байдужості ІІ. Точка Е на кривій байдужості ІІІ свідчить про ще вищий рівень задоволеності.

Суспільні криві байдужості мають негативний нахил, оскільки країна, споживаючи більше товару I, повинна споживати менше товару II, якщо вона бажає мати той самий рівень задоволеності потреб. Якщо країна буде продовжувати споживати ту саму кількість товару II при збільшенні споживання товару I, то вона опиниться на вищій кривій байдужості.

Попит, який існує на ринку, характеризується граничною нормою заміщення.

Гранична норма заміщення товару I на товар II у споживанні дорівнює кількості товару II, від якого країна повинна відмовитися, щоб держати одну додаткову одиницю товару I та при цьому забезпечити збереження існуючого рівня споживання (тобто залишитися тією самою кривою байдужості).

Гранична норма заміщення виражається в нахилі кривої байдужості в точці споживання та знижується, рухаючись униз. Так, гранична норма заміщення в точці N більша, ніж у точці C (крива байдужості I). Зниження граничної норми заміщення свідчить про те, що чим більше товару I та менше товару II споживає країна, тим дорожчий для неї приріст одиниць товару II за кожну додаткову одиницю товару I.

Розглянемо взаємодію між пропозицією (граничною нормою трансформації) та попитом (граничною нормою заміщення) в умовах автаркії (рис. 4.4) [23, с. 119; 71, с. 52]

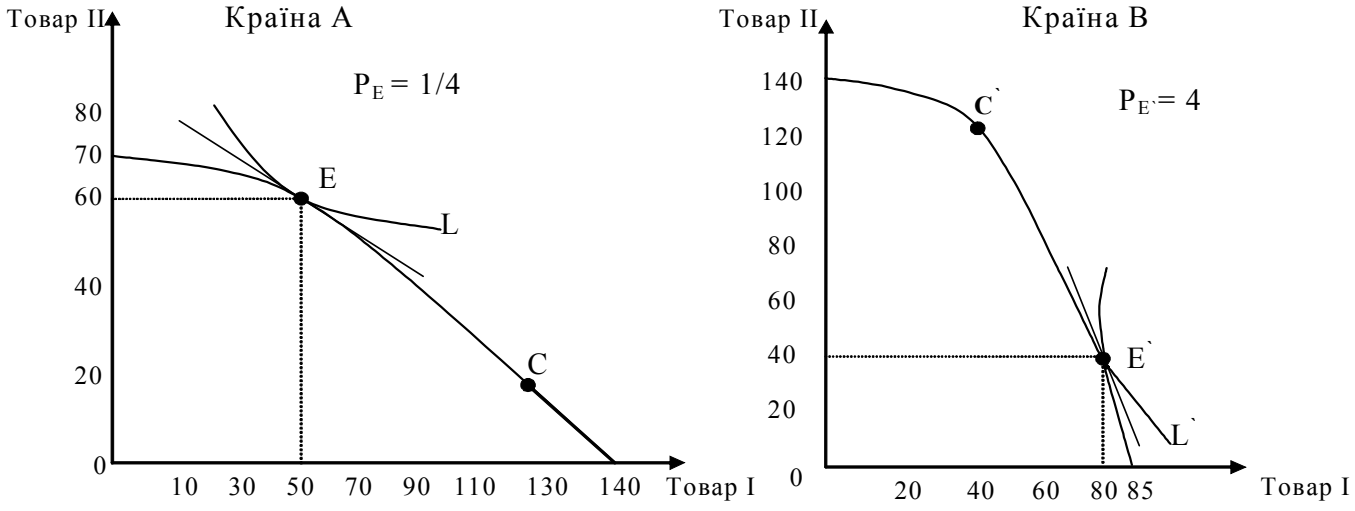


Рис. 4.4. Рівновага в умовах автаркії

Для країни A крива байдужості L є найвищою, яку вона може досягти при своїй межі виробничих можливостей. Країна A знаходиться в рівновазі (максимізує свій добробут), коли виробництво та споживання знаходяться в точці E. Тобто країна споживає максимальну кількість товарів I та II, які виробляє. Аналогічно країна B знаходиться в рівновазі в точці E'. Існує тільки по одній точці максимальної задоволеності потреб для кожної

країни, тому що криві байдужості не можуть пересікатися, а більш високої кривої в умовах обмеженості ресурсів не можна досягти.

У країнах А та В криві виробничих можливостей та криві байдужості мають різну конфігурацію, тому й рівноважні відносні ціни товарів І та ІІ в точках Е та Е' будуть різними. Рівноважна відносна ціна товару І в країні А показана прямою, яка проходить через точку Е і становить P_E = ¼ товару ІІ, а в країні В рівноважна відносна ціна товару І становить $P_{E'}$ = 4 одиниці товару ІІ. Таким чином, оскільки в умовах автаркії $P_E<P_{E`}$, то країна А має відносну перевагу по товару І, а країна В – по товару ІІ.

Рівноважні відносні ціни в кожній країні визначаються і попитом, і пропозицією.

Розглянемо взаємодію попиту та пропозиції в умовах торгівлі (рис. 4.5) [23, с. 122; 71, с. 53].

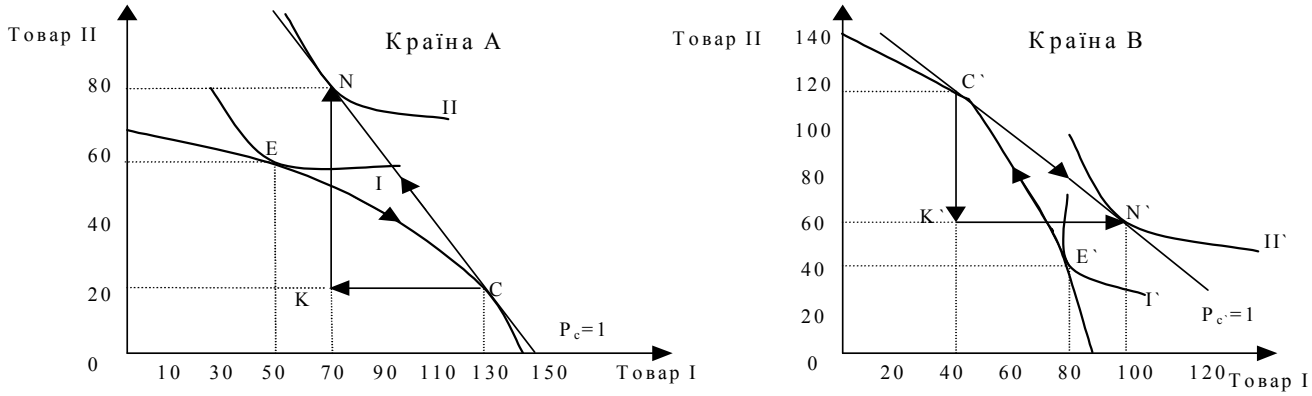


Рис. 4.5. Рівновага в умовах торгівлі

З початком торгових відносин країна А спеціалізується на виробництві товару І, який буде експортувати, що викличе зростання виробництва товару І та скорочування виробництва товару ІІ. Точка виробництва на кривій виробничих можливостей, починаючи з точки рівноваги в умовах автаркії (точка Е), зміщується вниз і при цьому зіштовхується із зростаючими витратами заміщення у виробництві товару І. Нахил кривої виробничих можливостей зростає. Країна В, маючи порівняльну перевагу у виробництві товару ІІ, збільшуватиме його виробництво й скорочуватиме випуск товару І. Точка виробництва на кривій виробничих можливостей, починаючи з точки Е' переміщується гору. Зростаючі витрати заміщення, з якими зіштовхується країна В викликають зниження нахилу кривої виробничих можливостей. Цей процес спеціалізації буде продовжуватися, поки відносні ціни на товар (нахил кривої виробничих можливостей) не стануть однаковими в обох країнах. Така загальна відносна ціна буде знаходитися в проміжку між P_E = ¼ та $P_{E`}$

= 4 і на рівні, коли торгівля збалансована. У нашому прикладі вона знаходиться в точках С (країна А) та C' (країна В) і дорівнює $P_C = P_{C'} = 1$.

Таким чином, стандартна модель уточнює теорію порівняльних переваг із врахуванням зростаючих витрат заміщення.

Стандартна модель міжнародної торгівлі аналізує також попит. Оскільки в збалансованій економіці обсяг споживання дорівнює обсягу виробництва, то на графіку вони будуть перетинатися. Країна А збільшує виробництво товару І і переміщується із точки Е в точку С. Вона експортує 60 одиниць товару 1 (СК) та обмінює їх на 60 одиниць товару ІІ (KN) із країни В. Внаслідок цього крива граничної норми заміщення (попит) переміщується на більш високий рівень ІІ і буде стикатися з прямою рівноважної відносної ціни в точці N, у якій країна споживатиме на 20 одиниць більше товару І (70 І – 50 І) та на 20 одиниць товару ІІ (80 ІІ – 60 ІІ). Так само країна В переміщується із точки Е' в точку С' по кривій виробничих можливостей та обмінює 60 ІІ (С'К') на 60 І (К'N'). Крива граничної норми заміщення також переміщується на більш високий рівень ІІ і торкається з прямою рівноважної відносної ціни в точці N', у якій країна зможе споживати на 20 одиниць більше товару І (100 І – 80 І) та товару ІІ (60 ІІ – 40 ІІ). Таким чином, можливості споживання обох товарів, як у країні А так і в країні В, зросли завдяки тому, що крива байдужості ІІ розташована вище від кривої байдужості І.

В умовах спеціалізації та торгівлі кожна країна може споживати за межою своїх виробничих можливостей, а в умовах автаркії межа виробничих можливостей є межою її споживання.

Стандартна модель в умовах зростаючих витрат заміщення відрізняється від моделі порівняльних переваг з постійними витратами заміщення, тому що при зростаючих витратах заміщення не здійснюється повна спеціалізація країни А на товарі І, а країни В - на товарі ІІ. Хоч країна А і виробляє більше товару І, але також продовжує виробляти деяку кількість товару ІІ. Аналогічно і країна В, що спеціалізується на товарі ІІ, продовжує виробляти і товар І. Це пов’язано з тим, що країна А, спеціалізуючись на товарі І, і країна В, спеціалізуючись на товарі ІІ, зіштовхуються із зростаючими витратами заміщення цих товарів. Зі спеціалізацією кожної з країн відносні ціни на товари зближується поки не стануть однаковими. З цього моменту країнам стає не вигідно продовжувати нарощувати виробництво товару своєї порівняльної переваги, бо вже досягнута рівноважна ціна. Це здійснюється до повної спеціалізації країн у виробництві. Подальша спеціалізація не має сенсу, тому що через зростаючі витрати заміщення це буде дорожче, ніж імпортувати товар.

Рівноважна відносна ціна між країнами в наведеному прикладі була визначена шляхом перевірки різних відносних цін, поки не знайшли ту, при якій торгівля буде збалансованою (використовували метод проб та

помилок). Слід звернути увагу, що чим вищий у країні А попит на товар ІІ, який експортує країна В, та менший попит країни В на товар І, який вивозиться з країни А, тим ближче буде рівноважна відносна ціна в умовах торгівлі до передторгової відносної ціни країни А (до ¼) і тим менша буде частка у виграші від торгівлі в країні А. Знаючи рівноважну відносну ціну в умовах торгівлі, можна дізнатися, як поділиться виграш від торгівлі між країнами. У нашому прикладі (рис. 4.5) рівноважна відносна ціна товару І (P_C=$P_{C'}$=1) забезпечує однакову вигоду для обох країн (20 І та 20 ІІ). Однак попит на товари в кожній з країн може бути різним, і тому виграш від торгівлі розподіляється в різній пропорції.

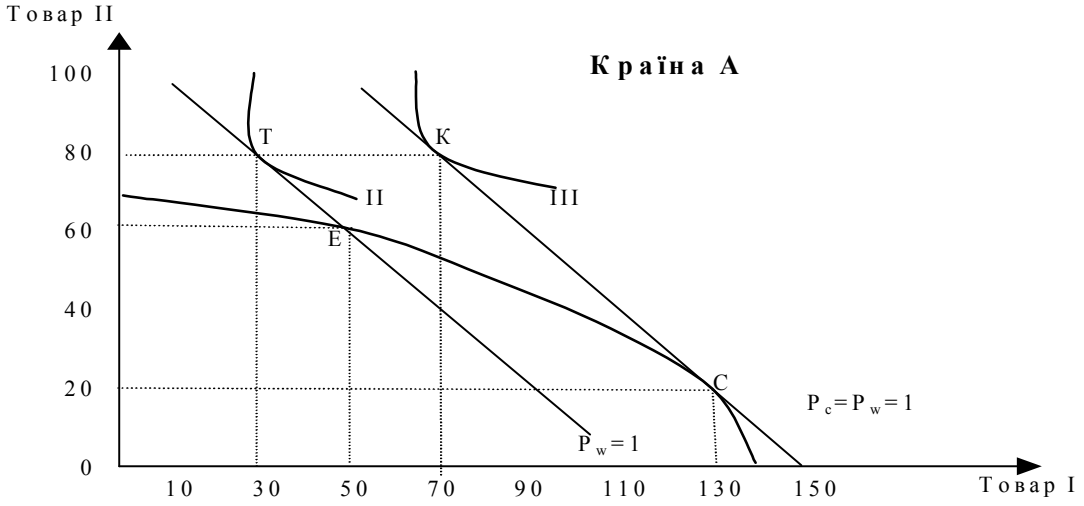


Рис. 4.6. Виграш від обміну та виграш від спеціалізації

Виграш від торгівлі складається з двох компонентів: виграшу від обміну та виграшу від спеціалізації (рис. 4.6) [71, с. 57].

Припустимо, що в умовах торгівлі країна А з деяких обставин не може спеціалізуватися на виробництві товару І і продовжує його виробляти в тих самих обсягах, що й до торгівлі (точка Е на кривій виробничих можливостей). Однак світова відносна ціна (P_w = 1) більша від внутрішньої відносної ціни країни А (P_E = ¼). Тому країна і без спеціалізації має деякий ціновий запас: по світовій ціні вона експортує 20 І та імпортує 20 ІІ. Споживання збільшується, бо крива байдужості ІІ займає вищий рівень і точка Т розмішена вище від точки Е. Оскільки спеціалізації немає, то збільшення споживання свідчить про одержання країною А виграшу тільки від обміну, тобто через те, що вона вступила в торгові відносини з країною В.

Якщо припустимо, що країна А все ж таки спеціалізується на товарі І та виробляє його в точці С, то вона може обміняти 60 І на 60 ІІ з країни В. Таким чином споживання буде в точці К на кривій граничної норми

заміщення III. Переміщення споживання з точки Т в точку К свідчить про виграш країни від спеціалізації у виробництві.

Окремим випадком стандартної моделі є торгівля між невеликою та великою країною. В умовах постійних витрат заміщення тільки невелика країна буде спеціалізуватися на виробництві товару своєї порівняльної переваги. Велика країна, спеціалізуючись на товарі, по якому вона має порівняльну перевагу, буде продовжувати виробляти обидва товари, бо невелика країна не зможе забезпечити потреби великої країни в товарі, по якому невелика країна має порівняльну перевагу. Однак у випадку зростаючих витрат заміщення неповна спеціалізація спостерігається і в невеликій країні. Розглянемо цю ситуацію за допомогою рис. 4.5. Зробимо припущення, що країна I є дуже невеликою країною і знаходиться в рівновазі в точці Е в умовах автаркії, а країна В – дуже велика країна. Світова рівноважна ціна товару I становить $P_w = 1$. Вона встановилася без впливу невеликої країни, у якій внутрішня відносна ціна нижча і становить $P_E = ¼$. В умовах торгівлі країна А спеціалізується на виробництві товару I поки не досягне точки С на своїй кривій виробничих можливостей, в якій $P_c = 1$ (тобто внутрішня відносна ціна дорівнює світовій ціні). Однак повної спеціалізації на виробництві товару I країна А не досягає. Вона експортує 60 I в обмін на 60 II із країни В і досягає точки N на більш високій кривій байдужості II. Це дає можливість країні А споживати на 20 одиниць товару I та 20 одиниць товару II більше. Теж саме відбувалося, коли ми країну А не вважали невеликою. Різниця полягає в тому, що в розглянутій ситуації

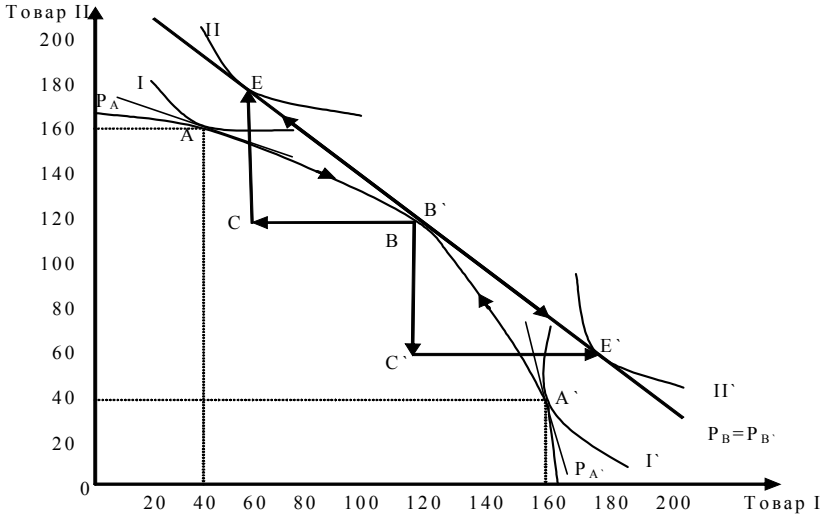


Рис. 4.7. Торгівля, яка ґрунтується на відмінностях у смаках

країна А не впливає на відносні ціни великої країни В, а також і на світову відносну ціну. Крім того, країна А одержує весь виграш від торгівлі.

У стандартній моделі вихідним припущенням відносних переваг є різниця у виробничих можливостях та рівнях споживання. Окремим її випадком є торгівля, яка ґрунтується на відмінностях у смаках і

здійснюється в умовах повного збігу виробничих можливостей країн – торговельних партнерів (рис. 4.7) [23, с. 125; 71, с. 59].

Оскільки криві виробничих можливостей обох країн збігаються, то на рис. 4.7 вони подані однією кривою, тобто для виробництва кожної додаткової одиниці товару I в кожній країні потрібно відмовитися від однакової кількості товару II. Таким чином, жодна з країні не має порівняльної переваги ні по товару I ні по товару II. Щоб з'ясувати, чи буде розвиватися в цих умовах міжнародна торгівля проводиться дослідження попиту. На рис. 4.7 показано, що обидві країни мають спільну криву виробничих можливостей та різні (оскільки переваги споживачів різні) криві байдужості. Для країни А та країни В це, відповідно, криві байдужості I та I', які дотикаються кривої виробничих можливостей у точках А та А' відповідно. Точка А свідчить про максимальний рівень задоволення потреб країни А і розташована вище від точки А'. Тому країна А має відносну перевагу по товару I, а країна В – по товару II.

В умовах торгівлі країна А, спеціалізуючись на виробництві товару I, зміщується вниз по кривій виробничих можливостей до точки В, а країна В, спеціалізуючись на товарі II, переміщується вгору до точки В'. Спеціалізація продовжується, поки P_I/P_{II} не зрівняються в двох країнах і торгівля не стане збалансованою. Це має місце при збіжності точки В з точкою В' і тоді виникає рівноважна ціна ($P_B = P_{B'} = 1$). По такій ціні країна А експортує 60 одиниць товару I та імпортує 60 одиниць товару II (СВ та СЕ), а країна В продає країні А 60 II в обмін на 60 I (В'С' та С'Е'). Рівень споживання країни А збільшується до точки Е на кривій байдужості II, а країни В – до точки Е' на її кривій байдужості II'. Обидві країни збільшили своє споживання на 20 I та 20 II.

Отже, взаємовигідна торгівля може ґрунтуватися тільки на відмінностях у смаках двох країн. Слід звернути увагу, що при такій моделі торгівлі структура виробництва, в міру того як країни відходять від автаркії, стає все більш ідентичною.

Таким чином стандартна модель міжнародної торгівлі має такі характерні риси:

- модель розглядає сукупний попит та пропозицію, в той час, як класичні теорії аналізували попит та пропозицію з обмеженою кількістю товарів. Попит характеризує гранична норма заміщення, а пропозицію – гранична норма трансформації;
- в моделі представлена більш реальна ситуація із зростаючими витратами заміщення, які виникають внаслідок неоднорідності ресурсів, що використовуються в різних пропорціях при виробництві товарів;
- в умовах автаркії рівновага установлюється шляхом взаємодії між граничною нормою трансформації та граничною нормою заміщення на внутрішньому ринку. Країна досягає рівноваги,

коли досягає вищої кривої байдужості при даній межі виробничих можливостей;

- в умовах торгових відносин рівноважна відносна ціна установлюється досвідним шляхом, тобто перевіряються співвідношення різних відносних цін товарів всередині країни та за рубежем, поки не буде знайдена ціна, при який торгівля стане збалансованою. Країни починають спеціалізуватися на виробництві товарів своєї порівняльної переваги і зіштовхнуться із зростаючими витратами заміщення. Спеціалізація продовжується, поки ціни в країнах не стануть однаковими і торгівля не буде знаходитися у рівновазі;
- при зростаючих витратах заміщення спеціалізація не буває повною;
- виграш від торгівлі поділяється на виграш від спеціалізації та виграшу від обміну.

4.3. Розвиток стандартної моделі: модель загальної рівноваги

Подальший розвиток стандартна модель одержала в працях англійських економістів Альфреда Маршалла, Френсіса Еджуорта, Джеймса Міда. Завдяки їх дослідженням модель характеризує остаточне узагальнення попиту та пропозиції як на внутрішньому так і на міжнародному ринках. В ній розглядається більш точний метод визначення відносної ціни товару в умовах торгівлі, тобто проводиться аналіз загальної рівноваги (рівноваги, що охоплює весь світ) за допомогою кривих обміну або кривих взаємного попиту [23, с. 126-130; 36, с.68-82; 67, с. 81-85; 65, с. 73-81].

Крива обміну (крива взаємного попиту) об'єднує елементи попиту та пропозиції і показує кількість імпортного товару, необхідного країні, щоб спонукати її до експортування певної кількості свого товару. Отже, криві обміну віддзеркалюють бажання країни експортувати та імпортувати при різних відносних цінах.

Нагадаємо, що обсяг міжнародної торгівлі визначаються різницею між виробництвом та споживанням усередині країни. Через це надлишок виробництва порівняно зі споживанням змушує країну експортувати товар,

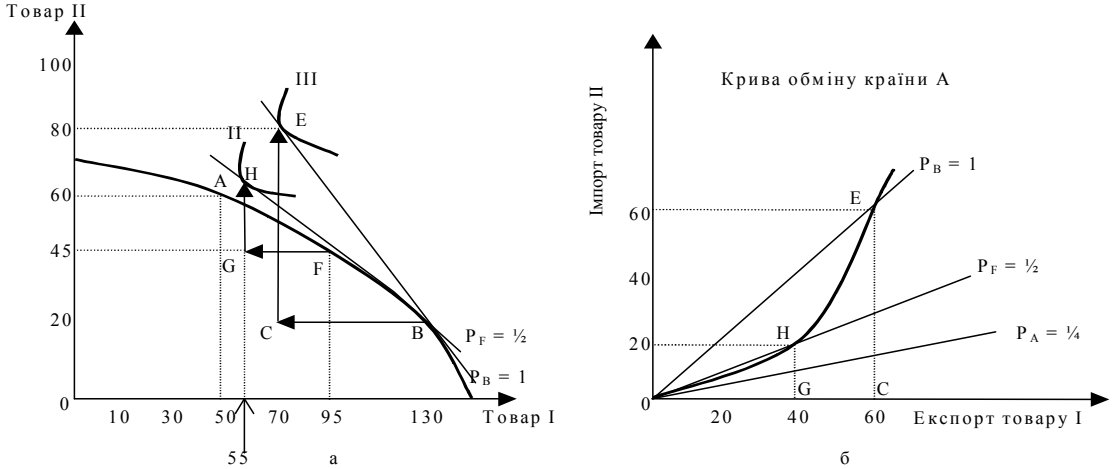


Рис. 4.8. Побудова кривої обміну країни А

а недостача – імпортувати товар. В умовах загальної рівноваги імпорт товару II повинен дорівнювати експорту товару I, помноженому на його відносну ціну.

Розглянемо криву обміну країни А (рис. 4.8).

В умовах автаркії країна А виробляє та споживає в точці А. З початком торговельних відносин ($P_B = P_I/P_{II} = 1$) виробництво переміщується в точку В і країна здійснює експортування 60 одиниць товару I та імпортування 60 одиниць товару II з країни В. Країна досягає точки Е на кривій байдужості III (рис. 4.8, а). Якщо $P_F = P_I/P_{II} = ½$, то країна переміщується з точки А в точку F у виробництві і обмінює 40 I на 20 II. Максимальний рівень споживання характеризує точка Н на кривій байдужості III. Взаємозалежність між експортом та імпортом демонструється на рис. 4.8, б, на якому точка Е фіксує бажаний обсяг експорту I (60 I) для забезпечення необхідного обсягу імпорту товару II (60 II). Ця точка є точкою взаємного попиту і показує, що по даній відносній ціні P_I/P_{II} країна А пропонує обмін 60 I на 60 II. При зміні відносної ціни змінюються обсяги експорту та імпорту. У нашому прикладі при $P_F = ½$ країна споживає в точці Н і експортує 40 I в обмін на 20 II.

При відносній ціни $P_A = ¼$ (ціна автаркії) експорту та імпорту не буде.

При сполученні точки Е з точкою Н, а також з іншими точками, одержаними аналогічно, можна побудувати криву взаємного попиту (рис. 4.8, б).

Для країни В криву взаємного попиту можна побудувати аналогічно (рис. 4.9).

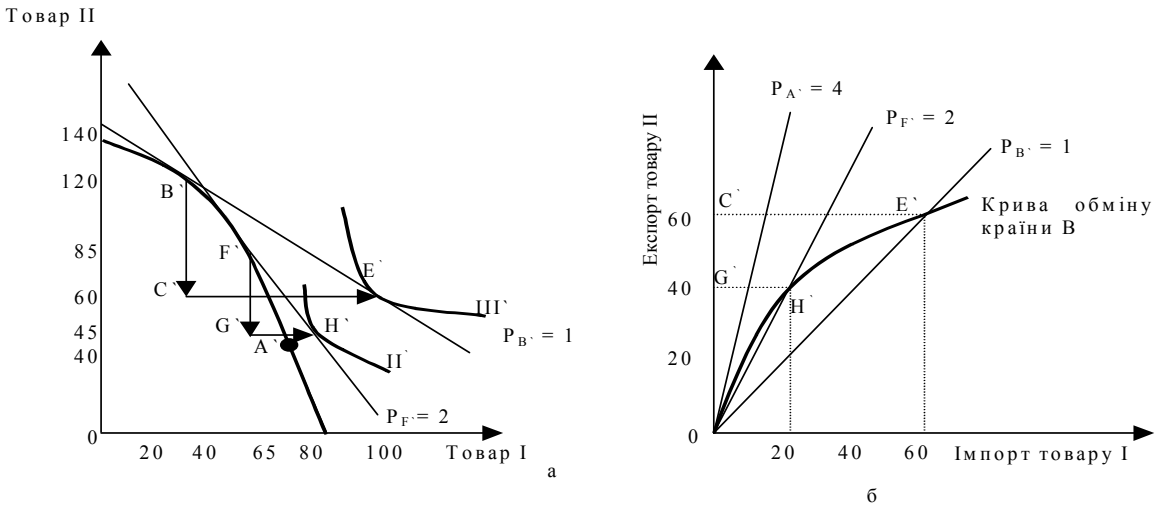


Рис. 4.9. Побудова кривої обміну країни В

На відміну від рис. 4.8, у даному випадку по осі абсцис відкладається потреба країни В в імпорті товару I, а на осі ординат – бажання експортувати для цього товар II.

Тепер слід провести аналіз загальної (міжнародної) рівноваги, тобто розглянути, як саме взаємодія кривих обміну двох країн визначає рівноважну відносну ціну товару в умовах торгівлі (рис. 4.10)

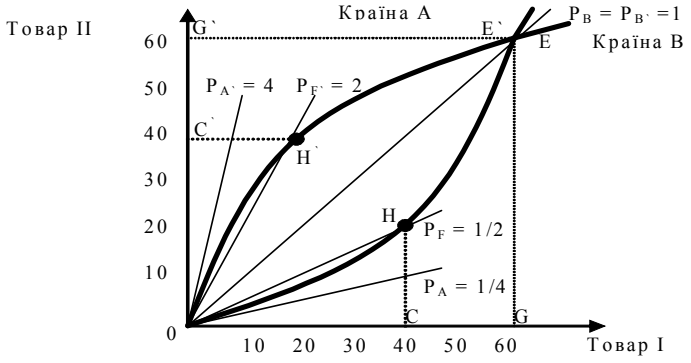


Рис 4.10. Загальна рівновага (рівноважна відносна ціна товарів при торгівлі)

Кут нахилу лінії OE ілюструє відносну ціну, по якій здійснюється торгівля, відрізок на осі абсцис OG показує кількість товару I, який експортує країна А та імпортує країна В, відрізок на осі ординат OG' свідчить про кількість товару II, імпортованого країною А та експортованого країною В.

Рівноважну відносну ціну товару, при якій торгівля буде збалансованою, показує точка перетину кривих обміну країн А та В (E = E'). В точці Е виникає загальна рівновага на міжнародному рівні і одночасно

урівноважується попит та пропозиція на внутрішньому та міжнародному ринках.

При іншій відносній ціні необхідні обсяги експорту та імпорту обох товарів можуть бути різними. Це впливає на відносну ціну товару, внаслідок чого вона поступово доводиться до рівноважного рівня.

Криві взаємного попиту країн А та В перетинаються в точці Е та визначають рівновагу $P_I/P_{II} = P_B = P_{B'} = 1$. Точка Е на кривій обміну країни А показує, що при P_B здійснюється обмін 60 I на 60 II, а точка Е' на кривій обміну країни В показує, що країна пропонує 60 II за 60 I. При іншому значенні P_I/P_{II} (тобто при іншій відносній ціні) торгівля не буде збалансованою: попит буде перевищувати пропозицію або, навпаки, пропозиція-попит. Так, при $P_F = ½$, 40 одиниць товару I, які країна А буде експортувати (точка Н), буде недостатньо для імпорту товару I, потрібного країні В при такій порівняно низькій ціні.

При надлишковому попиті та недостатній пропозиції відносна ціна повинна підвищитися до рівноважного рівня, який дорівнює 1.

Слід звернути увагу, що, по-перше, рівноважна відносна ціна $P_B = 1$, яка визначається перетином кривих обміну двох країн і була знайдена за допомогою моделі загальної рівноваги, відповідає тій, що була визначена за допомогою стандартної моделі, та, по-друге, країни одержують однаковий виграш від торгівлі.

4.4. Інструменти аналізу міжнародної торгівлі, які впливають зі стандартної моделі

Умови торгівлі

Від зміни експортних та імпортних цін залежить виграш від міжнародної торгівлі. Співвідношення експортних та імпортних цін називається **умовами торгівлі**. Умови торгівлі, які називаються товарними умовами торгівлі, можуть бути виражені через співвідношення експортних та імпортних цін на певний товар або через співвідношення індексу експортних та індексу імпортних цін у цілому, якщо вивчається зовнішня торгівля всіма товарами. В останньому випадку використовується така формула 4.1 [23, с. 135-137; 28, с. 63; 41, с. 38; 71, с. 81-82]:

$$T = \frac{P_x}{P_{im}}, \qquad (4.1)$$

де P_x – індекс експортних цін;

$P_x = \sum x_i p_i$ - (x_i – частка кожного і-того товару в сумарній вартості експорту в базисному році);

p_i – відношення поточної ціни і-того товару до його ціни в базисному році;

P_{im} – індекс імпортних цін;

$P_{im} = \sum im_i p_i$ (im_i – частка кожного і-того товару в сумарній вартості імпорту в базисному році).

Якщо індекс умов торгівлі T = 1, то це означає, що ціни експорту й імпорту однаковий і умови торгівлі залишились незмінними. Якщо T>1, то це означає, що на кожну одиницю експортованого товару можна придбати більше імпортних товарів. Оскільки більший обсяг імпорту стає можливим замість колишньої кількості експорту, добробут країни зросте. Таким чином умови торгівлі поліпшились порівняно з базовим періодом.

Якщо індекс умов торгівлі T<1, то це означає, що на кожну одиницю експортованого товару можна придбати усе менше імпортних товарів. Оскільки менший обсяг імпорту стає можливим замість колишньої кількості експорту добробут країни скорочується. Таким чином умови торгівлі погіршились.

Крім товарних умов торгівлі, розрізняють також дохідні та факторні умови торгівлі.

Дохідні умови торгівлі – це індекс, що показує потенціальну спроможність країни імпортувати товари за рахунок виторгу, одержуваного від експорту в цілому. Він обчислюється як товарні умови торгівлі, помножені на кількісний індекс експорту:

$$T_g = \frac{P_x}{P_{im}} \times Q, \qquad (4.2)$$

де Q – індекс обсягу експорту.

Зростання показника свідчить, що внаслідок зростаючих доходів від експорту імпортний потенціал збільшується.

Факторні умови торгівлі – це індекс, який зв'язує імпортні ціни із продуктивністю (ефективністю) одного чи декількох факторів виробництва. Він показує, яка кількість імпорту може бути отримана на одиницю зростання продуктивності в експортних секторах.

Однофакторні умови торгівлі ($T_{ОФ}$) обчислюються за формулою:

$$T_{оф} = \frac{P_x}{P_{im}} \times Z_x, \qquad (4.3)$$

де Z_x – індекс продуктивності в експортному секторі країни.

Таким чином, $T_{оф}$ вимірює кількість імпорту, яку країна отримує за одиницю внутрішнього фактору виробництва, вкладеного в експорт.

Двофакторні умови торгівлі ($T_{дф}$) обчислюються як товарні умови торгівлі, помножені на частку індексу продуктивності (ефективності) експортних галузей у даній країні (Z_x) та індексу продуктивності експортних галузей у країні, з якої імпортуються товари, тобто індексу продуктивності імпорту ($Z_{ім}$):

$$T_{\partial\phi} = \frac{P_x}{P_{im}} \times \frac{Z_x}{Z_{im}} \times 100 . \qquad (4.4)$$

Таким чином, $T_{дф}$ означає, скільки одиниць внутрішніх факторів міститься в експорті країни, який обмінюється на одиницю іноземних факторів, що містяться в імпорті.

Еластичність експорту та імпорту

Зміна експорту (пропозиція товару на вивезення) і імпорту (попиту на закордонні товари) залежить від зміни умов торгівлі. Ця залежність характеризується поняттями «еластичність експорту» (відносна пропозиція експорту) та «еластичність імпорту» (відносний попит на імпорт).[23, с. 137-138].

Еластичність імпорту (E_{im}) – це зміна попиту на імпорт, що випливає зі зміни умов торгівлі. Еластичність імпорту виміряються як відношення відсоткової зміни обсягів імпорту до відсоткової зміни його ціни, тобто

$$E_{im} = \frac{\Delta IM(\%)}{\Delta P(\%)} . \qquad (4.5)$$

Якщо ціни на імпортні товари спадають, то обсяги імпорту збільшуються, а якщо ціни зростають, то імпорт скорочується. Попит на імпорт вважається еластичним, якщо $E_{im} \rangle 1$. Це означає, що падіння ціни на імпортні товари на 1% призвело до зростання попиту на них більше ніж на 1%.

Попит на імпорт вважається нееластичним, якщо $E_{im} \langle 1$. Це означає, що падіння ціни на імпортні товари на 1% призвело до зростання попиту на них менше, ніж на 1%.

Країна буде збільшувати витрати на імпорт при падінні цін (оскільки падіння цін імпорту означає поліпшення умов торгівлі), якщо попит на імпорт еластичний, оскільки попит на імпортні товари зростає в більшому ступені, ніж падає їхня ціна.

Країна буде скорочувати витрати на імпорт, якщо попит на імпорт нееластичний. Але оскільки обсяг імпорту обмежений можливостями експорту (експортом заробляються кошти на імпорт), то у випадку еластичності імпорту і падінні його ціни обсяг експорту повинен збільшуватися.

Еластичність експорту (E_x) - це зміна пропозиції товарів на експорт, що випливає зі змін умов торгівлі. Еластичність експорту виміряються як відношення відсоткової зміни обсягів експорту до відсоткової зміни ціни імпорту, тобто

$$E_x = \frac{\Delta X(\%)}{\Delta P(\%)} . \qquad (4.6)$$

При зниженні цін на імпортні товари обсяги експорту збільшуються, а при зростанні цін на імпорт - зменшуються.

Таким чином, еластичність попиту на імпорт і еластичність пропозиції товару на експорт тісно взаємозалежні один з одним. Висока еластичність свідчить про розвиненість ринкового механізму, що дає змогу виробникам швидко реагувати на зміну цін. Низька еластичність свідчить про недостатній розвиток механізму регулювання економічними процесами, що створює для суспільства серйозні економічні проблеми.

Типи економічного зростання

На міжнародну торгівлю безпосередньо впливає економічне зростання. Характер цього впливу залежить від того, які фактори виробництва зростають – імпортозамінні чи експорторозширюючі.[23, с. 140-142; 41, с. 40; 27, с. 125-127].

З погляду впливу на міжнародну торгівлю економічне зростання може бути експорторозширюючим, імпортозамінним або нейтральним.

Під експорторозширюючим зростанням розуміють розширення виробництва товару, експортованого країною, що призводить до погіршення умов торгівлі країни на користь її торговельних партнерів.

Експорторозширююче зростання визначається зростанням виробництва товарів експорту в країні. Збільшення їх пропозиції на світовий ринок призводить до зниження відносних цін, оскільки країна змушена продавати на експорт більше своїх експортних товарів, відносна ціна яких падає, щоб купувати колишню кількість імпортних товарів, відносна ціна яких зростає. Внаслідок цього експорторозширяюче зростання призводить до погіршення умов торгівлі даної країни і поліпшення в країнах - торговельних партнерах.

Під імпортозамінним зростанням розуміють розширення виробництва того товару, який країна імпортує, що призводить до поліпшення умов торгівлі країни по відношенню до її торговельних партнерів.

Імпортозамінне зростання визначається зростанням виробництва в країні імпортозамінних товарів. Розширення внутрішнього виробництва призводить до падіння попиту на імпорт, відносних цін імпорту і зростання відносних цін експорту. Таким чином, імпортозамінне зростання призводить до поліпшення умов торгівлі (зниження попиту на імпорт викликає зниження цін на імпортні товари) даної країни і погіршенню їх у країн-торговельних партнерів.

Для конкретної країни вигідний імпортозамінний тип внутрішньоекономічного зростання та експорторозширюючий тип зростання в іншому світі, оскільки умови торгівлі країни з іншим світом поліпшуються. Експорторозширюючий тип внутрішньоекономічного зростання та імпортозамінне зростання в іншому світі погіршують умови торгівлі даної країни з іншим світом.

Під нейтральним зростанням торгівлі розуміють збільшення фізичного обсягу міжнародної торгівлі без зміни умов торгівлі між країнами.

Нейтральне зростання торгівлі можливе теоретично у випадку, коли зростання всіх чинників виробництва в усіх країнах відбувається однаковими темпами.

Запитання для самоконтролю

1. Чому пояснення закону порівняльних переваг Д.Рікардо неприйнятне і яка теорія пояснює цій закон?
2. Що розуміють під постійними витратами заміщення і коли вони виникають?
3. Який зв'язок між витратами заміщення і межею виробничих можливостей країни?
4. Який вигляд має межа виробничих можливостей при постійних витратах заміщення?
5. Який зв'язок між витратами заміщення та відносною ціною товару?
6. У чому сутність зростаючих витрат заміщення?
7. Чому межі виробничих можливостей різних країн мають різну форму?
8. Що розуміють під граничною нормою трансформації та граничною нормою заміщення?
9. Охарактеризуйте криві байдужості?
10. Як взаємодіє попит та пропозиція в умовах автаркії та в умовах торгівлі?
11. Як визначаються рівноважні відносні ціни?
12. Чому виникає неповна спеціалізація виробництва при зростаючих витратах заміщення?
13. Що розуміють під виграшем від обміну та виграшем від спеціалізації?
14. У чому особливості торгівлі між невеликою та великою країною?
15. У чому особливості торгівлі, яка ґрунтується на відмінностях у смаках?
16. У чому сутність моделі загальної рівноваги?
17. Які інструменти аналізу міжнародної торгівлі випливають із стандартної моделі?

Глава 5. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі

Ключові поняття

Теорія технологічного розриву; теорія життєвого циклу продукції; теорія представницького попиту; теорія економії на масштабах виробництва; зростаюча віддача від масштабу; зовнішня та внутрішня економія від масштабу; монополістична конкуренція; диференційований товар; міжгалузева та внутрішньогалузева торгівля.

Окремі країни, згідно з концепцією Хекшера-Оліна, мають порівняльні переваги, які грунтується на відмінностях у їх відносноій забезпеченості факторами виробництва. Однак застосування теорії Хекшера-Оліна ускладнюється через неясність у її емпіричному підтвердженні, а також тим, що в реальному житті деякі припущення, на яких ґрунтується теорія, не існують. Тому її не можна пристосувати до більшості сучасних форм міжнародної торгівлі.

Внаслідок швидкого розвитку наукомістких і високотехнологічних галузей виробництва, збільшення темпів зростання міжнародної торгівлі з'являється ряд теорій з неотехнологічним підходом. Вони називаються альтернативними теоріями, тому що їх автори намагаються пояснити реалії і перспективи міжнародної торгівлі динамічними порівняльними перевагами, що виникають чи створюються, використовуються і згодом зникають, а також формулюють причини та наслідки участі окремої країни в міжнародному торговельному обміні з інших позицій, ніж в класичних теоріях. Наголос у них робиться на попит, недосконалу конкуренцію, ефект масштабів виробництва, кваліфікацію праці і технологічні досягнення, як вирішальні елементи міжнародної спеціалізації.

5.1. Теорія технологічного розриву

Теорію технологічного розриву розробив американський економіс Майкл Познер у 1961р. Застосування в аналізі міжнародної торгівлі даної концепції означало відмову від припущення теорії Хекшера-Оліна щодо використання в усіх країнах однакової технології виробництва однойменних товарів. М. Познер виходив з того, що одна й та сама технологія не завжди одночасно використовується в різних країнах, а її поширення в міжнародних масштабах потребує певного часу. Внаслідок цього одна країна може користуватися тією чи іншою новою технологією, тоді як до іншої країни ця інновація ще не дійшла. Крім того, фірма-інноватор не зацікавлена в тому, щоб її новітні технології якомога швидше ставали загальним надбанням [5, с. 117-119; 71, с. 151].

Отже М. Познер стверджував, що більша частина торгівлі між розвинутими країнами грунтується на впровадженні нових виробничих

процесів та нових продуктів. Фірма, яка вводить новий товар, може користуватися своєю монополією на експорт, поки на ринку не з'являться фірми-імітатори з подібним товаром. Така тимчасова монополія найчастіше грунтується на патентах та ліцензіях, видача яких стимулює винаходи та розробку нових технологій. Технологічний відрив однієї компанії дійсно здатний додати нову перевагу країні походження товару.

Ця теорія стверджує, що країна може утримувати позицію провідного експортера на світовому ринку лише за умови постійної інноваційної діяльності. Проте ця модель має деякі недоліки, оскільки не пояснює якими повинні бути масштаби технологічного розриву, як вони виникають і ліквідовуються.

5.2. Теорія життєвого циклу продукції

Основні положення теорії життєвого циклу продукції розробив Реймонд Вернон у 1966 р. Вона розвиває модель технологічного розриву та грунтується на концепції життєвого циклу продукції, запропонованої на початку 60-х років фахівцями Гарвардської школи бізнесу, яка стверджувала, що продаж продукції і прибуток від неї змінюються з часом. Ця концепціящо стосується аналізу запізнення передачі нових технологій у міжнародних масштабах, наближається до реальних процесів, які визначають динаміку та структуру торговельних потоків [5, с. 119-121; 71, с. 152].

Товар проходить через чотири стадії життєвого циклу:

1. На стадії появи нового продукту на ринку рівень продаж низький. Через витрати щодо впровадження цього продукту прибутки теж низькі.
2. Стадія зростання характеризується збільшенням прибутків і зростанням продаж.
3. На стадії зрілості через розвиток конкуренції і насичення ринку продаж і прибутки стабілізуються.
4. На стадії спаду рівень продаж і прибутків падає.

Отже, на першій стадії товар насичений технологією, потім його розвиток та масове виробництво потребують значної насиченості капіталом (інвестиціями) і на останніх двох стадіях він перетворюється на звичайний продукт, насичений низькокваліфікованою працею, який поступово стає застарілим.

Кожна стадія життєвого циклу товару відповідає етапу міжнародного обміну.

Перша стадія не веде до міжнародного обміну: товар виробляється та споживається в країні, де був винайдений. Це пояснюється тим, що якісні характеристики продукту, обсяги й технології його випуску ще не є сталими, бо фірми лише освоюють виробництво даного товару та ринок, на якому він реалізується. Крім того, країна-виробник має населення з досить

високими доходами, щоб придбати новий продукт; її внутрішній ринок більше підходить до випробування нового товару, оскільки його поява відповідає очікування споживачів цієї країни. Національне виробництво залежить насамперед від внутрішнього попиту, який відображає настрій та потенційні закупки вітчизняних споживачів. Таким чином, на стадії появи нового продукту більшість продаж відбувається на внутрішньому ринку.

На стадії зростання попит на продукти виникає в інших розвинутих країнах зі схожими смаками та заходами тобто виникає та збільшується експорт із країни-інноватора в інші розвинуті країни. Це пояснюється тим, що товар стабілізується за рівнем технології, його ціна знижується (економіка на масштабах виробництва) і виробник намагається розширити свій ринок збуту, що здійснюється за рахунок інших розвинутих країн; компанія-інноватор намагається продовжувати свою тимчасову монополію, першою освоюючи зарубіжні ринки, оскільки на своїй території її ринок уже атакують імітатори.

Стадія зрілості продовжує стадію зростання і характеризується стабілізацією прибутків. Однак успіх продукту може викликати конкуренцію з боку іноземних виробників, у яких з'являються переваги перед експортерами. По-перше, на продаж товарів усередині країни не поширюються квоти та тарифи. По-друге, знижуються значні транспортні витрати з доставки продукції від виробника до споживача. Коли тиск конкуренції стає сильнішим, відбувається перехід до стадії спаду.

На стадії спаду країна-інноватор стає імпортером, а розвинуті країни-імітатори – експортерам. Це пояснюється тим, що товар стає звичайним, компанія-винахідник поступово відмовляється від нього на користь нових товарів, національний попит насичується, а решта попиту задовольняється імпортом, при цьому з'являється новий попит на товари нового покоління; звичайний товар насичується низькокваліфікованою робочою силою, а витрати виробництва грають головну роль на ринку активної конкуренції, тобто фірми змушені досягати мінімального рівня витрат виробництва. З'являється стимул перемістити виробництво даного товару у країни, що розвиваються, де низька вартість праці.

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

Теорія життєвого циклу продукції характеризує динамічний аспект порівняльних переваг, який полягає в тому, що протягом життєвого циклу товару відбувається послідовна зміна його постачальників на світовий ринок.

5.3. Теорія представницького попиту

Теорія представницького попиту розроблена шведським економістом Стефаном Ліндером у 1961 р., в якій він намагався пояснити структуру торгівлі окремо взятої країни, будуючи свій аналіз міжнародної торгівлі виключно навколо проблеми попиту [5, с. 122-124; 52, с. 118-119; 70, с. 130].

За основу С. Ліндер взяв обсяг обміну подібними товарами між країни із зіставленим рівнем розвитку, відкидаючи теорію Хекшера-Оліна, вихідним моментом якої була пропозиція товарів на світовій ринок. Новий підхід спирався на такі принципи:

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

С. Ліндерт вважає, що смаки споживачів, як правило, зумовлюються рівнем їх доходів, однак обмежує аналіз лише промисловими виробами. Смаки та уподобання споживачів певної країни визначають структуру попиту, яка змушує відповідно реагувати виробників. Країни з високими доходами на особу потребуватимуть споживчих товарів високої якості та складних товарів промислового призначення, тоді як країни з низькими доходами потребуватимуть споживчих товарів першої необхідності низької якості та менш складних товарів промислового призначення. Так здійснюється зв’язок між доходом на душу населення та структурою виробництва окремих товарів. Такий товарний асортимент і визначає експорт країни.

Отже, відмінності в доходах є потенційною перешкодою для міжнародної торгівлі. Багата країна знаходить експортні ринки в інших багатих країнах, населення яких потребує високоякісних, прогресивних товарів, а не в бідних країнах, де попит завжди залишається малим. Бідні країни, знаходять ринки збуту своїх товарів в інших країнах із аналогічною структурою попиту. Звідси робиться висновок: міжнародна торгівля промисловими виробами буде більш інтенсивною між країнами з

близькими рівнями доходу на особу порівняно з товарообігом між країнами з різними рівнями доходу, причому обмін здійснюється порівнювальними чи близькими товарами. Наближеність країн за рівнем розвитку вимагає від них порівнювальної якості товарів. Нескінченна різноманітність товарів уможливлює успішну торгівлю товаром, який у принципі вважається тим самим.

Однак теорія Ліндера не пояснює які специфічні промислові товари країна буде експортувати, а які імпортувати.

5.4. Теорія економії на масштабах виробництва

У теорії Хекшера-Оліна одним з припущень було те, що виробництво товарів у двох країнах супроводжується постійною віддачею від масштабу, тобто обсяги виробництва зростають пропорційно збільшенню споживання ресурсів. Однак торгівля між країнами з однаковою забезпеченістю факторами виробництва може бути взаємовигідною, якщо розвивається на основі спеціалізації в галузях, де є зростаючий ефект від масштабу [23, с. 176-178; 52, с. 82-85; 71, с. 142-144].

Зростаюча віддача від масштабу – це така умова виробництва, при якій темпи обсягу виробництва продукції випереджають темпи споживання виробничих ресурсів (факторів виробництва). Так, якщо витрати виробництва зростуть у два рази, то обсяг випуску продукції зросте значно більше. Ефект масштабу характеризується зниженням витрат на одиницю продукції в міру зростання обсягу виробництва. Це пояснюється можливістю поглибити поділ праці, спеціалізацією при розширенні виробництва, здійсненням технологічної економії в умовах зберігання постійних витрат на незмінному рівні.

В умовах торгівлі дві країни починають спеціалізуватися на товарах своєї порівняльної переваги і чим глибша буде спеціалізація в кожній з країн, тим більший економічний ефект вона одержить. У процесі міжнародної торгівлі країни вийдуть на повну спеціалізацію виробництва.

Міжнародну торгівлю на основі зростаючої віддачі від масштабу характеризують риси, які відсутні в моделях Д. Рікардо та Хекшера-Оліна. Ця теорія пояснює торгівлю подібними товарами, частка яких у загальному товарообігу досить значна і має тенденцію до зростання, роз’яснює торгівлю між країнами, які мають приблизно однакові фактори виробництва, а також припускає виникнення монополії або олігополії.

Важливим питанням у цій теорії є визначення впливу ефекту від масштабу на ринкові структури, тобто за рахунок яких структурних зрушень здійснюється зростання виробництва та зниження середніх витрат (середні витрати розраховуються діленням загальних витрат на кількість одиниць виробленої продукції). Це відобразилося в працях американського економіста Пола Кругмана [27, с. 145-187]. Структурні зрушення можуть

бути зовнішніми по відношенню до окремої фірми-виробника та внутрішніми, якщо виникають усередині фірми.

Зовнішня економія від масштабу виробництва виникає при зниженні витрат на одиницю продукції кожної фірми, що входить до галузі, внаслідок зростання виробництва в галузі в цілому (тобто внаслідок зовнішніх чинників по відношенню до фірми).

Внутрішня економія від масштабу виробництва виникає, коли витрати на одиницю продукції знижується у межах фірми внаслідок зростання масштабів її виробництва (тобто зниження витрат не залежить від розміру галузі у цілому).

Ці два типи економії на масштабах виробництва передбачають різну структуру галузей.

Галузь, у якій ефект масштабу зовнішній, тобто в неї великі фірми не мають особливих переваг, складається зі значної кількості невеликих фірм і має досконалу конкуренцію. Виробник на досконалому конкурентному ринку може реалізувати будь-яку кількість продукції по поточній ціні, на яку він не може вплинути. Зовнішній ефект масштабу передбачає, що, збільшується кількість фірм, які виробляють той самий товар, але розмір кожної з них залишається незмінним.

При внутрішньому ефекті масштабу великі фірми мають перевагу перед невеликими. Обсяг виробництва продукції залишається попереднім, але кількість фірм, які її виробляють, знижується. Це призводить до створення ринкової структури із недосконалою конкуренцією, при якій виробники-монополісти мають можливість впливати на ринкову ціну товару та забезпечувати зростання обсягів продажу за рахунок зниження витрат.

Ситуація з чистою монополією трапляється дуже рідко порівняно з олігополією, в умовах якої розвивається монополістична конкуренція. Тому розглянемо взаємозв’язок між монополістичною конкуренцією та міжнародною торгівлею.

Модель монополістичної конкуренції будується на двох основних припущеннях:

- кожна фірма може забезпечити диференціацію свого товару, тобто відмінність своєї продукції від продукції фірми-конкурента. Сучасне виробництво, як правило, випускає не однорідну продукцію, а диференційовану (наприклад, виробництво “Шевроле”, “Вольво”, “Рено”). Покупці не придбають товар інших фірм тільки тому, що він дешевший. Диференціація товару дає кожній фірмі можливості одержати монополію на конкретний товар даної галузі, тобто фірма стає мінімонополістом;
- кожна фірма зіштовхується з конкуренцією інших фірм, які виробляють взаємозамінні товари, хоч ціни на її продукцію

залежать від цін інших фірм-виробників аналогічної продукції, однак вона не розглядає вплив своєї цінової політики на ціни всього ринку і діє так, неначе є монополістом.

П. Кругман починає будування моделі монополістичної конкуренції з опису попиту, з яким зіштовхується фірма [23, с. 179-180; 27, с. 154-158]. Рівняння, що описує попит, має такий вигляд:

$$Q = S[\frac{1}{n} - b \times (P - \overline{P})], \qquad (5.1)$$

де Q – обсяг продажу фірми;

S – обсяг продажу галузі;

n – кількість фірм у галузі;

b – змінна попиту, яка показує залежність ринкової частки фірми від ціни на її товар;

P – ціна товару даної фірми;

$\overline{P}$ - середня ціна товару в конкуруючих аналогічних товарів.

При цьому передбачається виконання таких умов:

- фірма продає тим більше своїх товарів, чим більший попит на її продукцію в галузі і чим вищі ціни на продукцію її конкурентів;
- продажі фірми будуть тим менші, чим вищі ціни на її продукцію і чим більша кількість конкурентів у даній галузі.

Щоб виявити вплив монополістичної конкуренції на міжнародну торгівлю, визначають три види взаємозв'язків між кількістю фірм та ціною на їхні товари:

1) кількість фірм та середні витрати типової фірми. У цій моделі всі фірми симетричні і продаж здійснюється за однаковими цінами. У цьому випадку P=$\overline{P}$, тобто обсяг виробництва кожної фірми (Q) становить $^1/_n$ частку загального виробництва галузі S. У той же час середні витрати обернено пропорційні обсягу виробництва окремої фірми (рівняння 5.1). Тому середні витрати (AC) залежать від розміру ринку та кількості фірм, які діють у галузі:

$$AC = \frac{F}{Q} + c = n\frac{F}{S} + c, \qquad (5.2)$$

де F – постійні витрати, які не залежать від розмірів виробництва фірми,

c – граничні витрати фірми.

Це рівняння показує, що із зростанням обсягів виробництва фірми (Q) її середні витрати зменшуються, оскільки постійні витрати (F) розподіляються на більшу кількість виробничих товарів. При P=$\overline{P}_2$, (усі фірми одержують однакову ціну за свою продукцію) рівняння 5.1 має

вигляд: $Q = \frac{S}{n}$. Якщо підставити його в ліву частину рівняння 5.2, то його права частина буде свідчити про те, що чим більше фірм діє в галузі, тим вищі будуть середні витрати кожної з них. Це пояснюється тим, що при більшій кількості фірм кожна з них виробляє меншу кількість продукції. Залежність між n та середніми витратами показана на рис. 5.1 кривою СС, яка має висхідну форму;

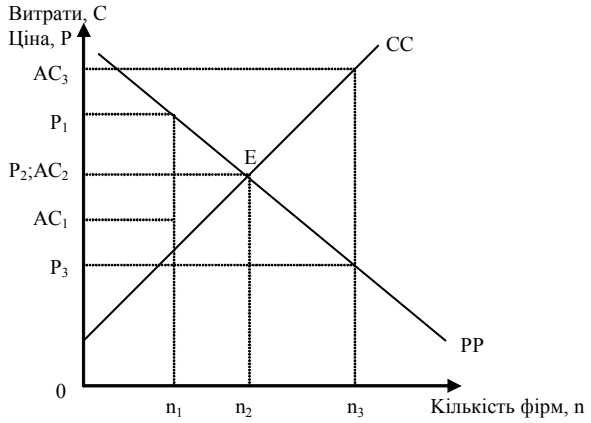


Рис. 5.1. Рівновага на ринку монополістичної конкуренції

2) кількість фірм та ціна. Ціна, яка установлюється типовою фірмою також залежить від кількості фірм, що діють у галузі. Співвідношення між кількістю фірм та ціною, за якою вони продають свою продукцію, грунтується на рівнянні 5.1 і має такий вигляд (якщо S помножити на вираз у дужках):

$$Q = (S/n + Sb\times \overline{P})\text{-}SbP \qquad (5.3)$$

Залежність сумарного обсягу продажу продукції монополістом від ціни має вигляд:

$$Q = A - B \times P, \qquad (5.4)$$

де А та В – постійні величини

Рівняння 5.3 таке ж саме, як і рівняння 5.4 з тією різницею, що замість А в ньому використовується вираз $\frac{S}{n} + S \times b\times \overline{P}$, а замість В – Sb.

Якщо у формулі граничного доходу фірми (відомої із загальної теорії економіки) MR=P-Q/B замінити В на Sb, то одержуємо: $MR = P - \frac{Q}{Sb}$.

Фірми, які бажають максимізувати свій прибуток, намагаються, щоб їх граничний дохід дорівнював граничним витратам, тобто

$$MR = P - Q/Sb = c\ . \qquad (5.5)$$

Через це ціну, яка установлюється типовою фірмою, можна розрахувати за формулою:

$$P=c+Q/Sb\ . \qquad (5.6)$$

Однак, як вже відмічалося, якщо фірми установлять однакову ціну, то вони продадуть товар у кількості Q=S/n. Тепер підставимо це значення Q в рівняння 5.6 і одержимо:

$$P = c + \frac{1}{b \times n} \qquad (5.7)$$

Це рівняння залежності між кількістю фірм та ціною, за якою вони продаватимуть свій товар. Воно свідчить про те, що чим більше фірм діє в галузі, тим вища конкуренція та тим нижчі будуть ціни. Така взаємозалежність показана на рис. 5.1 кривою PP, яка має низхідну форму;

3) рівноважна кількість фірм. Ситуація в галузі була розглянута за допомогою кривої PP, яка показує, що чим більше фірм у галузі, тим нижча ціна, оскільки збільшення кількості фірм загострює між ними конкуренцію, а також за допомогою кривої CC, яка показує, що чим більше фірм в галузі, тим вищі середні витрати, оскільки при збільшенні кількості фірм кожна з них продає менше продукції, тому вони не можуть установлювати ціну нижчу від середніх витрат.

Перетим кривих CC та PP в точці E відповідає кількості фірм n_2, яка забезпечує її нульовий прибуток (ціна P_2 відповідає середнім витратам AC_2). У довгостроковій перспективі кількість фірм у галузі прямує до значення n_2. Так, якщо припустити, що n набуває значення n_2 ($n_1<n_2$), то в цьому випадку $P=P_1$, середні витрати стають меншими (AC_1), і фірми починають одержувати монопольні прибутки. У випадку $n_3>n_2$, фірми установлюють $P=P_3$, середні витрати досягають AC_3, внаслідок чого фірми несуть збитки.

З часом у прибутковій галузі з'являються нові фірми, а у втратніши – їх кількість зменшується. Це означає, що n_2 відповідає рівновісному значенню кількості фірм у галузі, а P_2 – рівноважній ціні. У довгостроковій перспективі кількість фірм у галузі прямує до n_2 , і точка E відповідає довгостроковому рівноважному стану галузі. Таким чином, за моделлю монополістичної конкуренції можна визначити рівноважну кількість фірм та рівноважну ціну, яку вони установлюють.

У галузі з монополістичною конкуренцією кількість фірм і рівень ціни залежать від розмірів (ємності) ринку. Міжнародна торгівля дає можливість збільшувати розміри ринку. В умовах автаркії, у галузях з ефектом масштабу виробництва асортимент товарів і масштаби їх виробництва обмежуються розмірами ринку. В умовах торгівлі країни формують світовий ринок, який за своїми розмірами більший від кожного з національних ринків, що допомагає уникнути зазначених обмежень. Країни також одержують можливість спеціалізуватися на випуску більш вузького

асортименту товарів та імпортувати продукцію, яку не випускають, що збільшує різноманіття товарів для споживачів. Торгівля стає взаємовигідною навіть для країн з однаковою забезпеченістю ресурсами та технологіями.

Збільшення розмірів ринків приводить до зростання кількості фірм та більших розмірів продажу. Споживачам на великих ринках порівняно з невеликими пропонуються товари за нижчими цінами та в ширшому асортименті.

Виходячи з рівняння (5.2), яке відображає криву СС (див. рис. 5.1), можна сказати, що збільшення загального обсягу продажу (Q) приводить до зниження середніх витрат для даної кількості фірм (n). Це пояснюється тим, що коли зростання ринку здійснюється при незмінній кількості фірм, то обсяг продажу, який припадає на кожну фірму зростатиме при одночасному зниженні середніх витрат кожної фірми. Отже, при порівнянні двох ринків, один з яких за обсягом продажу більший ніж інший, бачимо, що крива СС більшого ринку буде знаходитися нижче кривої СС меншого ринку. Однак розміри ринку не впливають на положення кривої РР, яка описується рівнянням 5.7, у якому відсутній показник розміру ринку. Таким чином, зростання розмірів ринку не веде до зрушення кривої РР.

Наслідки збільшення розмірів ринку в умовах міжнародної торгівлі показані на рис. 5.2 [27, с. 161].

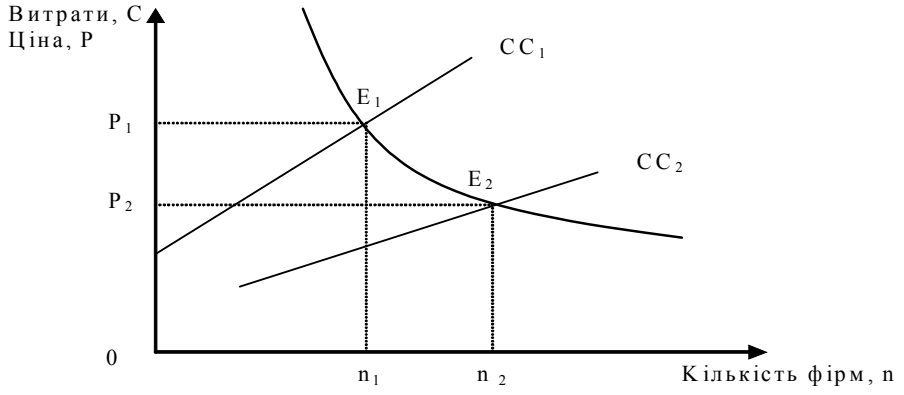


Рис. 5.2. Наслідки збільшення ринку

До торгівлі ринок знаходиться в рівновазі в точці E_1, в якій фірми у кількості n_1 продають товари по ціні P_1. З початком торгівлі розміри ринку країни, які вимірюються загальним обсягом продажу галузі (S), збільшуються. Це виявляється у переміщенні кривої СС (кривої середніх витрат) вниз із положення CC_1 в положення CC_2. Оскільки крива РР не міняє свого положення, то рівновага переміщується в точку E_2, в якій число фірм збільшується до n_2, а ціна знижується з P_1 до P_2.

Одже в умовах монополістичної конкуренції вигідно розвивати міжнародну торгівлю, оскільки споживачі стають частиною більш крупного ринку і мають можливість отримувати більше різноманітних товарів по

меншій ціні, а кожна з фірм стане випускати більше продукції. Для досягнення ефекту масштаба виробництва, кожна фірма повинна сконцентрувати виробництво у себе в країні, або у зарубіжній країні, але продаж продукції повинна здійснювати споживачам обох країн.

5.5. Теорія внутрішньогалузевої торгівлі

Міжнародна торгівля в умовах монополістичної конкуренції з точки зору диференціації номенклатури продукції складається з двох потоків: міжгалузевої та внутрішньогалузевої торгівлі [5, с. 135-142; 23, с. 181-186; 27, с. 165-172; 71, с. 143-151].

Міжгалузева торгівля – це експорт та імпорт товарів, які належать до різних товарних груп. Міжгалузева торгівля відображає порівняльні переваги країн у виробництві товарів, розвивається в умовах різної забезпеченості факторами виробництва, внаслідок чого зростають доходи на відносно надлишкові фактори виробництва та знижуються на відносно недостатні. Торгівля здійснюється, як правило, між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, переважно готовими виробами та однорідними товарами між крупними галузями (наприклад, промисловістю та сільським господарством). Міжгалузевий обмін можна пояснити теорією Хекшера-Оліна.

Внутрішньогалузева торгівля – це експорт та імпорт товарів, що належать до однієї й тієї самої товарної групи.

Внутрішньогалузевий обмін не відображає наявності конкурентних переваг. Його розвиток стимулюється за допомогою економії від масштабу та виробництва диференційованої продукції. Торгівля розвивається в умовах однакової чи подібної забезпеченості факторами виробництва та веде до зростання доходів на усі фактори виробництва. Вона здійснюється, як правило, між розвинутими країнами чи країнами приблизно однакового розміру. Торгують країни деталями, компонентами продукції, диференційованими товарами галузей, що виробляють промислові вироби.

На внутрішньогалузеву торгівлю припадає значна частина світових торговельних потоків. Її обсяг між країнами визначають за допомогою індексу внутрішньогалузевої торгівлі (Т):

$$T = 1 - \frac{|X - IM|}{X + IM},$$

де Х – обсяг експорту окремої галузі та товарної групи;

ІМ – обсяг імпорту окремої галузі та товарної групи.

Прямі дужки показують у цьому виразі абсолютну величину. Значення Т змінюється від 0 до 1. Якщо Т=0, то в цьому випадку країна або тільки експортує, або тільки імпортує товар (внутрішньогалузева торгівля відсутня). Якщо Т=1, то обсяги експорту та імпорту збігаються і

внутрішньогалузева торгівля здійснюється в максимальному обсязі. Отже, чим індекс Т наближий до 1, тим більші обсяги внутрішньогалузевої торгівлі.

Однак використовивати індекса Т для визначення частини внутрішньогалузевої торгівлі складно, оскільки на його значення впливає, як визначається галузь або товарна група. Чим більший масштаб галузі, тим вище значення Т і тим більша ймовірність того, що країна експортуватиме одні варіанти диференційованого товару, а інші імпортуватиме. Використання індексу Т має велике значення при визначенні відмінностей у внутрішньогалузевій торгівлі окремих галузей, а також для пояснення змін у внутрішньогалузевому обміні в межах однієї галузі.

Модель внутрішньогалузевої торгівлі про ілюстровано на рис. 5.3.

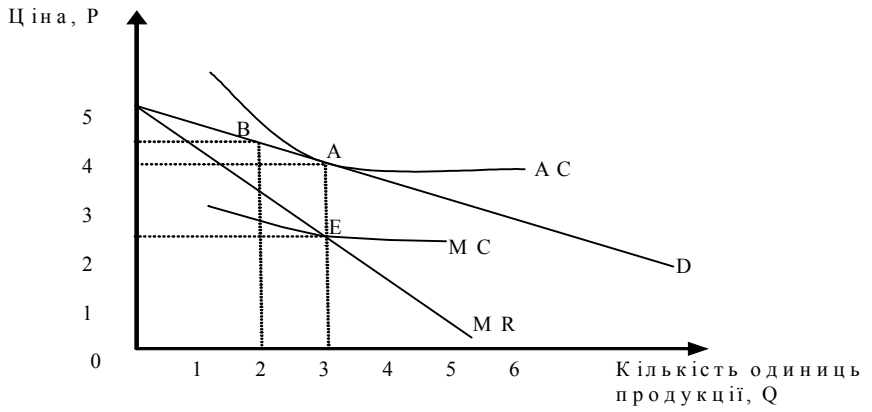


Рис. 5.3. Внутрішньогалузева торгівля диференційованими товарами

Ця модель являє собою розвиток моделі монополістичної конкуренції. Лінія D є кривою попиту фірми на диференційований товар, який вона випускає. На ринку цього товару знаходиться велика кількість фірм, які продають аналогічну продукцію, і незначна зміна у ціні спричинює значні зміни в обсягах продажу фірми. В умовах монополістичної конкуренції фірма повинна знизити ціну на одиницю товару, щоб збільшити обсяг продажу. Тому крива граничного доходу фірми (MR) розташована нижче від кривої попиту і через це MR<P. Так, наприклад, фірма може продати 2 одиниці товару за ціною Р=4,5 дол. (точка В) і мати загальний дохід у 9 дол., або продати 3 одиниці товару за ціною 4 дол. (точка А) і одержати дохід у 12 дол., незважаючи на те, що зміна в загальному доході (граничному доході MR) менша (12-9=3) порівняно з ціною Р=4 дол. за третю одиницю проданого товару [71, с. 148-149].

Фірма спеціалізується на одній різновидності товару і діє в умовах зростаючої віддачі від масштабу. Крива середніх витрат АС свідчить про

зменшення витрат у міру зростання обсягів виробництва, внаслідок чого крива граничних витрат знаходиться нижче від кривої середніх витрат АС. Це означає, що при зниженні АС граничні витрати повинні бути менші від середніх витрат. Оптимальний обсяг виробництва для фірми становить 3 одиниці (точкой Е). Якщо фірма випускатиме менший обсяг продукції, то граничний дохід MR буде більш граничних витрат МС. Це означає, що доходи перевищують витрати на виробництво, і фірма має резерви для розширення виробництва. Якщо виробляється більше ніж 3 одиниці продукції, то MR<MC і фірма буде скорочувати виробництво, оскільки витрачає більше ніж одержує. Таким чином, оптимальний обсяг виробництва дорівнює 3 одиницям, кожну з яких фірма може продати за 4 дол. (точка А). Галузь стає прибутковою і притягує до себе нові фірми, поки не установиться рівновага. При ситуації рівноваги крива середніх витрат АС проходить через точку А і показує, що фірма одержує лише середній прибуток (ЕА).

Зв’язок між внутрішньогалузевою та міжгалузевою торгівлею демонструє такий приклад [71, с. 150]. Існує дві країни А та В. Країна А, маючи надлишок трудових ресурсів, виробляє трудомісткий продукт І. Країна В, маючи відносний надлишок капіталу, виробляє продукт ІІ. Товари І та ІІ однорідні і тому, відповідно до теорії Хекшера-Оліна, країна А експортує товар І та імпорту товар ІІ, а країна В – експортує товар ІІ та імпортує товар І. Цей приклад ілюструє міжгалузеву торгівлю, яка грунтується на відносних перевагах. Якщо товари І та ІІ не однорідні і мають декілька різновидів (є диференційованими продуктами), то країна А продовжуватиме експортувати товар І (у межах міжгалузевої торгівлі, що грунтується на порівняльних перевагах), але одночасно імпортуватиме із країни В деякі варіанти товару І внаслідок диференціації товару І між двома країнами. Аналогічно країна В експортуватиме товар ІІ, але й імпортуватиме деякі його різновиди з країни А. Це відбувається в межах внутрішньогалузевої торгівлі, яка грунтується на економії від масштабу.

Таким чином, міжгалузева торгівля здійснюється тільки однорідними товарами, а при диференціації продукції виникає як міжгалузева, так і внутрішньогалузева торгівля. Чим більше країни подібні в забезпеченості ресурсами, технологіями, тим більшу частку між ними займає внутрішньогалузева торгівля.

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність теорії технологічного розриву?
2. Через які стадії життєвого циклу проходить товар у міжнародній торгівлі?
3. У чому сутність теорії представницького попиту?
4. Що означає економія від масштабу?

5. У чому різниця між внутрішньою і зовнішньою економією від масштабу?
6. Чому ефект масштабу викликає зниження витрат виробництва?
7. Які основні риси торгівлі в умовах монополістичної конкуренції?
8. Які існують взаємозв'язки між кількістю фірм та ціною на їх товари?
9. Які наслідки збільшення розмірів ринку?
10. Які відмінності міжгалузевої та внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі?
11. Як вимірюється внутрішньогалузева торгівля?

Глава 6. Міжнародна торговельна політика

Ключові поняття

Торгова політика; політика вільної торгівлі; протекціонізм; тарифні та нетарифні методи; мито; митна вартість; квота; ліцензування; "добровільні" експортні обмеження; технічні бар'єри; внутрішні податки та збори; державні закупівлі; демпінг; субсидії; експортні кредити; оптимальний тариф; тарифна квота; тарифна ескалація.

6.1. Основні типи торговельної політики

Регулювання міжнародної торгівлі припускає цілеспрямований вплив держави на торговельні відносини з іншими країнами. До основних цілей зовнішньоторговельної політики відносяться:

- зміна обсягу експорту й імпорту;
- зміна структури зовнішньої торгівлі;
- забезпечення країни необхідними ресурсами;
- зміна співвідношення експортних та імпортних цін.

Розрізняють три основних підходи до регулювання міжнародної торгівлі:

- система односторонніх заходів, за якої інструменти державного регулювання використовуються урядом країни в односторонньому порядку без узгодження з торговим партнером;
- укладення двосторонніх угод, у яких узгоджуються заходи торгової політики між торговими партнерами;
- укладення багатосторонніх угод. Торгова політика узгоджується і регулюється країнами-учасницями (Генеральна угода про тарифи і торгівлю, Генеральна угода про торгівлю послугами, що входять у систему угод СОТ, угода в сфері торгівлі країн-членів ЄС) [23, с. 198; 55, с. 254; 88, с. 337].

Держава може використовувати кожний з підходів і в будь-якому поєднання.

Основною рисою державного регулювання міжнародної торгівлі є можливість застосування у взаємодії двох різних типів зовнішньоторговельної політики: лібералізації (політики вільної торгівлі) і протекціонізму.

Під свободою торгівлі розуміється державна політика мінімального державного утручання в зовнішню торгівлю, що розвивається на основі вільних ринкових сил попиту та пропозиції, а під протекціонізмом – політика захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції шляхом використання тарифних і нетарифних інструментів торгової політики.

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

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

Класичні теорії міжнародної торгівлі відповідають на це питання однозначно — свободу торгівлі. Критикуючи протекціонізм, прихильники торгівлі без обмежень стверджують, що він шкідливий для національної економіки, оскільки знищує конкуренцію, обмежує можливості споживачів задовольняти свої потреби, призводить до зростання цін. Свобода торгівлі, що ґрунтується на принципі порівняльних переваг, навпаки, сприяє економічному розвитку країни і світової економіки в цілому, оскільки уможливлює міжнародну спеціалізацію і завдяки цьому дає змогу повністю використати потенціал кожної країни для створення багатства, стимулює конкуренцію і обмежує монополію, розширює коло товарів і послуг, пропонованих споживачам, надає позитивні політичні наслідки, оскільки країни стають більше взаємозалежними, знижується небезпека ворожих дій по відношенню на до одної.

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

Річ у тому, що висновки класичної теорії міжнародної торгівлі правильні лише за певних умов: вільна конкуренція та рівність торговельних партнерів. Але в реальному житті вільна конкуренція, особливо в сучасних умовах, скоріше за все є винятком, ніж правилом. Пануюча на світовому ринку олігополістична конкуренція за своєю структурою близька до монополії (таємна змова, лідерство в цінах). Практика ведення бізнесу транснаціональними корпораціями істотно порушує принцип чистої і досконалої конкуренції, а їхні антиконкурентні дії не підпадають під національні законодавства, які обмежують монополію. Ціни, що встановлюються ТНК, не відображають у кожному конкретному випадку ні витрат виробництва, ні рівноваги ринку. Вони

визначаються політикою адаптування до специфіки певного національного ринку і внутрішньою стратегією максимізації прибутку (трансфертні ціни). Це — з одного боку. З іншого — партнери в міжнародній торгівлі найчастіше істотно відрізняються між собою і знаходяться в нерівному становищі: а) за рівнем економічного розвитку; б) за ступенем залежності від зовнішньої торгівлі[*]; в) за ступенем можливості впливати на обмін, зокрема на ціни[**].

Деякі економісти (наприклад, французький економіст Ф. Перру) вважають, що світова ціна є не ціною рівноваги між попитом і пропозицією, а результатом взаємодії нерівноважних сил та інтересів, які мають лише віддалене відношення до ринкового механізму [58, с. 71]. Ця обставина, природно, ставить слаборозвинуті країни, так само як і країни з перехідною економікою", в залежне становище від сильніших країн і ТНК. За цих умов проблематичною стає можливість спромогтися економічного зростання шляхом вільного обміну, без захисту національного виробника від іноземної конкуренції. Відтак, незважаючи на теоретично доведені вигоди вільної торгівлі і той факт, що лібералізм був основною рушійною силою економічного зростання на Заході, поки що жодна країна світу не відмовилась від протекціоністської політики і тією чи іншою мірою вдається до заходів регулювання торгівлі.

Якщо в умовах політики лібералізації основним регулятором зовнішньої торгівлі є ринок, то при протекціонізмі виключається вільна дія ринкових сил. Передбачається, що економічний потенціал і конкурентоспроможність на світовому ринку окремих країн різні. Тому вільна дія ринкових сил може бути невигідною для менш розвинутих країн. Необмежена конкуренція з боку сильніших держав може призвести в менш розвинутих країнах до економічного застою і формування неефективної економічної структури.

Проведення політики протекціонізму сприяє розвитку в країні певних галузей виробництва; часто є необхідною умовою індустріалізації аграрних країн; скорочує безробіття. Однак усунення іноземної конкуренції послаблює зацікавленість вітчизняних виробників у впровадженні досягнень науково-технічного прогресу, підвищенні ефективності виробництва.

Для протекціонізму характерні такі форми:

- селективний протекціонізм, спрямований проти окремих країн чи окремих товарів;
- галузевий протекціонізм, що захищає певні галузі;

[*] Залежність особливо велика, коли експортується лише декілька продуктів». Мідь у Замбії, залізо в Мавританії становлять понад 2/3 їхнього експорту.

[**] Можливість впливу на світові ціни США, ЄС або Японії несумірні з можливостями країн, що розвиваються, як і можливості держави в промислово розвинутих країнах створювати для своїх підприємств штучні порівняльні переваги.

- колективний протекціонізм, що проводиться економічними інтеграційними об'єднаннями країн у відношенні країн, що до них не входять;
- прихований протекціонізм, який здійснюється методами внутрішньої економічної політики.

***Причини* протекціоністського втручання держави**

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

Основні аргументи обмеження зовнішньої торгівлі:

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

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

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

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

При прийнятті рішення про обмеження імпорту слід порівнювати витрати, пов'язані з можливим підвищенням цін, з витратами, які спричинили безробіття, маючи при цьому на увазі ще й соціальні витрати, які торкаються людей і посилюються тим, що потенційними кандидатами на звільнення найчастіше виявляються ті, хто неспроможний знайти альтернативну роботу.

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

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

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

Є галузі, які виросли до конкурентоспроможних завдяки державному захисту. Це виробництво автомобілів у Бразилії та Південній Кореї. Але є й інші приклади, коли протекціоністські заходи не дали очікуваних результатів. Наприклад, виробництво автомобілів в Аргентині та Австралії залишилося слабким навіть після багатьох років роботи. Аби політика захисту молодої галузі була дієвою, потрібна висока ймовірність того, що майбутні вигоди перевищать початкові витрати. І не лише це. Має бути впевненість, що так званий “перепочинок"[1] не знизить прагнення підприємців до мінімізації витрат і вдосконаленню якості виробів. Немале значення при виборі способу тимчасової підтримки молодих галузей (торговельний протекціонізм і пряме субсидування) має питання про те, хто повинен платити витрати: інвестори, платники податків чи споживачі?

Захист від демпінгу Демпінг, або продаж товарів нижче від собівартості, застосовується, як правило, для усунення конкурентів, захоплення монопольного становища і в подальшому зниження цін. У

[1] **“Перепочинок"** як нова модифікація аргументу захисту молодих галузей висувається переважно промислово розвинутими країнами у зв'язку із загостренням конкуренції з боку НІК.

цьому розумінні демпінг — це "економічне піратство". Воно цілком заслуговує антидемпінгового мита.

Але демпінг не повинен використовуватись як виправдання постійних торговельних бар'єрів, як форма цінової дискримінації. Крім того, за демпінг може видаватись і результат дії закону порівняльних переваг. Але це в кінцевому підсумку підриває саму основу міжнародної торгівлі[1].

Дешева іноземна робоча сила. Ті, хто підтримує цей аргумент, вважають, що за допомогою протекціонізму вітчизняні фірми і робітники можуть бути захищені від руйнівної конкуренції з боку тих країн, де низька заробітнаплата. Іншими словами, без захисних заходів з боку держави вітчизняні працівники можуть отримувати так само низьку заробітну плату, як робітники з менш розвинутих країн. Розглянемо, що відбувається, коли добре оплачуваний юрист наймає підлітка для роботи "на підхваті" за 4 дол. за годину. Чи збідніє юрист? Ні. Навіть навпаки, виграє, бо тепер у юриста з'явиться більше часу, щоб вести більше справ. Так само, якщо, наприклад, американські робітники сконцентрувались на виробництві високоцінної складної продукції, то це дає можливість американським фірмам сплачувати високу заробітну плату робітникам США. Ця можливість залежатиме від того, як довго збережеться високий рівень людського капіталу у Сполучених Штатах. Більше того, рівень заробітної плати, що виплачується робітникам-іноземцям, сам по собі не означає, що вироблюваний ними товар буде дешевим. Щоб це довести, потрібно порівняти заробітну плату і продуктивність робітників обох країн. Якщо більш високооплачуваний американський робітник має більшу продуктивність, то він може успішно конкурувати, не побоюючись при цьому, що йому менше платитимуть. Отже, аргумент, що висувається на користь протекціонізму, виявляється досить спірним, бо існують витрати на робочу силу, котрі мають більшу значущість, ніж рівень заробітної плати.

Це видно з такої формули:

$$\text{Витрати на робочу силу} = \frac{\textit{Заробітна плата}}{\textit{Продуктивність праці}}$$

Наведемо близький до дійсності приклад. Припустимо, що американський робітник, маючи вищу продуктивність праці, виготовляє на день 10 моторів і отримує 80 дол. Витрати на робочу силу в моторі, зробленому в США, становитимуть 8 дол. Мексиканський виробник

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

виплачує робітникові, який виготовляє за день лише 2 мотори, еквівалент 20 дол. США. Витрати на робочу силу у зробленому в Мексиці моторі становитимуть 10 дол. Це більше, ніж за мотор, зроблений у США, незважаючи на "вигоду від дешевої робочої сили". Зрозуміло, що за такої ситуації імпорт товарів (моторів) до Сполучених Штатів з країн з "низьким рівнем заробітної плати" не може бути дешевшим.

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

Торговельна політика промислово-розвинутих країн

Для промислово розвинутих країн характерна загальна тенденція лібералізації торговельних режимів, розширення зони вільної торгівлі, але в той же час спостерігається періодичне посилення і протекціоністських заходів.

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

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

Прикладом лібералізації зовнішньої торгівлі промислово розвинутих країн є торгова політика країн ЄС. В ЄС широко застосовуються тарифи режиму найбільшого сприяння (РНС), тарифні преференції. Про рівень митного оподаткування імпорту в рамках ЄС, який склався на початку XXI

ст. свідчать дані табл. 6.1 [Економічний розвиток і державна політика/ За ред. Ю.Єханурова, - К.: "К.І.С.", 2001].

Таблиця 6.1

Тариф режиму найбільшого сприяння, який застосовується в ЄС

	Обсяг імпорту		Середній тариф, %	Восьмизначні тарифні лінії	
	Вартість млрд.дол. США	Частна, %		Кількість	Частна, %
Усього	**734,9**	**100,0**	**6,9**	**10428**	**100,0**
Сільськогосподарські товари	62,0	8,4	17,3	2132	20,4
Несільськогосподарські товари (за винятком палива)	618,4	84,1	4,5	8257	79,2
Паливо	54,4	7,4	2,9	39	0,4
Глави 01-24 ГС	**69,5**	**9,5**	**17,0**	**2378**	**22,8**
Адвалорні ставки			9,6	1388	58,4
нульові			0,0	258	18,6
ненульові			11,8	1130	81,4
Неадвалорні ставки			29,9	990	41,6
адвалорний еквівалент			32,7	667	67,4
адвалорна компонента			14,4	123	12,4
не застосовується			...	200	20,2
Глави 25-97 ГС	**665,4**	**90,5**	**4,2**	**8050**	**77,2**
Адвалорні ставки			4,1	7987	99,2
нульові			0,0	1753	21,9
ненульові			5,3	6234	78,1
Неадвалорні ставки			9,8	63	0,8
адвалорний еквівалент			10,0	59	93,7
адвалорна компонента			7,3	4	6,3
не застосовується			n.a.	0	0,0

Тариф ЄС складався з 10428 тарифних ліній. Середня митна ставка для всіх товарів становила 6,9%. На несільськогосподарські товари тарифи були в 3,8 разу нижчі, ніж на сільськогосподарські. Однак на текстильні вироби, одяг були встановлені значно вищі тарифи (10-17%). Близько з однієї третини товарів стягується мито, яке не перевищує 3%. Для сільськогосподарських товарів різниця між максимальними та мінімальними тарифними ставками дуже велика (0 д- 236,4%), а для несільськогосподарської продукції – досить помірна (0-26%).

Близько 10% тарифних ліній містять неадвалорні ставки. Це стосується, як правило, сільськогосподарських товарів. Неадвалорні ставки

включають специфічні, комбіновані, змішані (застосовується мінімальна та/або максимальна ставка) чи ставки, які розраховуються за допомогою технічної формули.

На імпорт товарів з країн-членів СОТ ЄС застосовує 105 тарифних квот. Тарифні квоти, зокрема, використовуються при імпорті товарів з країн, які є преференційними торговельними партнерами, що зумовлено необхідністю виконання зобов'язання ЄС щодо поточного та мінімального доступу до ринку сільськогосподарських товарів відповідно до Угоди про сільське господарство СОТ. Застосування тарифних квот забезпечило нульовий або більш сприятливий (від фактично діючого) тарифний режим для товарів, які імпортуються, в межах квот, які встановлюються у вартісному або кількісному виразі. Квоти поширюються на товари, що імпортуються з будь-яких країн-членів СОТ. Винятком є випадки, коли для країн передбачається спеціальна частка у межах загальної квоти.

Так, спеціальна частка в межах тарифних квот, встановлених на банани та цукор, передбачена для країн Африки, Карибського басейну та Тихоокеанського регіону (АКТ).

Для обмеження доступу на ринок несезонних товарів з країн, які не є членами ЄС, можуть застосовуватися преференційні тарифні квоти. Доступ на ринок регулюється також умовами щодо мінімальної ціни (так, імпорт за тарифними квотами гвоздик та Троянд з Кіпру, Ізраїля, Марокко тощо повинен здійснюватися за ціною не вищою за 85% від ціни ЄС).

Тарифні квоти можуть застосовуватися щодо імпорту з деяких країн відповідно до домовленостей, досягнутих у рамках процедури врегулювання торгових суперечок, або у зв'язку з процесом розширення ЄС.

ЄС застосовує преференційні режими, які діють з більшістю торговельних партнерів, на основі преференційних угод та домовленостей. Використовуються безмитні режими або знижені тарифи щодо імпорту окремих товарів. Режим найбільшого сприяння застосовується лише щодо товарів, які імпортуються з 8 країн-членів СОТ: Австралії, Гонконгу, Канади, Південної Кореї, Нової Зеландії, Сингапуру, США та Японії. Преференційні режими, які стосуються інших торговельних партнерів, досить різноманітні і передбачають надання широкої системи пільг, порівняно з РНС. Так, країна може здійснювати експорт до ЄС за режимом найбільшого сприянні і одночасно одержувати право на преференції в рамках Генеральної системи преференцій (ГСП) для несільськогосподарських товарів (Аргентина); деякі країни, крім РНС та ГСП, мають право на преференції, передбачені як Ломеською конвенцією, так і режимом, який застосовується щодо товарів з країн АКТ (Комерун); крім усіх вищезазначених, найменш розвинуті країни можуть мати додаткові преференції для сільськогосподарських товарів у рамках ГСП (Сьєрра-Леоне).

Найбільш сприятливий режим застосовується щодо товарів з найменш розвинутих країн (НРК) та країн АТК (95% видів товарів звільнено від сплати мита), далі йдуть країни, що підписали з ЄС угоду про вільну торгівлю (80%), бенефіціари ГСП (54%) та країни, яким було надано лише режим найбільшого сприяння (20%). Ставки тарифів за різними преференційними режимами наведені в табл. 6.2.

Таблиця 6.2

Пільги за РНС та преференційними режимами

Показники	Зв`язана ставка РНС	Діюча ставка РНС	Ломе +НРК +РНС	Ломе +ГСП +РНС	НРК +РНС	УВТ +РНС	ГСП +РНС
Прості середні тарифи							
Усього	7,0	6,9	1,8	1,9	1,9	3,5	4,9
Сільськогосподарські товари	17,4	17,3	9,5	10,3	10,3	16,7	15,7
Несільськогосподарські товари	4,6	4,5	0,0	0,0	0,0	0,5	2,3
Частота використання тарифних поясів							
Безмитний режим	18,0	19,7	94,1	93,2	93,7	80,3	53,7
0 – 5	39,6	38,4	0,9	1,1	0,9	3,4	18,9
5 – 35	40,2	39,6	3,3	3,9	3,5	13,9	25,2
35 – 50	0,8	0,8	0,5	0,6	0,6	0,9	0,8
>50	1,5	1,5	1,2	1,2	1,3	1,5	1,4

Ломе – режим Ломеської конвенції.

УВТ – режим за угодами про вільну торгівлю.

Із усього імпорту, який здійснювався в 2003р. у преференційному режимі, половина надійшла до ЄС без обкладення митом, а друга половина – при мінімальному оподаткуванні. У рамках ГСП Євросоюз імпортував товари на 53,2 млрд. євро. Сукупний імпорт ЄС із країн, що розвиваються, становив 360 млрд. євро (ввезення енергоносіїв із країн, до який застосовано РНС, не оподатковується).

50 найбідніших країн світу (34 із них розташовані в Африці) завдяки ініціативі "Все, крім зброї" мають можливість здійснювати поставки в Євросоюз у безмитному та безквотовому режимі. Крім того, відповідно до з Котонійської угоди ЄС реалізує преференційну систему щодо товарів, які надходять з країн групи АКТ. Преферниційний імпорт по цьому напряму склав 12,6 млрд. євро.

Серед бенефіціарів у рамках ГСП вирізняються такі країни: Китай (на нього припадає 33,1% усього обсягу імпорту в ЄС, який охоплює ГСП), Індія (11,5), Індонезія (4,8), які в 2003р. були основними постачальниками, що користувалися преференціями ЄС в рамках ГСП, а Бангладеш (3,6) був головним реципієтом пільг у межах ініціативи "Все, крім зброї". У групі

АКТ основними експортерами в ЄС були Нігерія (16% усіх поставок в ЄС із країн АКТ), Кот-д`Івуар (9) та Ангола (7).[1]

Близько 10% закупівель ЄС у рамках ГСП та ініціативи "Все, крім зброї" припадає на сільськогосподарські товари. Їх імпорт в ЄС із країн АКТ становив 30% усього обсягу ввезення із цього регіону.

Головними напрямками політики у рамках ГСП на період 2006-2015р.р. є:

- орієнтація на найменш розвинуті та найбільш вразливі країни (з невеликим ВВП, які не мають виходу до моря, розташовані на малих островах, з обмеженими доходами);
- максимальне спрощення ГСП. Замість п'яти механізмів буде діяти три: загальна схема, ініціатива "Все, крім зброї" та нова система "ГСП плюс", яка забезпечує торговельні преференції для країн з особливими потребами у сфері розвитку;
- поширення прозорості ГСП;
- удосконалення правил походження товарів, зокрема в напрямкі, що сприяє регіональному співробітництву.

Останніми десятиріччями у промислово розвинутих країнах спостерігається недостатньо успішний, порівняно з деякими країнами, що розвиваються, економічний розвиток. Для підвищення результативності роботи національних економік вони використовують так звану "стратегічну торгову політику", яка повинна стимулювати експорт або обмежувати імпорт продукції тих чи інших галузей промисловості. Необхідність використання стратегічної торгової політики обґрунтовується тим, що країни діють в умовах жорсткої конкуренції, і одержати перемогу на світовому ринку вони можуть лише в яких-небудь певних конкретних галузях. Критеріями вибору таких галузей є висока додана вартість на одного працівника, високий рівень заробітної платні, використання високих технологій, потенціал зростання в майбутньому, вибір як пріоритетних урядами інших країн.

Важливим аргументом на користь стратегічної торговельної політики вважається те, що, по-перше, держава повинна стимулювати інноваційні галузі, які забезпечують зовнішні технологічні ефекти, по-друге, уряд повинен допомагати національним фірмам ставати монополістами на зовнішньому ринку та одержувати монопольні прибутки [27, с. 311-337].

Торговельна політика країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою

Торговельна політика країн, що розвиваються, має три головні риси:

- стимулювання індустріалізації (промисловості) на противагу традиційним для їх господарства добувним та аграрним галузям. Державна політика, яка спрямована на розвиток індустріалізації, грунтується на аргументі захисту молодих

[1] БИКИ № 130, 2004р. с.4.

галузей. Опираючись на цей аргумент деякі, країни, що розвиваються, проводять політику імпортозамінної індустріалізації, використовуючи мита та імпортні квоти. Але наслідком такої політики є створення неефективного дуже дорогого виробництва. Інша група країн (нових індустріальних країн) проводять індустріалізацію за допомогою розвитку експорту промислових виробів;

- зм'якшування нерівномірності розвитку національної економіки, коли досить сучасний капіталомісткий промисловий сектор, який відзначається високими доходами персоналу, перебуває поряд із бідним сільськогосподарським сектором, для якого характерний низький рівень оплати праці. Наслідком такої диференціації в заробітній платі є введення митного захисту промислового сектора. Це є різновидом протекціонізму, пов'язаного із відмінностями в заробітній платі. Але використання таких заходів протекціонізму призводить до зростання міграції сільського населення в міста, що загострює проблему зайнятості (веде до безробіття);
- прагнення протистояти тому, що вони вважають несправедливими відносинами або експлуатацією з боку розвинутих країн. Такі несправедливі міжнародні торговельні відносини країни намагаються подолати за допомогою міжнародних переговорів [27, с.285-308].

Отже, для країн, що розвиваються, за всіх відмінностей між ними, вибір торговельної політики має особливі труднощі, пов'язані з рядом обставин: а) залежністю їх становища від промислово розвинутих країн[1]; б) перехідним станом економіки, незважаючи на загальну орієнтацію на формування розвинутих ринкових відносин; в) в цілому нижчим рівнем розвитку продуктивних сил; г) такою структурою економіки, котра вимагає експортно-імпортної орієнтації.

З одного боку, країни, що розвиваються, зацікавлені в лібералізації торговельних відносин, оскільки їхня інвестиційна політика залежить від імпорту з розвинутих країн. Частка імпорту інвестиційного товару (засоби виробництва) у внутрішніх інвестиціях країн, що розвиваються, приблизно вдвічі перевищує аналогічну частку в розвинутих країнах. А головне - цей імпорт є наслідком недостатньо ефективної спеціалізації (як у розвинутих країнах) і, найчастіше, наслідком структурних диспропорцій. З іншого боку, з ряду причин[2], головною з яких є дискримінаційний характер торговельних політик промислово розвинутих країн по відношенню до країн, що розвиваються, рівень протекціонізму в країнах, що розвиваються, набагато вищий, ніж у

[1] Односторонність спрямованість експорту: близько 65% експорту припадає на промислово розвинуті країни, тоді як останні спрямовують у країни, що розвиваються, лише 20% свого експорту

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

промислово розвинутих країнах, де середня ставка тарифів становить 5%. У країнах, що розвиваються, пересічна ставка тарифів становить 24%, досягаючи в деяких країнах (наприклад, у Південній Америці) 34%. Справа в тому, що для покриття своїх імпортних потреб країни, що розвиваються, повинні нарощувати свій експорт, і тут вони зіштовхуються з політикою протекціонізму з боку промислово розвинутих країн, котрі прагнуть захистити свої ринки від товарів країн, що розвиваються. Внаслідок цього частка останніх у міжнародній торгівлі скорочується. Прагнучи захистити свої інтереси, країни, що розвиваються (незважаючи на те, що протекціонізм як форма захисту національного підприємництва і місцевого ринку — складне явище, яке часто призводить до протилежних від очікуваних наслідків), дедалі частіше застосовують протекціонізм як реакцію у відповідь. Так, деякі найменш розвинуті країни та невеликі острівні країни в Америці, Карибському, Тихоокеанському басейнах проявляють певну стриманість у переході до вільної торгівлі, оскільки бояться втратити преференції, якими вони користуються зараз при здійсненні постачання на ринки розвинутих країн. Крім того, значну кількість країн, що розвиваються, турбує перспектива втрати доходів від зниження та відміни ввізного мита, за рахунок якого значною мірою поповнюється державна казна. За оцінкою МВФ, половина країн з низькими доходами, які скоротили ввізні мита за останні 20 років та постраждали від зменшення доходів, змогли відшкодувати лише 70% втрат, а деякі найменше розвинуті країни і зовсім не змогли встановити попереднього рівня надходжень у казну.

Країнам, що розвиваються, завжди було важко конкурувати з промислово розвинутими країнами на ринку сільськогосподарської продукції, оскільки в промислово розвинутих країнах діяла система урядової підтримки і захисту свого сільського господарства, яка дозволяла встановлювати експортні ціни нижчими від витрат виробництва. Наскільки збільшується конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції промислово розвинутих країн настільки ж зменшуються порівняльні переваги сільськогосподарського виробництва країн, що розвиваються (так само, як і країн з перехідною економікою). В ході багатосторонніх торговельних переговорів по лінії СОТ (Доха-раунд, який почався в 2001р.) у 2006 р. була досягнута домовленість про ліквідацію експортних субсидій на сільськогосподарську продукцію в розвинутих країнах до 2013р., що поліпшує позиції країн, які розвиваються, на ринку сільськогосподарських товарів. Була досягнута домовленість між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, щодо обмеженого “пакету розвитку” для найменш розвинутих країн, який включає декілька положень, у тому числі установлення безмитного режиму торгівлі. Однак на практиці ефект такого підходу до експорту із найменш розвинутих країн залежить від того, наскільки всеосяжний список товарів він включає. Також певного прогресу

було досягнуто в розвитку ініціативи “допомога для торгівлі”, яка повинна сприяти країнам, що розвиваються, в поліпшенні їх виробничих потужностей та торговельної інфраструктури, що дозволить їм виграти від лібералізації торговельного режиму.

Крім того, розвинуті країни прийняли рішення щодо ліквідації усіх експортних субсидій на бавовну, починаючи з 2006р.

Характерною тенденцією в розвитку торговельних відносин країн, що розвиваються, є те, що значна кількість цих країн проявляє небажання відкривати свої ринки в межах багатосторонніх домовленостей по лінії СОТ і одночасно швидко нарощує кількість двосторонніх та регіональних торговельних угод. Популярність домовленостей по лінії Південь-Південь пов’язана насамперед з бажанням країн, що розвиваються, зробити базу для наступної участі в конкурентній боротьбі на світовому ринку.

Аналогічні угоди між Північчю та Півднем також були зумовлені подібними причинами. В той же час сильним мотиваційним стимулом у даному випадку стало прагнення одержати преференціальний доступ на іноземний ринок. У випадку з центральноамериканською та північноамериканською текстильною промисловістю аргументом на користь торгової інтеграції в рамках Центральноамериканської угоди про вільну торгівлю була необхідність забезпечити високу конкурентоспроможність для боротьби з експансією китайських виробників.

Важливою причиною популярності регіоналізму також є та обставина, що при такому підході переговорний процес спрощується та йде швидше, ніж у рамках СОТ [http://www.wto.org].

Країни з перехідною економікою, хоч у своїй більшості і мають людський капітал на рівні промислово розвинутих країн з ринковою економікою, стикаються з проблемами, аналогічними проблемам країн, що розвиваються: зміна економічної структури, адаптація до ринкової економіки, модернізація виробничого апарату та інфраструктури і т. ін. Завдання ці не можуть бути вирішені лише за допомогою ринкових сил. В умовах спаду виробництва і масового безробіття "відкритість" економіки може стати руйнівним чинником, якщо не буде супроводитися системою нормального протекціонізму, тобто селективним (вибірковим) захистом окремих видів виробництв від іноземної конкуренції, якщо торговельні відносини з партнерами не матимуть характеру співробітництва і не грунтуватимуться на погодженні та координації економічної політики (на зразок ЄС).

Для країн з перехідною економікою, саме через їхню слабку готовність до комерційної діяльності, до міжнародної конкуренції є потрібен період адаптації до принципів лібералізму, а з боку світового співтовариства -- виробити такі форми довір'я і співробітництва у відносинах з цими країнами, які були покладені в основу Плану Маршалла після Другої

світової війни. Без цього, на думку французького економіста М. Пебро, неможливо уникнути проблем з цієї й іншої сторони: промисловість країн з перехідною економікою потрапляє в залежність від великих концернів Заходу, а на Заході можуть виникнути проблеми зайнятості у зв'язку з прямим демпінгом щодо деяких товарів з країн Центральної та Східої Європи.

Отже, перед країнами, що розвиваються, і країнами з перехідною економікою стоїть дилема[1]: з одного боку, неможливо відгородитись протекціоністськими бар'єрами, бо це обмежує можливість оволодіти досягненнями технологічної та управлінської революції, стимулюючий вплив міжнародної конкуренції на параметри виробництва; з іншого - дотримання принципів свободи торгівлі приводить до виникнення об'єктивної ситуації "економічного колоніалізму". У такій ситуації для цих країн особливо важливою є пересторога про неприпустимість маніхейства[2] в галузі торговельної політики.

Незважаючи на посилення режиму лібералізацію торгівлі, в 2006р. спостерігається тенденція до поновлення протенціоністких заходів щодо світової торгівлі. Після припинення Угоди про текстиль та одяг, Європейський Союз та США ввели обмеження на імпорт певних текстильних виробів із Китаю. Використання нетарифних заходів щодо обмеження імпорту зросло в усьому світі, що частково нівелювало переваги, одержані після зниження тарифів. Кількість регіональних та двосторонніх договорів різко збільшилась. Ці договори обмежили можливість застосування тарифів, передбачених для країн у рамках РНС, і часто виключають ті експортні продукти, в яких спеціалізуються країни, що розвиваються [http://www.un.org].

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

Історичний досвід дає змогу сформулювати деякі закономірності в торговельній політиці, яких повинні дотримуватися державні діячі при ухваленні рішень [28, с. 267-271]:

1. Коли групи, зацікавлені в експорті, мають лобістську організацію, державна політика значною мірою орієнтується на вільну торгівлю.
2. Політика здебільшого орієнтована на вільну торгівлю в країнах, де імпортована продукція не конкурує з внутрішнім виробництвом або є сировиною для важливих галузей. Протекціонізм непереконливий, коли нічого захищати.
3. Економічна депресія і швидке зростання конкуруючого імпорту

[1] Дилема — утворений вибір між двома однаково неприємними можливостями.

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

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

До інструментів державного регулювання міжнародної торгівлі належить:

- тарифні методи, які переважно регулюють імпорт і спрямовані на захист національного товаровиробника від іноземної конкуренції, тому що роблять іноземні товари менш конкурентоспроможними;
- нетарифні методи, що регулюють як імпорт, так і експорт (допомагають виводити на світовий ринок більше вітчизняної продукції, роблячи її більш конкурентоспроможною).

Режим уведених обмежень по кожному з показників вважається відкритим, якщо їхній рівень становить менше ніж 10%, помірним — 10-15%, обмежувальним — понад 25%, заборонним — 40-100%.

Зіставлення режимів обмежень, за розглянутими показниками, дозволяє приблизно (враховується також ступінь інтенсивності кількісних обмежень) визначити тип торгової політики держави (табл. 6.1) [23, с. 201-202].

Таблиця 6.1.

Тип торгової політики

Режим нетарифних обмежень / Режим тарифних обмежень	Відкритий, < 10%	Помірний, 10-15%	Обмежувальний, >25%
Відкритий, < 10%	Свобода торгівлі	Помірний	Протекціонізм
Помірний, 10-15%	Помірний	Помірний	Протекціонізм
Обмежувальний, >25%	Протекціонізм	Протекціонізм	Протекціонізм

6.2. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

Митний тариф - основний і найдавніший інструмент зовнішньоторговельної політики. Це систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари й інші предмети, увезені на митну територію країни, чи вивозяться за межі даної території.

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

Мита виконують такі функції:

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

Звичайно розрізняють такі види мит [23, с. 204-206; 52, с. 125-126; 82, с. 149-157; 88, с. 299]:

1. За способом стягування:

Види мит

- адвалорне (вартісне) (T_{AV}), що нараховується у відсотках до митної вартості товарів, які обкладаються митом (наприклад, 30% від митної вартості).

$$T_{AV} = \frac{P_d - P_{im}}{P_{im}}, \qquad (6.1)$$

де P_d – ціна товару на внутрішньому ринку;
$P_{i\,m}$ – ціна товару, за якою він імпортується.

Як правило, ці мита застосовуються при обкладанні товарів, що мають різні якісні характеристики в межах однієї товарної групи. Адвалорні мита допомагають підтримати однаковий рівень захисту внутрішнього ринку незалежно від коливання цін на товар, тобто автоматично адаптуються до інфляції. При цьому змінюється тільки сума доходу в бюджет. Так, якщо розмір мита дорівнює 30% від ціни товару в 150 дол., то доход бюджету становить 45 дол. Якщо ціна товару збільшиться до 200 дол., то сума доходу бюджету зросте до 60 дол., а при зменшенні ціни до 80 дол., доходи становить 24 дол. Отже адвалорне мито підвищує ціну імпортного товару на установлений відсоток;

- **специфічне (T_S),** що нараховується у встановленому грошовому розмірі на одиницю товарів, що обкладаються митом (наприклад, 15 дол. за 1 т):

$$T_S = \overline{P}_d - P_{im}, \qquad (6.2)$$

де $\overline{P}_d$ - середня внутрішня ціна товару, який потребує митного захисту.

Специфічні мита накладаються, як правило, на стандартизовані товари. Ступінь митного захисту за допомогою специфічного мита знаходиться в прямій залежності від коливання цін. Так, специфічне мито в 100 дол. за одиницю імпортного вентилятора в більше обмежує імпорт вентилятора ціною 600 дол., тому що становить 16,7% його ціни, ніж вентилятора ціною 1000 дол., тому що становить 10% його ціни. Тому рівень захисту вітчизняних виробників при використанні специфічних мит

із зростанням імпортних цін падає, а зі зменшенням імпортних цін — збільшується. Однак при падінні імпортних цін специфічне мито підвищує рівень захисту внутрішнього ринку;

- **комбіноване**, що поєднує обидва ці види митного обкладання (наприклад, 30% від митної вартості, але не більше ніж 15 дол. за 1 т).

2. За об'єктом обкладання:

- **ввізне (імпортне) мито**, що нараховується на товари при їх ввезенні на митну територію держави. Ввізне мито є диференційованим. Можуть застосовуватися ставки таких видів:

а) преференційні ставки, що припускають зниження ставок мита чи звільнення від обкладання митом. Вони застосовуються до товарів, що надходять з держав, які створюють разом з державою, яка стягує мито, митний союз чи зону вільної торгівлі або до товарів, які надходять із країн, що розвиваються;

б) пільгові ставки, які застосовуються до товарів, що надходять з країни чи економічних союзів, що користуються режимом найбільшого сприяння;

в) повні (загальні)ставки, які застосовуються до всіх інших товарів.

Ввізні мита є переважною формою мит, що застосовуються всіма країнами світу для захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції;

- **вивізне (експортне) мито**, що нараховується на товари при їхньому вивезенні за межі митної території країни. Експортний тариф, як правило, є адвалорним. Ця форма мит застосовується рідко, у випадках великих розходжень між внутрішніми і світовими цінами на певні види товарів, їх мета — скоротити експорт і поповнити бюджет країни. Ставка експортного мита (T_e) дорівнює відсотковому перевищенню експортної (світової) ціни товара P_C над ціною, за якою він продається на внутрішньому ринку:

$$T_e = \frac{P_C - P_d}{P_d} \quad . \qquad (6.3)$$

3. За характером:

- **сезонне (ввізне і вивізне)** мито, що нараховується на товари сезонного характеру для оперативного регулювання міжнародної торгівлі. Термін його дії не перевищує декількох місяців на рік (в Україні — до чотирьох місяців з моменту встановлення);
- **спеціальне мито** що застосовується державою в таких випадках:

а) як захисне, якщо товари ввозяться на митну територію країни в таких кількостях чи на таких умовах, що наносять або загрожують завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів;

б) як запобіжний захід стосовно учасників зовнішньоекономічної діяльності, що порушують державні інтереси в даній галузі, а також як захід для припинення несумлінної конкуренції;
в) як захід у відповідь на дискримінаційні і (чи) недружні дії з боку іноземних держав, а також у відповідь на дії окремих країн, що обмежують здійснення законних прав суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності держави.

Ставка спеціального мита встановлюється в кожному випадку. Це мито сплачується імпортером товару незалежно від інших податків і зборів (обов'язкових платежів), у тому числі мита, митних зборів і т.п. Сплата спеціального мита здійснюються готівкою або в безготівковій формі, чи шляхом внесення суми мита на депозит або оформлення відповідного боргового зобов'язання.

Сплачені суми спеціального мита можуть бути повернуті імпортерові за рішенням спеціальних органів (в Україні — Міжвідомчою комісією з міжнародної торгівлі);
- антидемпінгове мито, що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів за ціною, істотно нижчою, ніж у країні експорту в момент цього експорту, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди вітчизняним виробникам подібних або конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва таких товарів. Антидемпінгове мито нараховується на товари, що є об'єктом застосування антидемпінгових заходів, і слугує тимчасовим збором для компенсації втрати від товарного демпінгу. Таке мито нараховується тільки після проведення антидемпінгового розслідування й одержання об'єктивних доказів нанесення збитку чи погрози нанесення збитку вітчизняній економіці.

Розмір ставки антидемпінгового мита визначається:
- у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом антидемпінгового розслідування;
- або як різниця між мінімальною ціною і митною вартістю даного товару (як різниця між цінами товару на внутрішньому і зовнішньому ринках). Під мінімальною ціною розуміють ціну зазначеного товару, за якої його продаж не заподіює збиток національному товаровиробнику.

Ставка антидемпінгового мита не повинна перевищувати різницю між конкурентною оптовою ціною об'єкта демпінгу в країні експорту і заявленою ціною при його ввезенні на митну територію імпортуючої країни, чи різницю між ціною об'єкта демпінгу в імпортуючій країні і середньою ціною експортованих цією країною подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів.

Антидемпінгові мита встановлюються імпортуючою країною з метою протидії демпінгу, для вирівнювання цін до рівня, що вважається нормальним. Нормальна вартість — це еквівалент ціни товару на

внутрішньому ринку. Вона, як правило, визначається на підставі цін, установлених при здійсненні звичайних торгових операцій між незалежними покупцями в країні експорту;

- **компенсаційне мито,** що застосовується при ввезенні на митну територію країни товарів, при виробництві чи експорті яких прямо або побічно використовувалася субсидія, якщо таке ввезення завдає чи загрожує завдати шкоди національним виробникам подібних чи безпосередньо конкуруючих товарів або перешкоджає організації чи розширенню виробництва таких товарів.

Компенсаційне мито нараховується після проведення розслідування й одержання об'єктивних доказів нанесення істотного збитку національній економіці..

Розмір ставки компенсаційного мита визначається:

- у відсотках до митної вартості товару, що є об'єктом антисубсидиційного розслідування;
- або різницею між мінімальною ціною і митною вартістю зазначеного товару.

Ставка компенсаційного мита не повинна перевищувати встановленого розміру субсидій.

Введення компенсаційних мит дозволяє вирівнювати умови торгівлі.

4. За походженням:

- автономні – мита, що вводяться на підставі односторонніх рішень органів державної влади країни;
- договірні – мита, установлювані на базі двосторонньої чи багатосторонньої угоди;
- преференційні – мита з більш низькими ставками порівняно з діючим тарифом; вони накладаються на підставі багатосторонніх угод на товарів, які походять з країн що розвиваються, чи країн, що створюють разом з даною країною митний союз чи зону вільної торгівлі або утворюються в прикордонній торгівлі.

5. За типом ставок:

-постійні. – це ставки митного тарифу, встановлені органами державної влади, що не можуть змінюватися залежно від обставин;
- змінні – це ставки митного тарифу, що можуть змінюватися у встановлених органами державної влади випадках.

6. За способом обчислення:

- номінальні – митні ставки, зазначені в митному тарифі;
- ефективні (дійсні) – реальний рівень митних ставок на кінцеві товари, обчислені з урахуванням рівня мит, накладених на імпортні вузли і деталі

цих товарів. Тобто це розмір ставки, яки реально та ефективно захищає внутрішній ринок або регулює експорт і транзит.

Країна іноді імпортує сировину безмитно, або вводить нижчі тарифні ставки на імпорт виробничого ресурсу, ніж на імпорт кінцевого продукту, у виробництві якого був застасований даний ресурс. Це робиться для заохочування національних товаровиробників обробної промисловості та підвищення рівня зайнятості. У цьому випадку ефективна тарифна ставка, яку розраховують на базі внутрішньої доданої вартості або вартості переробки всередині країни, буде перевищувати номінальну тарифну ставку, яки розраховують на підставні вартості кінцевого продукту. Внутрішня додана вартість дорівнює ціні кінцевого продукту за мінусом витрат на імпорт виробничих ресурсів, які використовуються для виробництва товару.

Номінальна тарифна ставка показує наскільки зросла ціна кінцевого продукту внаслідок тарифу і тому важлива для споживачів.

Ефективна тарифна ставка показує, наскільки забезпечується захист внутрішнім галузям, які виробляють товар, що конкурує з імпортом, і тому вона є важливою для виробників.

Обчислення ефективної тарифної ставки (T_e) здійснюється за формулою:

$$T_e = \frac{T_n - K \cdot T_{im}}{1 - K}, \qquad (6.4)$$

де, T_n – номінальна тарифна ставка на кінцеву продукцію;

T_{im} - номінальна тарифна ставка на імпортовані компоненти;

К – частка вартості імпортних компонентів у вартості кінцевого продукту.

Формула свідчить про те, що:

- ставка ефективного тарифу на кінцевий продукт дорівнює номінальній тарифній ставці ($T_e=T_n$), якщо номінальний рівень тарифу на імпортні компоненти дорівнює номінальному рівню тарифу на кінцеву продукцію або якщо у виробництві кінцевої продукції не використовуються імпортні компоненти (К = 0);
- ефективна тарифна ставка на кінцевий товар буде більша від номінальної ($T_e>T_n$), коли номінальна тарифна ставка більше ставки тарифу на імпортні компоненти ($T_n>T_{im}$) і навпаки;
- із зростанням ставки тарифу на імпортні компоненти ефективна тарифна ставка знижується і навпаки;
- із збільшенням коефіцієнта К ефективна тарифна ставка буде зростати.

Номінальна тарифна ставка може бути тільки позитивною, а ефективная – як позитивною, так і негативною, якщо тариф на імпортні компоненти значно вищий від тарифу на кінцеву продукцію[23, с. 210; 71, с. 207-211].

Країни іноді використовують **тарифну квоту**, що являє собою різновид перемінних митних податків, ставки яких залежать від обсягу імпорту товару. При імпорті в межах визначених кількостей товар обкладається за базовою внутрішньоквотовою ставкою тарифу, а при перевищенні визначеного обсягу імпорту — за вищою понадквотовою ставкою тарифу. Використання цього інструмента торгової політики дозволяє деякою мірою подолати протиріччя, що виникає між інтересами національних виробників і введенням імпортної квоти, тому що, з одного боку, товаровиробники зацікавлені в тарифі, що обгороджує їх від іноземної конкуренції, а з іншого боку — вони як споживачі не зацікавлені в ньому, оскільки тариф позбавляє їх можливості одержувати дешевші імпортні товари.

Для захисту національних виробників готової продукції і стимулювання ввезення сировини і напівфабрикатів може використовуватися **тарифна ескалація.**

Тарифна ескалація — це підвищення рівня митного обкладання товарів у міру зростання ступеня їхнього оброблення.

Чим вища відсоткова ставка імпортного тарифу в міру просування від сировини до готової продукції, тим вищий ступінь захисту виробників готової продукції від зовнішньої конкуренції. Так, у США рівень митного обкладання товарів зі шкіри, вибудованих за принципом виробничого ланцюжка (шкура — шкіра — продукти зі шкіри), зростає в міру зростання ступеня оброблення шкури і складає 0,8-3,7-9,2% [23, с. 211].

Митна вартість та країна походження товару

Нарахування, сплата і стягування мита на товари виробляється на підставі їхньої митної вартості, тобто ціни, що фактично сплачена чи підлягає сплаті за них у момент перетинання митного кордону країни.

Митна вартість включає ціну товару, зазначену в рахунку-фактурі, а також наступні фактичні витрати, якщо вони не включені в рахунок-фактуру:

а) витрати по доставці товару до аеропорту, порту чи іншого місця ввезення товару на митну територію країни:

- вартість транспортування;
- витрати по навантаженню, розвантаженню, перевантаженню товарів;
- страхову суму (страхування до пункту перетинання митного кордону країн).

б) витрати, понесені покупцем:

- комісійні і брокерські винагороди;

- вартість контейнерів і (чи) іншої багатооборотної тари, якщо відповідно до ТН ЗЕД вони розглядаються як єдине ціле з оцінюваними товарами;
- вартість упакування, включаючи вартість пакувальних матеріалів і робіт з упакування;

в) ліцензійні й інші платежі за використання об'єктів інтелектуальної власності, які належать до даних товарів, що повинні бути сплачені імпортером (експортером) прямо чи побічно як умова їхнього ввезення (вивезення);

г) частина прямого чи непрямого доходу продавця від будь-яких наступних перепродажів, чи передачі використання оцінюваних товарів на території даної країни.

Цей метод оцінювання митної вартості основний. Якщо основний метод не може бути використаний, то застосовують послідовно методи ціни на ідентичні товари, на підставі ціни на подібні товари, що діють у провідних країнах-експортерах зазначених товарів.

При використанні методу на підставі ціни на ідентичні товари приймається до уваги, що під ідентичними розуміють товари однакові в усіх відношеннях з оцінюваними товарами, в тому числі за такими ознаками:
- фізичні характеристики;
- якість і репутація на ринку;
- країна походження;
- виробник.

При визначенні митної вартості за цим методом слід враховувати витрати, зазначені в основному методі. У випадку, якщо при цьому методі виявляється більше однієї ціни угоди за ідентичними товарами, то для визначення митної вартості ввезених товарів застосовується найнижча з них.

При використанні методу на основі ціни на подібні товари, враховується, що під подібними розуміють товари, що хоча й не є однаковими у всіх відношеннях, мають подібні характеристики і складаються зі схожих компонентів, що дозволяє їм виконувати ті самі функції, що й оцінювані товари і бути комерційно взаємозамінними.

При визначенні подібності товарів враховуються такі їхні ознаки:
- якість, наявність товарного знаку і репутація на ринку;
- країна походження;
- виробник.

При визначенні митної вартості за цим методом також повинні враховуватися витрати, визначені в основному методі.

Згідно з цими двома методами визначення митної вартості:
- товари не вважаються ідентичними оцінюваним чи подібними їм, якщо вони не були зроблені в тій самій країні, що й оцінювані товари;

- товари, зроблені не виробником оцінюваних товарів, а іншою особою, приймаються до уваги тільки в тому випадку, якщо немається ні ідентичних, ні однорідних товарів, зроблених особою-виробником оцінюваних товарів;
- товари не вважаються ідентичними чи подібними, якщо їхнє проектування, дослідно-конструкторські роботи, їхнє художнє оформлення, креслення й інші аналогічні роботи виконані в країні імпорту.

Мито нараховується, сплачується митним органам держави і вноситься в Державний бюджет.

При визначенні митної вартості і сплаті мита іноземна валюта перераховується в національну валюту.

При митному обкладанні товарів важливим моментом є визначення країни походження товару.

Під країною походження товару розуміється країна, де товари були цілком зроблені чи піддані достатній переробці чи обробці.

Товарами, цілком зробленими в даній країні, вважаються:

а) корисні копалини, добуті в межах її території чи економічної зони;
б) рослинна продукція, вирощена на її землі;
в) живі тварини, вирощені в ній;
г) продукція, отримана в ній від живих тварин;
д) зроблена в ній продукція мисливського, рибальського і морського промислу;
е) продукція морського промислу, добута чи зроблена у Світовому океані суднами даної країни, а також судами, орендованими (зафрахтованими) нею;
ж) вторинна сировина і відходи, що є результатом виробничих та інших операцій, здійснених у даній країні;
з) товари, зроблені в даній країні винятково з продукції, зазначеної в пунктах «а» — «ж»

Не вважаються достатньою переробкою такі технологічні операції:

- по збереженню товарів під час їхнього збереження чи транспортування;
- підготовка товарів до продажу і транспортування (подрібнення партії, формування відправлень, сортування і переупакування);
- прості складальні операції;
- змішування товарів (компонентів) без надання отриманої продукції характеристик, що істотно відрізняють її від вихідних складових.

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 [23, с.

212-218; 27, с. 222-223; 52, с. 130-135; 71, с. 203-216].

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

Вплив тарифу на економіку малої країни показано на рис. 6.6

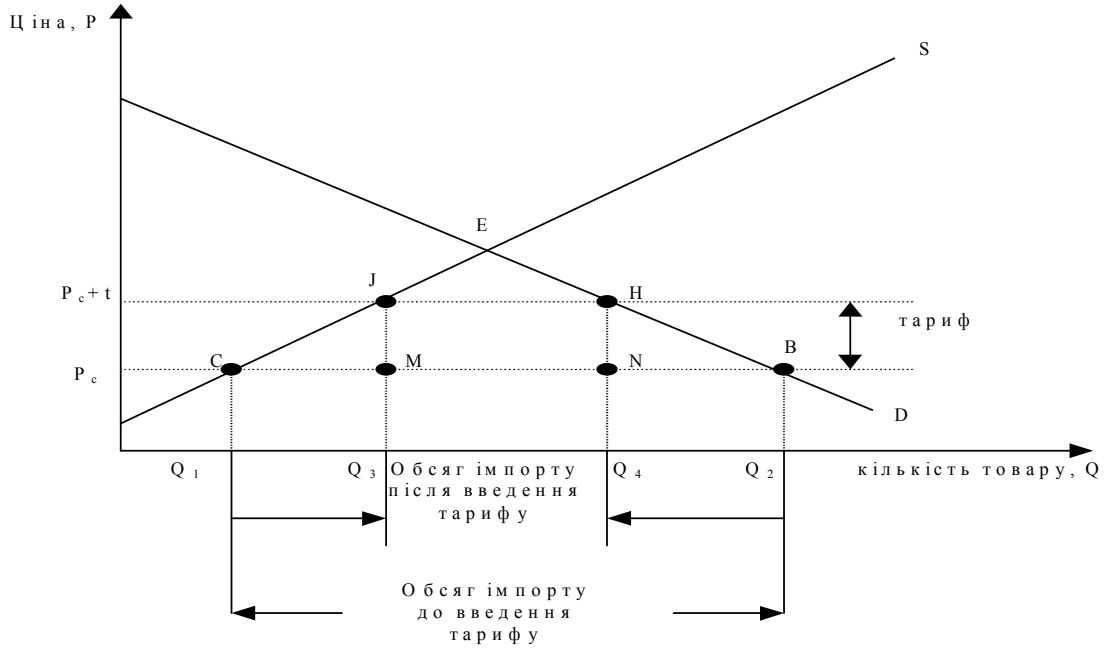


Рис. 6.1. Вплив введення тарифу в малій країні

Споживачі у вітчизняних виробників по світовій ціні P_c можуть придбати тільки Q_1 даного товару. Незадоволений попит дорівнює Q_1Q_2 і може бути покритий імпортом. Країна вводить мито на імпорт одиниці товару в розмірі t, що призводить до збільшення ціни імпортованого товару з P_c до P_c+t. Таким чином внутрішня ціна збільшується, а світова ціна зберігається на попередньому рівні. Внаслідок цього в країні:

- скорочується загальний обсяг попиту (з Q_2 до Q_4), що відбувається за рахунок споживачів, які за вищою ціною не зможуть купувати даний товар;
- зменшується обсяг імпорту, що відбувається внаслідок збільшення внутрішнього виробництва і скорочення попиту;
- збільшується внутрішнє виробництво товару, оскільки за зрослою ціною національні виробники товару, що конкурує з імпортним, зможуть поставити на ринок більшу кількість товарів (не Q_1, а Q_3 товару);

- зростають її економічні втрати, що виникають через необхідність внутрішнього виробництва під захистом тарифу додаткової кількості товарів при більш високих витратах. Чим більше зростає захист внутрішнього ринку за допомогою ввізних тарифів, тим більшу кількість ресурсів, не призначених спеціально для випуску даного товару, доводиться використовувати для його виробництва. Країна могла б не зазнавати збитків, якби купувала товари за нижчою ціною в іноземного продавця. На внутрішньому ринку відбувається заміна ефективних, з погляду витрат, іноземних товарів, менш ефективними у виробництві вітчизняними товарами. Збиток для країни в цілому дорівнює сумі, яка відповідає площам трикутників CJM та NHB (рис. 6.1).

Таким чином, при введенні імпортного тарифу виникають такі економічні ефекти:

- ефект державного доходу, тобто держава отримує додатковий дохід, що дорівнює добутку ставки тарифу на обсяг імпорту (MJHN);
- торговельний ефект, тобто зниження імпорту (BN+CM);
- споживчий ефект, тобто скорочення внутрішнього споживання (BN). Добробут споживачів знижується, оскільки споживання товару пов’язано із зростанням його ціни на внутрішньому ринку;
- виробничий ефект, тобто розширення внутрішнього виробництва (CM).

Отже, при введенні імпортного тарифу малою країною світові ціни не змінюються, і її умови торгівлі не настільки поліпшуються, щоб компенсувати негативний вплив тарифу на економіку.

Наслідки введення імпортного тарифу великою країною, майже такі самі, як і в малої країни. Однак він викликає зниження рівня світових цін та здешевлення імпорту.

Імпортний тариф, введений великою країною, не тільки захищає ринок від іноземної конкуренції, але є засобом поліпшення своїх умов торгівлі з зовнішнім світом. Велика країна є великим імпортером товарів на світовому ринку. Тому якщо вона обмежує свій імпорт ввізними тарифами, то це істотно знижує сукупний попит на даний товар. Внаслідок цього продавці товару змушені знижувати ціни. При незмінному рівні цін на експортні товари і зниженні цін на імпортні товари умови торгівлі країни поліпшуються. Введення імпортного тарифу приведе до позитивних результатів тільки в тому випадку, якщо вони не будуть перекриті негативними економічними втратами для країни через його нарахування. Іншими словами, позитивний ефект тарифу досягається у випадку, якщо ефект умов торгівлі у вартісному вираженні більше, ніж сума втрат, що

виникають у результаті меншої ефективності внутрішнього виробництва порівняно зі світовим і скорочення внутрішнього споживання товару.

Оптимальний тариф

При введенні тарифу великою країною, обсяг її торгівлі знижується, але умови торгівлі поліпшуються. Однак, з одного боку, зменшення обсягу торгівлі призводить до зниження добробуту країни, а, з другого боку, поліпшення умов торгівлі викликає підвищення добробуту країни. Тому виникає проблема знаходження оптимального рівня тарифу.

Оптимальним тарифом є така тарифна ставка, яка забезпечує максимальну вигоду від поліпшення умов торгівлі за мінусом негативного ефекту внаслідок скорочення обсягів торгівлі (рис. 6.2) [23, с. 119; 52, с. 135; 71, с. 218-220].

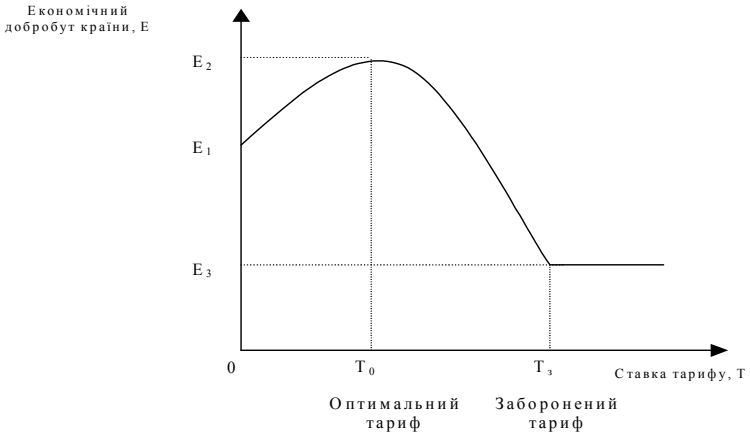


Рис. 6.2. Оптимальний тариф

Митний тариф можна установити в широкому діапазоні від 0 (в умовах вільної торгівлі) до заборонного рівня (ввіз товару у країну припиняється). При Т=0 добробут країни відповідає рівню E_1. В міру переходу країни від умов вільної торгівлі до підвищення тарифної ставки її добробут зростає до максимального рівня E_2 (оптимальний тариф), а потім знижується, як тільки тарифна ставка перевищує оптимальний рівень. Економічні витрати починають все більше перекривати одержаний виграш до того часу, поки рівень тарифу не стане заборонним і країна не опиниться в умовах автаркії. Через відсутність дешевого імпорту економічний добробут країни впаде до рівня E_3.

Оптимальний тариф розраховується за формулою:

$$T_O^j = \frac{T_n^j - \sum a_{ij} T_n^i}{1 - \sum a_{ij}}, \qquad (6.5)$$

де T_o^j - оптимальна тарифна ставка у j-й галузі;

T_n^j - номінальна тарифна ставка у j-й галузі;

T_n^i - номінальна тарифна ставка у і-й галузі;

a_{ij} - частка продукції і-тої галузі в обсязі виробництва j-тої галузі за цінами вільної торгівлі.;

Оптимальна тарифна ставка завжди порівняно невелика, позитивна ($T_0>0$) та менше заборонної тарифної ставки ($T_0<T_3$). Країна установлюючи оптимальний тариф, поліпшує свої умови торгівлі, але вони погіршуються в її торговельного партнера. Добробут країни-торговельного партнера знижується, коли одночасно скорочується обсяг торгівлі та погіршуються умови торгівлі, і тоді він може ввести свій власний оптимальний тариф. Таким чином, виграш великої країни виникає за рахунок її торговельних партнерів, внаслідок перерозподілу доходів. Одночасно це призводить до втрат світового господарства, де нераціонально використовуються фактори виробництва.

Економісти підрахували додаткові витрати споживачів, пов'язані з тарифними методами захисту торгівлі. Так, середній японський споживач щорічно витрачає на 890 дол. більше через торгові обмеження на харчові продукти, косметику і продукцію хімічної промисловості. Підраховано, що в США тарифи в 21 галузі виробництва є причиною щорічних витрат у 10,2 млрд дол., чи 40,8 дол. на одного споживача. Потенційний доход споживачів від скасування всіх тарифів і кількісних обмежень становив би близько 70 млрд. дол., чи 1,3% ВВП [41, с. 67].

6.3. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

Тариф - не єдиний метод здійснення торгової політики. Для регулювання міжнародної торгівлі використовуються й інші види зовнішньоторговельних обмежень — нетарифні [23, с. 232-257; 52, с. 143-160; 71, с. 235-245].

Нетарифні обмеження здійснюються адміністративними, фінансовими, кредитними й іншими методами, їх нараховується понад 800.

Нетарифні обмеження широко розповсюджені в торговій практиці. В даний час більше половини світової торгівлі є об'єктом нетарифних бар'єрів, що створюють головну погрозу світовій торговій системі.

Поширення нетарифних обмежень зумовлюється тим, що їх введення є привілеєм уряду країни і вони не регулюються міжнародними угодами. Уряди можуть вільно застосовувати будь-які види нетарифних обмежень, що неможливо у відношенні тарифів, які регулюються СОТ. Крім того, нетарифні бар'єри звичайно не призводять до негайного підвищення ціни

товару і тому споживач не відчуває їх впливу як додаткового податку (при введенні тарифу ціна товару збільшується на суму мита).

У ряді випадків використання нетарифних методів при відносно ліберальному митному режимі може призвести до більш обмежувального характеру державної торгової політики в цілому.

Нетарифні обмеження можна класифікувати по групах: кількісні, приховані, фінансові.

Кількісні обмеження

До кількісних обмежень відносяться квотування, ліцензування, «добровільні» обмеження експорту.

Квотування. Квота є найбільш розповсюдженою формою нетарифних обмежень.

Квота — це кількісна міра обмеження експорту чи імпорту товару визначеною кількістю або сумою на певний проміжок часу (наприклад, Словаччина установила для українських виробників із квітня 2003 р. до квітня 2004 р. квоту в розмірі 11 тис. т нітрату амонію). Найширше використовуються квоти для регулювання імпорту сільськогосподарської продукції.

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

Якщо метою уряду є здійснення контролю за рух того чи іншого товару, а не його обмеження, то тоді квота може бути встановлена на рівні вищому, ніж можливий імпорт чи експорт.

За напрямом дії квоти поділяються на:

- експортні, котрі вводяться урядом країни для запобігання вивезенно дефіцитної на внутрішньому ринку продукції (в Україні, наприклад, це руди і концентрати дорогоцінних металів, дорогоцінні і напівкоштовні камені, відходи і брухт дорогоцінних металів), а також для досягнення політичних цілей. Ці квоти застосовуються рідко;
- імпортні квоти, що вводяться урядом країни для захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції; для досягнення збалансованості торгового балансу, регулювання попиту та пропозиції усередині країни, як відповідна міра на дискримінаційну торгову політику інших держав.

За масштабом охоплення квоти поділяються на:

- глобальні, котрі встановлюються на імпорт чи експорт визначеного товару на певний період часу поза залежністю від того, з якої країни він імпортується чи в яку експортується (наприклад, у США за допомогою квот регулюється імпорт сиру рокфор, окремих сортів шоколаду, бавовни, кави і т.д.). Метою введення даних квот є досягнення необхідного рівня внутрішнього споживання, їх обсяг визначається як різниця внутрішнього виробництва і споживання;

- індивідуальні — це встановлена в рамках глобальної квоти квота кожної країни, що експортує чи імпортує товар. Вони встановлюються на основі двосторонніх угод.
- Економічні наслідки введення квот полягають у такому:
- квоти є більш ефективним, ніж тарифи інструментом обмеження імпорту, їх введення дозволяє утримувати обсяги імпорту на незмінному рівні, незважаючи на зростання попиту, що в свою чергу, збільшує ціну товару. При незмінному обсязі імпорту внутрішнє виробництво і споживання зростають;
- квоти являють собою абсолютну величину і є негнучкими відносно ціни товару;
- вони більш ефективні для здійснення швидких дій адміністративних органів, ними простіше і легше маніпулювати (тарифи звичайно вимагають прийняття відповідного законодавства);
- квоти є прямим джерелом монопольного прибутку; вони завжди збільшують доходи виробників імпортозамінної продукції; стримують імпортну конкуренцію (тарифи її звичайно допускають);

Ліцензування. Квотування здійснюється урядовими органами на основі видачі ліцензій.

Ліцензія — це дозвіл, виданий державними органами на експорт чи імпорт товару у встановлених кількостях за визначений проміжок часу. Ліцензія видається державою через спеціальні уповноважені відомства.

Ліцензування може виступати у вигляді:

- складової частини процесу квотування. У цьому випадку ліцензія є документом, що підтверджує право ввезти чи вивезти товар у рамках отриманої квоти;
- самостійного інструмента державного регулювання.
- Основними видами ліцензій є:
- разова ліцензія — дозвіл на експорт чи імпорт терміном до 1 року, видана конкретній фірмі на здійснення однієї зовнішньоторговельної операції;
- генеральна ліцензія — дозвіл на експорт чи імпорт того чи іншого товару протягом року без обмежень кількості угод;
- глобальна ліцензія — дозвіл на безперешкодне ввезення чи вивезення даного товару в будь-яку країну світу за визначений проміжок часу без обмеження кількості чи вартості;
- автоматична ліцензія — дозвіл, який видається негайно після одержання від експортера чи імпортера заявки, що не може бути відхилена державним органом, на безперешкодне ввезення чи вивезення товару. При оформленні ліцензії на експорт товарів до заяви на видачу ліцензії додаються документи:

- копія контракту зі специфікаціями;
- документ, що підтверджує одержання квоти;
- сертифікат походження товару.

Генеральні ліцензії на експорт продукції для забезпечення виконання міждержавних угод видаються винятково підприємствам, що мають повноваження уряду на їх одержання і яким надані відповідні експортні квоти. В інших випадках експортерам видаються разові ліцензії, у яких указується ціна за одиницю виміру експортованого товару і його загальна вартість у валюті контракту.

Щоб одержати ліцензію на імпорт товарів, необхідно підготувати такі документи:

- заявку на ліцензію;
- копію контракту зі специфікаціями;
- сертифікат, що засвідчує відповідність технічних, фармакологічних, санітарних, фітосанітарних, ветеринарних та екологічних характеристик товару встановленим нормам.

Ліцензії не підлягають передачі іншим юридичним особам, крім випадків виконання контракту посередником, який реалізує товари на підставі договору доручення комісії чи агентської угоди.

Ліцензії розподіляються різними способами. Найефективнішим є **відкритий аукціон**, що являє собою конкурсний продаж імпортних квот. Ліцензію одержує той експортер, який пропонує за неї найбільш високу ціну як за право експортувати товар у рамках імпортної квоти. Конкурсний продаж імпортних квот приносить високий доход державі і перешкоджає хабарництву й корупції.

Крім відкритих аукціонів використовується:

- система явних переваг, що припускає закріплення урядом ліцензій за визначеними фірмами пропорційно розмірам їх імпорту за попередній період чи пропорційно структурі попиту національних імпортерів. Цей спосіб дозволяє підтримувати фірми, що скорочують імпорт товарів у результаті введення імпортних квот;
- система розподілу ліцензій на позаціновій основі, що ґрунтується на видачі урядом ліцензій тим фірмам, які показали свою здатність здійснювати експортно-імпортні операції найбільш ефективним способом. Цей метод потребує великих витрат, оскільки припускає утворення експертної комісії і проведення добору в кілька етапів. При виборі способу розподілу ліцензій починають з найменш ринкового, що носить адміністративний характер (розподіл ліцензій на позаценовій основі) і послідовно переходять до найбільш ринкового (аукціонного).

«Добровільне» обмеження експорту (ДОЕ) — це кількісне обмеження експорту, засноване на зобов'язанні одного з торгових партнерів

обмежити (чи не розширювати) обсяг експорту, прийнятому в рамках міжурядової угоди про встановлення квот на експорт товару.

Такі угоди укладаються, коли імпортуюча країна спонукає свого торгового партнера «добровільно» скоротити свій експорт. Наприклад, у 1981 р. Японія ввела ДОЕ на експорт японських автомашин у США (1,68 млн. автомобілів) після того, як американські політики почали вимагати вводити квоту на імпорт автомобілів з Японії. Японці надали перевагу ДОЕ над квотою, щоб саме Японія, а не США, зберегла контроль над виконанням програми.

Приводом для ДОЕ звичайно случують заяви національних товаровиробників про те, що ввезення того чи іншого товару через кордон призводить до втрат на виробництві і дезорганізації місцевого ринку. Замість введення імпортних квот країна, що імпортує, робить політичний тиск на країну, що експортує, вимагаючи від неї введення обмеження на вивезення певного товару. Угода підписується під тиском імпортера, і тому «добровільність» є поняттям відносним.

Засобом тиску на торгового партнера виступає погроза введення торгових обмежень на такому високому рівні, що буде поставлена під сумнів сама можливість міжнародної торгівлі між країнами.

У цілому економічний ефект від введення «добровільних» експортних обмежень експортером є негативним для імпортера. Однак розмір його втрат зменшується завдяки збільшенню імпорту аналогічних товарів із країн, що не наклали «добровільних» обмежень на свій експорт.

Приховані види торговельних

Істотна роль серед нетарифних методів торгової політики приділяється прихованим видам торгових обмежень, яких нараховується понад 100 найменувань. З їх допомогою країни можуть в односторонньому порядку обмежувати експорт чи імпорт. До них відносяться: технічні бар'єри, внутрішні податки і збори, державна закупівля, вимоги щодо вмісту місцевих компонентів.

Технічні бар'єри являють собою національні стандарти якості, економічні вимоги, санітарні обмеження, вимоги до упакування і маркування товарів, вимоги про дотримання ускладнених митних формальностей, законів про захист споживачів і т.п. Технічні бар'єри виникають внаслідок того, що національні технічні й адміністративні правила перешкоджають ввезенню товарів із-за кордону. Це відбувається у випадку невідповідності імпортних товарів обов'язковим стандартам якості, охорони здоров'я і безпеки, що застосовуються до аналогічних вітчизняних товарів, невідповідності сільськогосподарських продуктів санітарним і фіто - санітарним нормам, застосовуваним для запобігання ввезення в країну шкідників і захворювань, не розповсюджених у даній країні.

Кількість технічних регламентів у більшості країн постійно зростає. Ця тенденція є реакцією державних органів на зростання вимог громадськості до відповідності продукції мінімальним стандартам якості і безпеки, щоб вона негативно не впливала на споживачів і навколишнє середовище.

До імпортної продукції, що підлягає технічним, санітарним і фітосанітарним нормам, відноситься:

А. Продукція, що підлягає технічним регламентам:

- машини та обладнання:
  - бойлери;
  - електромеханічні будівельні та збиральні інструменти;
  - металообробне та деревообробне обладнання;
  - медичне обладнання;
  - обладнання для харчової промисловості;
- споживчі товари:
  - медикаменти
  - косметика
  - синтетичні мийні засоби;
  - побутові електроприлади;
  - автомобілі;
  - відео та телевізійне обладнання
  - кінознімальне та фотографічне обладнання
  - іграшки
  - певні харчові продукти
- сировина та продукція сільськогосподарського призначення:
  - добрива
  - інсектициди
  - небезпечні хімічні речовини

Б. Продукція, що підлягає санітарним та фітосанітарним нормам:

- свіжі фрукти й овочі
- фруктові соки та інша харчова продукція
- м'ясо і м'ясопродукти
- молочні продукти
- готові харчові продукти

Прикладом технічних бар'єрів може бути заборона американського експорту консервованих овочів у Норвегію, оскільки ця країна не дозволяє ввозити харчові продукти, що містять окремі види солей. У свою чергу США не дозволяють імпортувати живих тварин і свіже м'ясо з країн, де відзначені випадки захворювання ящуром, навіть не звертаючи уваги на те, що худоба, про яку йдеться мова, вирощується в тій частині країни, де немає захворювання. Подібна ситуація характерна і для Аргентини. Товари, імпортовані в Канаду, повинні бути маркіровані англійською і французькою мовами чіткими написами, що не стираються і не змиваються. Франція

забороняє рекламу алкоголю, виготовленого з зерна (наприклад, шотландського віскі). В Україні заборонено використовувати окремі види харчових добавок і барвників підчас виробництва продуктів харчування, хоча вони використовуються в ряді європейських країн.

Міжнародні правила застосування обов'язкових технічних регламентів, санітарних і фітосанітарних норм виписано в Угоді про технічні бар'єри в торгівлі та Угоді про застосування санітарних і фітосанітарних заходів, які входять до складу ГАТТ.

Внутрішні податки і збори. Державні і місцеві органи влади на імпортні товари можуть накладати податок на додаткову вартість, акцизний податок, а також вводити збори за митне оформлення, реєстрацію, портові збори і т.п. з метою підвищення їхньої внутрішньої ціни і скорочення конкурентоспроможності на внутрішньому ринку.

Прикордонні податки на імпорт звичайно вводяться для компенсування подібного оподатковування внутрішніх товарів, щоб створити однакові стартові умови для конкуренції в ціні і якості. Однак часто ці види податків накладаються винятково на імпортні товари без одночасного обкладання подібних внутрішніх товарів. У цьому випадку вони стають дискримінаційними, але в той же час їх вважають важливою частиною захисної тарифної системи.

Деякі види податків є неприкрито дискримінаційними стосовно окремих зарубіжних країн. Наприклад, податок на шляхи, що грунтується на ємності циліндра чи потужності автотранспортного засобу, а не на його ціні; або практика, що існує у Франції, обкладати додатковим імпортним податком алкогольні напої, виготовлені з зерна, тоді як усі внутрішні напої виготовляються з фруктів.

Розміри внутрішніх податків часто перевищують за вартістю розмір імпортного мита, і їх ставка може коливатися залежно від кон'юнктури внутрішнього ринку.

Прикордонне оподатковування набуває великого значення завдяки активному використанню Європейським Союзом. Відповідно до правил СОТ, країна, що вводить внутрішній податок на товар з обороту, із продажу, акцизний збір чи податки на додаткову вартість, одержує дозвіл вводити додаткові пільги на експорт цього товару, а також рівноцінний податок на імпорт аналогічного товару.

Державні закупівлі. Політика в рамках державних закупівель полягає в тому, що державні органи і підприємства повинні купувати визначені товари тільки в національних фірм, навіть якщо ці товари дорожчі від імпортних. Це збільшує урядові витрати, що лягають тягарем на платників податків. Використання політики державних закупівель деякою мірою дискримінує іноземних постачальників.

Обсяги таких закупівель часто сягають 10-15% ВНП країни.

Як приклад можна привести встановлене американським урядом правило: «Купуй американське», що надає внутрішнім виробникам 50%-ву перевагу в різниці цін над іноземним виробником за контрактами Міністерства оборони і 12%-ву перевагу по інших державних закупівлях.

Велика кількість товарів і послуг, безпосередньо закуповуваних національними урядами, а також вплив, який вони здійснюють за допомогою цієї політики закупівель на державні і приватні фірми, зробили преференційну державну закупівлю однією з найбільш характерних ознак торгівлі в даний час, особливо у випадках високотехнологічних товарів і послуг. Міжнародні правила по здійсненню державних закупівель відбиті в Угоді про державні закупівлі, прийнятій у рамках СОТ.

Вимоги про вміст місцевих компонентів. Цей метод прихованої торгової політики припускає законодавче встановлення частки кінцевого продукту, що повинна вироблятися місцевими виробниками, у випадку призначення товару для продажу на внутрішньому ринку. Звичайно цей метод використовується урядами країн, що розвиваються, з метою заміни імпорту внутрішнім виробництвом за допомогою введення місцевих вимог до певних галузей, а також щоб уникнути переміщення виробництва в країни, що розвиваються, з більш дешевою робочою силою і зберегти в результаті рівень зайнятості працюючих.

Вимоги про місцеву участь не тільки обмежують імпорт, але й містить вимоги до закордонних інвесторів: зобов'язання іноземної фірми-інвестора експортувати певну частину виробленої продукції з приймаючої країни. Такі вимоги спотворюють міжнародну торгівлю і сприяють установленню нетарифних бар'єрів.

Фінансові методи торговельної політики

Метою фінансування як методу регулювання міжнародної торгівлі, зокрема розширення експорту, є дискримінація іноземних компаній на користь національних виробників і експортерів на основі зниження вартості експортованого товару і підвищення його конкурєнтноспроможності на світовому ринку. Фінансування експорту здійснюється з таких джерел: державного бюджету, банків, фондів, самих експортерів і банків, які їх обслуговують. До фінансових методів торгової політики належать: демпінг, субсидії, експортне кредитування.

Демпінг — це експорт товарів за цінами, нижчими від собівартості, чи, принаймні, за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку. Отже демпінг є формою міжнародної цінової дискримінації.

Здійсненню демпінгу сприяють: розходження в попиті на товар у різних країнах; наявність певних передумов, що дозволяють виробникові встановлювати і диктувати ціни; торгові бар'єри і високі транспортні витрати, що дозволяє виробникові відгородити зовнішній ринок, де він

продає товар за низькими цінами, від внутрішнього ринку, де відбувається продаж товару за вищими цінами.

У міжнародній торговій практиці розрізняють спорадичний, постійний і хижацький демпінг.

Спорадичний демпінг — це епізодичний продаж несподіваних надлишків товару на світовому ринку за нижчими цінами, ніж на внутрішньому ринку.

Цей вид демпінгу використовується у випадку виникнення у фірми надвиробництва товарів. Не маючи можливості реалізувати товар у себе в країні і не бажаючи зупиняти своє виробництво, фірма продає товар на зовнішньому ринку за нижчою ціною порівняно з внутрішньою ціною.

Постійний демпінг — це довгостроковий продаж товару на світовому ринку за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку.

Хижацький (навмисний) демпінг — це тимчасове навмисне зниження експортних цін з метою витиснення конкурентів з ринку і наступного встановлення монопольних цін.

Демпінг може здійснюватися за рахунок коштів окремих фірм, що прагнуть заволодіти зовнішнім ринком своєї продукції, і за рахунок державних субсидій експортерам.

Незважаючи на те, що демпінг приносить країні-імпортеру певну вигоду, поліпшуючи її умови торгівлі, уряди вважають усі види демпінгу іноземних виробників формами несумлінної конкуренції. Тому він заборонений як міжнародними правилами СОТ, так і національним законодавством ряду країн. Якщо факт демпінгу доведений, то країна вправі вводити торгові обмеження у вигляді антидемпінгових мит. Для законного введення антидемпінгових мит необхідна наявність двох критеріїв: продаж товару за кордон за ціною нижчою, ніж у країні походження, і нанесення матеріальних збитків галузі вітчизняної промисловості. До факторів, що негативно впливають на стан галузі вітчизняної промисловості відносяться:

- фактичне чи потенційне падіння виробництва, продажів, втрата частини ринку, прибутків, продуктивності, доходів від Інвестицій чи використання потужностей;
- вплив на внутрішні ціни;
- фактичний чи потенційний вплив на грошові обіги, товарно-матеріальні запаси, зайнятість, заробітну плату, темпи зростання, здатність залучати капітал чи інвестиції.

У світі зростає кількість антидемпінгових розслідувань. У 2005 р. за даними СОТ їх було 250. Особливо активно використовують антидемпінгові процедури країни, що лібералізували свій режим імпорту, оскільки використання антидемпінгових розслідувань є ефективним і законним інструментом захисту внутрішнього ринку.

Найбільше зараз розслідувань проводять країни Азіатського регіону — Індія (54), Таїланд (14). На третьому місці — США й Австралія (по 13). Активно застосовує антидемпінгові заходи Європейська Комісія. Нею були впроваджені антидемпінгові мита в розмірі до 53,1% на імпорт сталевих труб з Чехії, Польщі, Таїланду, Туреччини, України.

Серед товарів за кількістю антидемпінгових розслідувань у світі лідирує продукція сталеливарної промисловості (46 випадків або 19,2%), хімічної промисловості (43 випадків або 18%) і пластмаси (36 або 15%).

В Україні від антидемпінгових розслідувань в основному страждають металурги і хіміки. Зараз проти України ведеться понад 20 антидемпінгових і спеціальних розслідувань у 13 країнах світу, в тому числі в Східній Європі (Чехія, Польща, Угорщина, Болгарія) -- 9 розслідувань по хімічній і металопродукції, у Росії — 7 по металопрокату, кондитерських виробах, м'ясу, шпалері; у Мексиці — 1 по феросилікомарганцю; у США — 1 по нітрату алюмінію; у Перу — 1 по металопродукції; у Китаї — 1 по холоднокатаному прокату; в Індії — 1 по валках для прокатних етапів; у Туреччині — 1 по склу. Обсяг поставленого під сумнів експорту — понад 500 млн. дол. Зонами ризику нових розслідувань є Росія, Східна Європа (Польща, Угорщина, Болгарія, Чехія, Словаччина, Румунія), Південно-Східна Азія (Китай, Тайвань, Таїланд, Південна Корея). Усього за різними оцінками, за останні 10 років українські виробники втратили від торгових обмежень понад 2 млрд. дол.

Антидемпінгові розслідування стали головною причиною відходу наших експортерів з ринків США і ЄС на ринки Азії. Підставами для проведення антидемпінгових розслідувань проти вітчизняних виробників експерти вважають низьку ціну на українську продукцію, непогодженість постачань, роботу українських підприємств через безліч посередників, що приводить до мимовільного захоплення занадто великої частки того чи іншого ринку (щоб потрапити під розслідування, як вважають західні експерти, досить зайняти значно менше ніж 10% ринку США або ЄС, а українські експерти визначають цю частку чужого ринку в 1-3%).

В Україні антидемпінгові розслідування, що закінчилися відповідними санкціями, проводилися у відношенні імпорту електричних лампочок з Росії, Білорусі, Польщі, Угорщини (імпорт збільшився з 24 до 228%), імпорту плит, аркушів, плівок, пластинок з поліуретану з ЄС, країн Балтії, Росії, Білорусії, Норвегії, Польщі, Туреччини, Чехії, Угорщини (темпи зростання імпорту перевищили 165%); імпорту хутра і тканин з Білорусі, Литви, Латвії, Китаю, Польщі, США, Росії, Угорщини (темпи зростання імпорту досягли 258%, при цьому темпи зростання імпорту штучного хутра — 1333%). У даний час розглядаються справи щодо імпорту магнезіальних вогнетривів з Росії, Словаччини, Німеччини і лакофарбової продукції з Росії, лимонної кислоти з Китаю (окремі партії

ввозилися по 216 дол. за 1 т, а на українському ринку продавалися по 800-840 дол.).

Світові тенденції розвитку застосування антидемпінгового регулювання зводяться до такого:

- відбувається визначення правил «гри» в антидемпінговому законодавстві шляхом створення багатосторонніх консультацій і організацій, як наприклад СОТ;
- у довгостроковому плані кількість розслідувань зростатиме, однак це призведе до того, що більшість трансакцій буде проводитися ТНК, трансферні ціни яких важко контролювати. До того ж дочірні підприємства ТНК контролюють значну частину ринку, що зменшує шанси на визначення внутрішніми виробниками своєї позиції і на можливість оскаржитися в адміністративний орган, що починає антидемпінгові розслідування;
- процеси глобалізації й інтернаціоналізації ведуть до більш ефективного міжнародного поділу праці, оскільки неможливо постійно застосовувати антидемпінгові санкції урядами окремих країн. Такі дії будуть істотно погіршувати двосторонні політичні відносини;
- поява нових інформаційних продуктів, частка яких у ВВП країн зростає, обумовлює неможливість застосування до них антидемпінгового регулювання, оскільки ці продукти не підлягають ціновому порівнянню на внутрішньому і зовнішньому ринках через їхню нестандартність і неуніфікованість.

Субсидії. Уряди багатьох країн для розвитку певних галузей і проведення необхідної експортної політики використовують субсидування, тобто здійснюють державні дотації виробникам при їхньому виході на світовий ринок. Інакше кажучи, субсидія — це фінансова чи інша підтримка державними органами виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту товару, в результаті якої суб'єкт господарсько-правових відносин країни експорту одержує пільги (прибутки). Така підтримка національних товаровиробників у той же час дискримінує імпортерів.

Залежно від характеру виплат розрізняють пряме і непряме субсидування.

Прямі субсидії — це безпосередні виплати експортеру після здійснення ним експортної операції, що дорівнюють різниці між його витратами й отриманим доходом. Прямі субсидії суперечать міжнародним угодам і заборонені СОТ.

Непрямі субсидії — це приховане дотирування експортерів через надання пільг щодо сплати податків, пільгові умови страхування, повернення імпортних мит і т.п.

За ознакою специфічності субсидія буває:

- легітимною, яка не дає основ для застосування компенсаційних заходів;
- нелегітимною, яка дає підстави для застосування компенсаційних заходів.

Існують внутрішні і зовнішні (експортні) субсидії.

Внутрішні субсидії — це бюджетне фінансування внутрішнього виробництва товарів, що конкурують з імпортними. Вони вважаються одним з найбільше замаскованих фінансових інструментів торгової політики, а також кращим методом обмеження імпорту порівняно з імпортним тарифом і квотою, тому що не спотворюють внутрішні ціни і забезпечують менші втрати для країни (втрати для національної економіки виникають через те, що: а) внаслідок одержання субсидії неефективні місцеві товаровиробники мають можливість продавати свій товар; б) субсидії фінансуються за рахунок бюджету, тобто за рахунок податків).

Експортні субсидії — це бюджетне фінансування національних експортерів, що дозволяє їм продавати товар іноземним покупцям за нижчою ціною, ніж на внутрішньому ринку, і тим самим стимулювати експорт.

Експортні субсидії можуть надаватися в таких основних формах:

- надання підприємству прямих субсидій;
- виплата премії у випадку здійснення експортних операцій;
- установлення пільгових (за ставками, базою рахування, механізмом стягування і т.п.) транспортних чи фрахтових тарифів для експортних відвантажень порівняно з перевезеннями на національному ринку;
- безпосереднє чи опосередковане постачання державним органом імпортних чи національних товарів для використання у виробництві товарів на експорт на умовах, більш сприятливих порівняно з умовами постачання конкуруючих товарів для виробництва товарів, призначених для споживання на внутрішньому ринку, якщо такі умови вигідніші, ніж на світових ринках для їхніх експортерів;
- звільнення чи відстрочка сплати прямих податків[1], 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;[1]

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

- зменшення ставок чи повернення сплачених сум податків з імпорту матеріально-технічних ресурсів, товару на експорт;
- здійснення державою програм гарантування чи страхування експортних кредитів, програм страхування чи гарантування незбільшення вартості експортованих товарів чи програм, що стосуються валютних ризиків з використанням ставок премій, недостатніх для покриття довгострокових витрат і втрат, пов'язаних з реалізацією цих програм.

Експортна субсидія знижує експортну ціну товару і попит на товар за кордоном збільшується. Внаслідок цього умови торгівлі країни, що експортує, погіршуються. Однак через зниження експортної ціни збільшується кількість одиниць експортованого товару. Оскільки через зростання експорту менше товару надходить на внутрішній ринок, внутрішня ціна на нього збільшується. Одержить країна, що експортує, виграш чи програє, залежить від того, чи удасться за рахунок збільшення обсягу продаж компенсувати втрати, пов'язані з погіршенням умов торгівлі, тобто зниженням експортної ціни.

Експортна субсидія є статею 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 досягати 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, можна застосовувати у випадку серйозного збитку, заподіяного інтересам іншої країни, зокрема в таких випадках:

- загальний обсяг субсидування щодо вартості продукту перевищує 5%;
- субсидії покривають виробничі витрати галузі промисловості;
- субсидії, що не є одноразовим заходом, покривають виробничі витрати підприємства;

---

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

- відбувається пряме списання заборгованості урядом.

У світі зростає кількість випадків боротьби із субсидованим експортом. Однак кількість антисубсидиційних розслідувань збільшується повільнішими темпами порівняно з антидемпінговими справами. Найбільша кількость справ розглядається Європейською Комісією, США, Канадою, Чилі. США вважається традиційним користувачем антисубсидиційних розслідувань (у середньому 20 розслідувань за рік). Головні країни, проти яких відкриті справи, — Індія, Тайвань, Таїланд, Індонезія. Половина всіх антисубсидиційних розслідувань пов'язана з використанням сталевих виробів, інші справи стосуються секторів хімії, тканин, металів, продуктів харчування.

Експортні кредити. Для приховання експортних субсидій уряди використовують експортне кредитування, що передбачає фінансове стимулювання державою розвитку експорту вітчизняними товаровиробниками.

Надання експортних кредитів здійснюється у вигляді:

- субсидованих кредитів вітчизняним експортерам. Такі кредити видаються державними банками під відсоткову ставку нижчу від ринкової;
- державних кредитів іноземним імпортерам при обов'язковій умові закупівлі товарів тільки у фірм країни, що надала такий кредит.
- експортні кредити розрізняються за призначенням і термінами надання (табл. 6.2).

Таблиця 6.2

Характеристика експортного кредитування

Призначення кредиту	Терміни кредитування
Для експорту споживчих товарів і сировини	Короткострокові (на термін до 1 року)
Для експорту машин і устаткування	Середньострокові (на термін 1 -- 5 років)
Для експорту інвестиційних товарів і великих проектів	Довгострокові (на термін понад 5 років)

6.4. Особливості розвитку митно-тарифного регулювання в Україні

Митно-тарифне регулювання ЗЕД в Україні почало розвиватися з 1991 р. Правовою основою його став Закон України «Про Єдиний митний тариф», прийнятий 5 лютого 1992 р. [41, с. 80].

Період 1991 -1993рр. характеризується досить ліберальним зовнішньоторговельним режимом. На більшість товарних позицій імпортні тарифи були на рівні 0-10%. Тільки на незначну частину товарів

накладалася ставка 15-30%, а максимальний рівень становить 50% (алкогольні і тютюнові вироби). Рівень ставок ввізного мита визначався залежно від ступеня оброблення й економічної доцільності ввозу того чи іншого товару. На товари, імпортовані з країн, що розвиваються, не накладалися мита, а на товари з промислово розвинутих країн, з якими Україна мала угоду про РНС, оподатковування здійснювалося за пільговими ставками.

Поступово починає підсилюватися орієнтація митно-тарифного регулювання на підтримку розвитку експорту.

Період 1994-1995 рр. характеризується ліберальною експортною й імпортною політикою. У 1994 р. кількісні експортні обмеження за багатьма видами товарів були скасовані. Винятками були товари, що підлягають «добровільним» експортним обмеженням у рамках міжнародних угод (текстиль, сталь), а також деякі стратегічні товари, внесені до списку «спеціального» експортного режиму (сталь, вугілля, нафтопродукти, електроенергія, дорогоцінні метали і камені). У той же час ставки ввізного мита були значно підвищені у фіскальних цілях на високоліквідну продукцію і підакцизні товари. Таким чином, механізм регулювання був спрямований насамперед на одержання податкових надходжень і, в другу чергу — на захист національного виробника. Значна кількість пільг, наданих законодавством окремим суб'єктам ЗЕД, створила однакові умови конкуренції на внутрішньому ринку.

Знижуються ставки на енергоносії і сировину. Закладаються основи для проведення погодженої митно-тарифної політики: створюється Митно-тарифна рада при Кабінеті Міністрів України і приймається перша постанова щодо зміни ставок ввізного мита.

Починає діяти режим вільної торгівлі з Російською Федерацією і Республікою Білорусь.

Період 1996-1998 рр. характеризується протекціоністською політикою захисту національного товаровиробника. Посилення протекціонізму відбувається поряд із заходами для зміни системи митно-тарифного регулювання в пов'язку з переговорним процесом про вступ України до СОТ. Скасовується національна система преференцій. Механізм тарифного регулювання спрямований на захист вітчизняного товаровиробника. Мають місце фіскальні надходження від тарифів переважно за рахунок підвищення ставок на імпорт високоліквідної на українському ринку продукції (в основному підакцизні товари), а також за рахунок заходів, пов'язаних з визначенням Митної вартості, тарифної позиції і країни походження товару.

Для постачання сировини для виробничих потреб вводяться мінімальні ставки ввізного мита. На експорт деяких видів продукції вводиться експортне мито, що має переважно заборонний характер (вовна, шкури тварин, чорні і кольорові метали й ін.). Продовжують

застосовуватися пільги для окремих категорій суб'єктів ЗЕД. Активно використовується режим вільної торгівлі з країнами СНД і Балтії. У зв'язку з обмеженістю заходів тарифного регулювання (стосуються лише близько 30% імпорту) і нетарифного регулювання поступова перевага віддається адміністративним і технічним заходам.

Таким чином, Україна дійшла висновку про передчасність лібералізації зовнішньої торгівлі і зробила ставку на політику протекціонізму. Вирішальну роль у прийнятті такого рішення видіграли два фактори: зменшення ємності внутрішнього ринку і різке падіння обсягів національного виробництва.

У 1998-1999 рр. Україна починає удосконалювати систему митно-тарифного регулювання відповідно до норм СОТ. Поступово лібералізується імпортний режим. Це, зокрема, пов'язано з необхідністю виконувати зобов'язання перед міжнародними фінансовими організаціями щодо лібералізації зовнішньоторговельного режиму. Поступово скасовується застосування ставки мінімальної митної вартості. Істотно зменшилася кількість рішень щодо зміни ставок ввізного мита. Приймаються рішення, спрямовані на стимулювання внутрішнього виробництва, тобто ставки мита знижувалися на сировину, підвищувалися на готову продукцію, аналоги якої випускалися в Україні. Були знижені ставки імпортного мита на значну номенклатуру товарів текстильної промисловості відповідно до зобов'язань перед ЄС.

Готується новий Єдиний митний тариф України на базі Української класифікації товарів ЗЕД. Створюється законодавча база щодо приєднання до Конвенції по гармонізованій системі опису і кодування товарів, оптимізується тарифна номенклатура.

Починаючи з 2000 р., застосовується політика селективного протекціонізму.

У зв'язку з поновленням переговорного процесу про вступ України в СОТ і переговорами з ЄС по зменшенню рівня ввізного мита на текстиль і одяг у 2000 р. був поступово зменшений загальний рівень імпортних тарифів. Розмір максимальних ставок ввізного мита був зменшений до 25%. Також були зменшені ставки імпортного мита до рівня 0-17% на різноманітний асортимент товарів і продукції легкої промисловості (пересічно ставка дорівнювала 6,9%).

Були внесені зміни в ставки ввізного мита на продукцію хімічної промисловості, окремі види сільськогосподарської техніки і запасних частин до неї, товари широкого вжитку, які не виготовлялися чи виготовлялися в недостатній кількості в Україні. Зменшилася кількість підакцизних товарів. Досить високим залишається рівень ставок тарифів на сільськогосподарські товари і продукти харчування. Знижено митні тарифи на текстиль і одяг відповідно до домовленостей з ЄС. Почали використовуватися антидемпінгові заходи.

Окремі види товарів звільняються від накладання мита, серед них: транспортні засоби, які здійснюють транспортні міжнародні вантажні перевезення; валюта України, іноземна валюта, цінні папери; товари, які вироблені в Україні і ввозяться назад на її територію без переробки, а також товари іноземного походження, які вивозяться назад з України без переробки; товари, які імпортуються всеукраїнськими і міжнародними об'єднаннями громадян, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи; товари, що імпортуються за рахунок коштів державного валютного фонду України та іноземних кредитів, котрі надаються під гарантію Кабінету Міністрів України, а також інші групи товарів згідно з різними договорами, угодами і законами України.

Важливим питанням нині є трансформація митного тарифу в процесі вступу України до СОТ. З 1994 р. Україна веде переговори про приєднання до ГАТТ і вступу до СОТ. У зв'язку з цим національне законодавство поступово приводиться у відповідність з вимогами ГАТТ/СОТ, основною метою яких є лібералізація торгівлі і зняття обмежень у цій сфері. У 1996 р. Указом Президента України № 255/96. була затверджена «Концепція трансформації митного тарифу України на 1996-2005 рр. відповідно до систем ГАТТ/СОТ», яка визначила основні принципи і напрями поступового зниження ставок ввізного мита в процесі переговорів про доступ на ринки товарів у рамках вступу України у СОТ.

Мета Концепції:

- інтеграція економіки України у світову ринкову систему;
- приведення товарної номенклатури і рівня ставок ввізного мита до норм і вимог угод СОТ і Гармонізованої системи опису і кодування товарів;
- установлення режиму найбільшого сприяння в сфері зовнішньої торгівлі з країнами-членами СОТ;
- забезпечення стабільного і прогнозованого розвитку економіки України, залучення іноземних інвестицій.

Кінцева мета трансформації митного тарифу України — досягнення середньозваженого рівня ставки ввізного мита не більше ніж 14%.

У даний час близько 18% діючих ставок дорівнює граничному рівню, встановленому в Концепції, близько 10% -- перевищують граничний рівень і близько 72% — установлено нижче від граничного рівня.

Структура видів ввізного мита характеризується такими даними. До 1996 р. в Україні застосовувалися тільки адвалорні ставки ввізних мит. З 1996р. за рішенням Уряду почали застосовуватися комбіновані (1,4% від загальної кількості ставок ввізних мит) і специфічні ставки імпортних мит (3%). Введення цих видів ставок було спрямовано на запобігання зниженню суб'єктами ЗЕД митної вартості товарів і стримуванню ввезення низькоякісної продукції. Це сприяло підтримці вітчизняного товаровиробника і захисту внутрішнього ринку. Нині основу ставок

ввізного мита становить адвалорні ставки (79,8%). Специфічні і комбіновані ставки становить відповідно 17,18 і 3,02% і застосовуються до деяких товарів з розділів І-ІУ товарної номенклатури України (Товарної класифікаційної схеми Єдиного митного тарифу) і підакцизних товарів.

Товари розділів І-ІУ ТН -- це найчуттєвіша для українського ринку група. Максимальні ставки ввізного мита встановлені на м'ясо, харчові субпродукти, цукор, картоплю, овочі, олію соняшникову, масло вершкове. Мінімальні ставки ввізного мита на рівні 0%, установлені на такі продовольчі товари, як кокосові горіхи, горіхи кешю, виноград сушений, кава несмажена, чай зелений і чорний для промислового перероблення, пшениця тверда і м'яка, боби соєві, пальмова і кокосова олія та ін. У цілому рівень діючих ставок імпортного тарифу на окремі види сільськогосподарської продукції досить високий порівняно зі ставками мита на інші види товарів. При цьому тариф, який необхідно сплатити при митному оформленні цих товарів, часто перевищує їхню митну вартість. Отже, рівень ставок ввізного мита на товари розділів І-ІУ ТН має обмежувальний характер.

До 2005 р. завершено трансформацію тарифів з більшості товарних позицій і лише за невеликим переліком у більш віддалені терміни: сектори будівельної техніки, наукового та медичного обладнання – у 2006р.; цивільної авіації – у 2010р.

В Україні спостерігається тенденція до зниження рівня оподаткування товарів імпортним митом. На кінець 2003 р. середньоарифметична ставка ввізного мита по всій товарній номенклатурі становила 10,55% (у 1998р. – 12,74%), а середньозважена – 7,02%. Відповідно до Консолідованої тарифної пропозиції середньоарифметична зв’язана ставка в 2006р. становила 6,72%, а середньозважена -–5,68%. Порівняння середньоарифметичних ставок імпортного тарифу з розвинутими країнами та найбільшими сусідніми державами говорять про високий рівень прийнятих зобов’язань: США – 5,4%, ЄС – 6,4, Канада – 6,8, Японія – 6,9, Польща – 9,9, Росія – 10,5. [79, с. 139] Наведені дані свідчать про трансформацію торгового режиму України від помірного до відкритого.

З окремими країнами Україна уклала угоди про вільну торгівлю, а також угоди про надання режиму найбільшого сприяння чи національного режиму.

Вивізне мито є одним з інструментів регулювання структури експорту в Україні і вводиться з метою скорочення переліку товарів, експорт яких підлягає нетарифному регулюванню. Ставки вивізного мита, а також перелік товарів, які підлягають оподаткуванню, затверджуються Кабінетом Міністрів України. Згідно з переліком, вивізним митом оподатковуються: продукція тваринництва та харчової промисловості, продукція рослинного походження і деякі види сировини та корисних копалин, існує заборона на експорт брухту чорних металів. Їх запровадження було викликано

необхідністю подолання значних проблем в економіці. Так, експортне мито на насіння соняшнику зі ставкою 21% було впроваджено в 1999р. Оскільки майже 50% насіння соняшнику України експортувалось, то потужності країни з його переробки використовувалися менше ніж на 30%. Внаслідок нестачі соняшникової олії вітчизняні підприємства з переробки соняшникового насіння та виробництва олії, маргарину, майонезу тощо опинилися в кризовому становищі. Аналогічна ситуація спостерігалася з експортом живої худоби, шкіряної сировини та кольорових металів.

Незважаючи на це, на момент вступу до СОТ Україна повинна скасувати експортне мито на насіння деяких олійних культур, живу худобу, шкіряну сировину, кольорові метали, а також заборону на експорт брухту чорних металів. Так, передбачається, що через п'ять років після вступу до СОТ ставки вивізного мита на брухт чорних та кольорових металів і напівфабрикатів з їх використання знизяться з 30 до 15%. Україна повинна буде взяти на себе зобов'язання не запроваджувати та не поновлювати жодних таких експортні обмежень після вступу.

Зараз найменша ставка експортного мита становить 10% митної вартості, а найбільша – 30%.

Від обкладання вивізним митом звільняються товари (роботи, послуги), які ввозяться (надаються) в межах отриманих суб'єктами підприємницької діяльності експортних квот, а також товари, що повністю вироблені з давальницької сировини, яка була попередньо імпортована.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає різниця між політикою вільної торгівлі та протекціонізмом?
2. Які причини протекціоністського втручання держави?
3. У чому специфіка торгової політики розвинутих країн?
4. У чому специфіка торгової політики країн, що розвиваються?
5. Як можна визначити тип торговельної політики?
6. Які існують види мита?
7. У чому полягають економічні наслідки запровадження мита?
8. У чому сутність оптимального тарифу?
9. Що таке квота і які існують її види?
10. У чому полягає специфіка ліцензування?
11. Що розуміється під "добровільним" обмеженням експорту?
12. Які існують приховані види торговельних обмежень?
13. У чому полягають фінансові методи торговельної політики?
14. Для чого використовують експортні кредити?
15. Які особливості розвитку митно-тарифного регулювання в Україні?

Глава 7. Світові ринки товарів та послуг

Ключові поняття:

Міжнародна торгівля сировинними та промисловими товарами; міжнародна торгівля послугами; міжнародні торгові класифікації товарів; світові товарні ринки; світова ціна; світовий ринок послуг; класифікація послуг; міжнародні транспортні послуги; міжнародні поїздки; зовнішня торгівля України.

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

Щодо до специфіки предмета торгівлі розрізняють такі форми міжнародної торгівлі:

I. Торгівля сировинними товарами, до яких відносяться: мінеральна сировина, продукти її збагачення й переробки (чорні і кольорові метали), сільськогосподарська сировина рослинного і тваринного походження та продукти їх первинної переробки, а також продовольчі товари.

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 вага автомобілів у розібраному вигляді і комплектуючих виробів на даному 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.

Співвідношення між торгівлею товарами та послугами у світовій торгівлі в 2005 р. наведено в табл. 7.1.

Таблиця 7.1

Частка торгівлі товарами та послугами в загальному обсязі світової торгівлі

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

Джерело: [http://www.wto.org]

7.1. Міжнародні торгові класифікації товарів

Світові товарні ринки охоплюють ринок якого-небудь конкретного товару чи групи товарів, що характеризуються певними ознаками виробничого характеру чи слугують для задоволення однієї тієї самої потреби (світовий ринок кондиціонерів, світовий ринок взуття, світовий ринок зерна тощо).

Зовнішньоторговельний оборот будь-якої країни характеризується визначеними класифікаційними ознаками, тобто критеріями угруповання товарів за статтями експорту й імпорту. Найпоширеніші такі наступні угруповання товарів:

- за галузями виробництва;
- за статтями оброблення продуктів;
- за призначенням;
- за матеріалами виготовлення.

Вибір ознаки лежить в основі класифікації, що поділяє всі товари на розділи, групи і підгрупи. Перелік товарних найменувань у відповідній класифікаційній системі називається **номенклатурою товарів.**

Метою міжнародних товарних номенклатур є упорядкування відомостей про зовнішньоторговельні зв'язки, ефективний метод збереження інформації і спрощення процедури пошуку потрібної товарної позиції.

Для класифікації товарів у міжнародній торгівлі використовують: Стандартну міжнародну торговельну класифікацію (СМТК) ООН (3-я редакція 1986 р.), Гармонізовану систему опису і кодування товарів (ГС); Класифікатор товарів за укрупненими економічними угрупованнями (КУБУ) ООН (редакція 1989р.) [9, с. 82; 55, с. 54; 82, с. 64-70; 88, с. 292-298].

У СМТК класифікація товарів на рівні груп здійснюється: за видами сировини, з якої виготовлено товар; за ступенем оброблення товару; за призначенням товару; за місцем товару в міжнародній торгівлі.

У 3-му виданні СМТК складається з 9 розділів, 67 груп, 261 підгруп, 1033 базисних товарних позицій і 3118 субпозицій, що можуть деталізуватися в національних номенклатурах (табл. 7.2).

Таблиця 7.2

Класифікаційна схема СМТК (3-тя редакція)

Коди розділів та їх найменування	Кількість			
	груп; їх коди	підгруп	позицій	субпозицій
0. Продовольчі товари та живі тварини	10(00-09)	36	132	344
1. Напої та тютюн	2(11-12)	4	11	22
2. Сировина непродовольча, крім палива	9(21-29)	36	123	267
3. Мінеральне паливо, мазути та подібні їм товари	4(32-35)	11	25	37
4. Жири, олії та віск рослинного й тваринного походження	3(41-43)	4	21	44
5. Хімічні продукти	9(51-59)	33	126	474
6. Оброблені вироби, класифіковані переважно за матеріалами	9(61-69)	52	233	829
7.Машини, обладнання і транспортні засоби	9(71-79)	50	214	653
8. Різні готові вироби	8(81-85, 87-89)	31	144	442
9. Товари та угоди, не включені до вище перерахованих розділів	4(91,93,96,97)	4	4	6
Разом		**67**	**1033**	**3118**

Класифікатор використовується для публікації даних щодо зовнішньої торгівлі країнами-членами ООН і міжнародними організаціями. На основі цієї класифікації визначаються порівняльні показники обсягу і

структури експорту й імпорту різних країн, крім того, за допомогою спеціального «ключа» можна робити перегрупування товарів в інші класифікації.

Гармонізована система опису і кодування товарів являє собою міжнародні вимоги до класифікації і статистичної інформації, щодо товарів, які надходять у зовнішню торгівлю (табл. 7.3).

Таблиця 7.3

Класифікаційна схема ГС

Найменування розділів	Кількість		
	груп (кодів)	позицій	субпозицій
I. Живі тварини і продукти тваринництва	5(01-05)	14	194
II. Продукти рослинного походження	9(06-14)	790	270
III. Жири та олії тваринного і рослинного походження; продукти їх розщеплення; готові харчові жири; віск тваринного або рослинного походження	1(15)	22	53
IV. Продукти харчосмакової промисловості; алкогольні та безалкогольні напої; тютюн і штучні замінники тютюну	9(16-24)	56	181
V. Мінеральні продукти	3(25-27)	67	151
VI. Продукція хімічної та суміжних галузей промисловості	11(28-38)	176	759
VII. Пластмаса та вироби з неї; каучук і гумові вироби	2(39-40)	43	189
VIII. Шкіряна сировина; шкіра; хутро; хутряна сировина; вироби з хутра; шорно-сідельні вироби та упряж; дорожні речі; сумки та аналогічні товари; вироби з кишок	3(41-43)	21	74
IX. Деревина і вироби з неї; деревне вугілля; корок; вироби з корка; вироби з соломи, лози та інших матеріалів для плетіння; кошики та інші плетені вироби	3(44-46)	27	79
X. Паперова маса з деревини або інших целюлозно-волокнистих матеріалів; паперова й картонна макулатура; папір, картон і вироби з них	3(47-49)	41	149
XI. Текстиль і вироби з нього	14(50-63)	149	809
XII. Взуття, головні убори, парасольки, палиці, прути та їх частини; оброблене пір'я та вироби з нього; штучні квіти, вироби з волосся	4(64-67)	20	55
XIII. Вироби з каміння, гіпсу, алебастру, цементу, азбесту, слюди або подібних матеріалів; керамічні вироби, скло та вироби з нього	3(68-70)	49	138
XIV. Перли натуральні чи культивовані, напівкоштовне і коштовне каміння, дорогоцінні метали, неблагородні метали, лаковані	1(71)	18	52

Продовження табл. 7.3

дорогоцінні метали та вироби з них; біжутерія і монети			
XV. Чорні й кольорові метали та вироби з них	11(72-76,78-83)	157	587
XVI. Машини, обладнання й механічні пристосування, електрообладнання та їх частини; звукозаписувальна і відтворювальна апаратура; відеоапаратура та її частини	2(84-85)	133	762
XVII. Засоби наземного, повітряного, космічного, водного транспорту, обладнання та частини до них	4(86-89)	38	132
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографувальні й кінематографічні, вимірювальні, контрольні, прецизійні, медикохірургічні інструменти та апарати; годинники; музичні інструменти та їх частини.	3(90-92)	56	230
XIX. Зброя та боєприпаси, їх частини	1(93)	7	17
XX. Різні готові вироби	3(94-96)	32	131
XXI. Товари мистецтва, предмети для колекціонування та антикваріат	1(97)	6	7
Разом	**96**	**1241**	**5019**

Гармонізована система була розроблена Комітетом з гармонізованої системи Ради по митному співробітництву (РМС). РМС — це міжурядова організація, що відіграє провідну роль у роботі з багатостороннього регулювання митно-тарифної практики, що є координаційним і методичним центром у галузі митного контролю. РМС у 1983 р. прийняла Міжнародну Конвенцію про ГС, яку наприкінці 1987 р. ратифікувало 53 країни і країни-члени ЄС. Гармонізована система є додатком до Конвенції. З 1 січня 1988 р. більшість країн світу перейшла на новий митний тариф, побудований за ГС. Усі 150 країн-учасниць міжнародної організації СОТ, на частку яких припадає понад 90% світової торгівлі, прийняли Гармонізовану систему.

Метою ГС є:

- спрощення складання й оброблення комерційних і митних документів;
- скорочення витрат по переписуванню, класифікації й обліку зовнішньоторговельних вантажів за обсягом, вартістю, країнами призначення та іншими параметрами;
- спрощення збору, обліку даних, проведення економічного аналізу про зовнішню торгівлю;
- спрощення обміну тарифними знижками в рамках СОТ.

Структура номенклатури Гармонізованої системи (НГС) складається із системи класифікації і системи кодування.

Система класифікації складається з 21 розділу, 96 груп, 33 підгруп, 1241 товарної позиції, 3553 підпозицій, 5019 субпозицій, тобто система має 6 ступенів.

Товари в НГС групуються за такими ознаками:

- походження (продукти рослинного, тваринного походження);

- призначення (продовольчі товари і напої; промислова сировина; паливо і мастильні матеріали; машини й устаткування, які включають інструменти; транспортні засоби; промислові товари народного споживання);
- ступінь оброблення (сировинні товари виробничого і невиробничого призначення; напівфабрикати виробничого і невиробничого призначення; готові вироби).

Гармонізована система містить докладні пояснення, що сприяють однаковому розумінню класифікаційних угруповань, визначенню ставок мита, порівнянності статистичних даних по зовнішній торгівлі.

Система кодування в ГС дає змогу надати інформацію в зручній формі для збирання, передачі й оброблення, а також здійснювати її комп'ютерне оброблення. Код кожного товару має шість цифр. Перші дві цифри позначають товарну групу, чотири (дві перші і дві наступні) — товарну позицію, шість дві останні і чотири попередні) — субпозицію.

Систему ГС застосовує більшість країн світу. На ній грунтується і товарна класифікаційна схема Єдиного митного тарифу України (товарна номенклатура). Це сприяє уніфікації, вдосконалюванню статистичного обліку і посиленню контролю за експортно-імпортними операціями. Товарна номенклатура України систематизована в 21 розділі, 97 групах, 1241 товарній позиції і 5019 товарних підпозиціях.

Класифікатор товарів за укрупненими економічними угрупованнями застосовується для статистики міжнародної торгівлі. Схема КУЕУ представлена в табл. 7.4.

Таблиця 7.4

Класифікаційна схема КУЕУ

1. Продовольчі товари і напої
- **1.1.** Сировинні товари
  - **1.1.1.** для промислового споживання
  - **1.1.2.** для особистого споживання
- **1.2.** Оброблені напівфабрикати
  - **1.2.1.** для промислового споживання
  - **1.2.2.** для особистого споживання

2. Промислова сировина (непродовольча)
- **2.1.** Сировинні товари
- **2.2.** Напівфабрикати

3. Паливо й мазути
- **3.1.** Сировинні товари
- **3.2.** Напівфабрикати
  - **3.2.1.** Бензин
  - **3.2.2.** інші напівфабрикати

4. Машини, обладнання та частини до них (крім транспортних засобів)
- **4.1.** Машини та обладнання
- **4.2.** Частини

5. Транспортні засоби, їх частини
- **5.1.** Легкові автомобілі
- **5.2.** Інші автомобілі
  - **5.2.1.** транспортні засоби виробничого призначення
  - **5.2.2.** транспортні засоби особистого користування
- **5.3.** Частини до транспортних засобів

6. Споживчі товари
- **6.1.** Товари тривалого користування
- **6.2.** Товари середньотермінового користування
- **6.3.** Товари короткотермінового користування
- **6.4.** Товари, не включені до вище перерахованих груп

7. Товари, не включені до вищеперерахованих груп

Класифікатор заснований на товарах, включених у СМТК і ГС. Усі товари, перераховані в цих класифікаціях (СМТК і ГС), розподілені відповідно до їх призначення на 7 груп, а всередині кожної групи — за ступенем оброблення. Крім того, деякі товари об'єднані в групи за ознакою промислового чи особистого споживання залежно від терміну використання.

У КУЕУ дано визначення основних понять:

- сировинні товари — продукти сільського господарства, лісового господарства, рибальства і полювання або будь-які корисні копалини, вартість яких незначно залежить від обробки;
- напівфабрикати — продукти, що потребують подальшого оброблення або включені до складу інших товарів, перш ніж вони стали знаряддям виробництва або предметом споживання;
- готові вироби — всі промислові вироби, призначені для споживання і використання в домашньому господарстві, а також капітальне обладнання для промисловості, сільського

господарства і транспорту, промислові товари нетривалого користування, що застосовуються в промисловості як матеріали і паливо;

- готові промислові товари короткотермінового користування, призначені для промисловості, - товари з терміном користування рік і менше;
- готові вироби тривалого користування - вироби з терміном споживання понад один рік, призначені для промисловості, а також для державних і приватних установ, класифікуються як капітальне устаткування, крім зброї, яка класифікуються як товари, не віднесені до інших категорій;
- споживчі товари (нехарчові) нетривалого користування — товари з терміном споживання один рік чи менше, включаючи товари, які використовують державні та приватні установи;
- товари середньострокового користування — товари з терміном користування 1 -- 3 роки і з порівнянно низькою вартістю;
- товари тривалого користування — товари з терміном користування понад 3 роки, а також товари з терміном користування 1 -- 3 роки, але з високою вартістю.

7.2. Світові товарні ринки

Світові ціни на промислові і сировинні товари

Національні ринки конкретних товарів, які утворюють світовий товарний ринок, мають певну специфіку. Ця специфіка зумовлює різноманіття комерційних і торгово-політичних факторів, що впливають на динаміку й рівень світових цін. Для світового ринку характерна множинність застосовуваних цін, тобто наявність ряду цін на той самий товар або товари однакової якості в одній і тій самій сфері обертання (експортні, оптові, роздрібні), на однаковій транспортній базі. При виокремленні з безлічі цін світової ціни застосовують, як правило, два критерії:

- за цією ціною проходять великі комерційні угоди;
- світовими визнаються ціни угод, зроблених у найважливіших центрах світової торгівлі, таких як Чикагська торгова біржа, Лондонська біржа металів тощо [9, с. 217; 82, с. 72].

Для окремих товарів як світові ціни виступають експортні чи імпортні ціни основних імпортерів або експортерів.

Таким чином, світові ціни — це ціни реалізації товарів на світовому Ринку.

Розрізняють такі види цін:

- ціни за торговельними угодами з платежем у вільно конвертованій, неконвертованій та в частково конвертованій валюті;
- ціни за кліринговими угодами;
- ціни трансфертні;
- ціни за програмами в рамках державної допомоги та ін.

При визначенні рівня цін орієнтуються на опубліковані і розрахункові ціни.

Публіковані (друковані ціни) - це ціни, про рівень яких повідомляється в спеціальних і фірмових джерелах інформації. Вони, зазвичай, відображають рівень світових цін.

До публікованих цін відносять:

- довідкові ціни (ціни товарів у внутрішній оптовій чи зовнішній торгівлі іноземних країн), які друкуються в економічних газетах, журналах, спеціальних бюлетенях, фірмових каталогах, прейскурантах. Довідкові ціни бувають номінальними, не пов'язаними з реальними зовнішньоторговельними операціями; можуть відображати минулі операції або являти собою базисні ціни, тобто ціни товару певної кількості і якості в заздалегідь установленому географічному (базисному) пункті;
- біржові котирування (ціни товарів, що є об'єктом біржової торгівлі);
- ціни аукціонів і торгів;
- ціни фактичних угод, що не публікуються регулярно, але їх зіставляють з довідковими для встановлення більш реальної контрактної ціни;
- ціни пропозиції великих фірм.

Розрахункові ціни застосовуються до нестандартного устаткування і розраховуються фірмами-експортерами. Відомості про них трапляються в друку епізодично, тому їх неможливо використовувати для порівняння під час вибору рівня цін.

При проведенні аналізу світових цін їх поділяють на дві групи: ціни на продукцію обробної промисловості і на сировину.

На продукцію обробних галузей світовими цінами виступають, зазвичай, експортні ціни великих фірм-виробників і їх експортерів. Базою експортних цін є ціни на внутрішньому ринку, що розраховуються за методами повних і прямих витрат.

Відповідно до методу повних витрат, підсумовуються всі витрати (матеріали, робоча сила, непрямі витрати), пов'язані з виробництвом продукції. До них додається величина очікуваного прибутку і визначається доход, очікуваний від реалізації продукції. Розділивши величину очікуваного доходу на щомісячний випуск продукції, одержуємо фабричну ціну одиниці виробу.

При використанні цього методу норма завантаження виробничих потужностей приймається за 75-85%. До фабричної ціни додається надбавка (знижка) на прибуток. Ця надбавка визначається як відношення реального прибутку до інвестованого капіталу (у відсотках). Це співвідношення розраховується на перспективу і називається «цільовою» нормою прибутку, її величина не постійна і може змінюватися залежно від положення тієї чи іншої компанії на ринку, характеру цінової політики її та держави. Прикладом такої надбавки може бути акциз, а знижки — корекція на оптового покупця.

Більш повний облік умов ринку на початковій стадії формування ціни забезпечує метод прямих витрат. Він заснований на розподілі всіх витрат на накладні (постійні) і прямі (змінні) витрати (табл. 7.5) [41, с. 91].

Таблиця 7.5

Визначення ціни методом прямих витрат (щомісячні витрати, дол.)

Витрати	Варіанти			
	I	II	III	IV
Очікуваний обсяг продаж, шт.	400	600	800	900
Передбачувана ціна за одиницю.	18,0	16,0	15,0	14,0
Сума прямих (змінних) витрат	8,58	8,46	8,4	8,34
«Маржинальний прибуток» на одиницю Продукції	9,42	7,54	6,6	5,66
Сумарний «маржинальний прибуток»	3768	4528	5280	5094
Постійні витрати за 100% використання виробничих потужностей	3000	3000	3000	3000
Реалізований прибуток	768	1524	2280	2094

За методом прямих витрат визначається кілька варіантів передбачуваних цін і відповідні передбачувані обсяги продаж. Потім підраховується сума прямих витрат і визначається «маржинальний» (доданий) прибуток на одиницю продукції (різниця між цінами реалізації і змінними витратами), а далі — на весь обсяг прогнозованих продаж за передбачуваною ціною. Потім з отриманого сумарного «маржинального прибутку», віднімаються постійні витрати і визначається розмір доходу від реалізації продукції. З розрахунків видно, що максимальний прибуток буде отримано при продажі 800 виробів за ціною 15 дол. за одиницю. За цим методом можна визначити оптимальне поєднання обсягу виробництва, цін реалізації і витрат, однак він складний для використання, тому що фірми, як правило, не знають величини попиту й обсягів продаж своєї продукції.

Кращим є метод повних витрат. Оскільки на ціноутворення впливає багато факторів, ціни, розраховані із застосуванням описаних методів, слугують лише основою для подальшого маневрування на ринку з постійно мінливою кон'юнктурою. Компанії уточнюють ці ціни за допомогою розгалуженої системи знижок і надбавок за зміну якості, умов постачання, упаковування, маркування і т.ін. Відтак за прейскурантними цінами

здійснюється 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 груп держав — провідних експортерів і/чи імпортерів відповідних товарів у формуванні світових цін. Групи держав (основних виробників і експортерів) можуть створювати міждержавні зовнішньоторговельні асоціації з контролю за рівнем виробництва і даного виду продукції, що впливають на формування і динаміку світових цін (наприклад, Організація країн-експортерів нафти - ОПЕК).

Механізм формування світових цін на сировинні товари свідчить про розбіжність світових і внутрішніх цін на однорідні товари. Як правило, внутрішні ціни вищі від світових, що більше характерно для імпортних і в менше — для експортних цін. Однак за окремими сировинними товарами, наприклад, нафти, спостерігається зворотна картина: світові ціни перевищують внутрішні. Це пов'язано з митними бар'єрами між країнами, діяльністю на світовому ринку найбільш конкурентноспроможних фірм, залежністю рівня світових цін від цінових показників на продукцію лідерів ринку.

Світові ринки промислових товарів

До промислових товарів, згідно зі Стандартною міжнародною торговельною класифікацією, відносяться: «Хімічні продукти (розділ 5)», «Оброблені вироби, класифіковані переважно за матеріалами» за винятком групи 68 (розділ 6), «Машини, устаткування і транспортні засоби» (розділ 7), «Різні готові вироби» (розділ 8).

У структурі міжнародної торгівлі промисловими товарами переважає торгівля машинами, устаткуванням і транспортними засобами (приблизно 51,5%), на другому місці — промислові вироби розділів 6 і 8 — (35,82%) і на третьому — хімічні товари (12,68%) [82, с. 97].

Висока частка в міжнародній торгівлі промисловими товарами машин, устаткування, транспортних засобів свідчить про сучасний рівень виробництва, наукоємності продукції.

Для міжнародної торгівлі промисловими товарами характерні такі особливості, які зумовлені новими вимогами ринку:

- зниження життєвого циклу більшості видів товарів;
- зростання виробництва високотехнологічних виробів, що забезпечує неухильну диференціацію напівпродуктів і кінцевих продуктів;
- спостерігається процес постійної диверсифікованості виробництва на якомога дрібніші галузі і підгалузі, відгалужування яких автоматично породжують потребу в обміні продукцією таких виробництв, що дедалі більш вузько спеціалізується. Відбувається постійне відновлення номенклатури й асортименту продукції;
- 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 продажів. 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 їх 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 технології”; використання у верстатах сучасних систем ЧПУ засобів активного контролю (моніторингу), лінійних приводів; розширення технологічних можливостей верстатів із створенням фактично обробляючих центрів, які поєднують механічне, термічне оброблення з наступним шліфуванням загартованих дільниць. Обробляючі центри нового покоління дозволяють

відмовитись від жорстких автоматичних ліній і переходити на гнучке сучасне виробництво;

- машинно-технічна продукція повинна відповідати вимогам Міжнародної організації стандартів;
- зростання торгівлі товарами виробничого призначення випереджає зростання торгівлі машинно-технічними виробами культурно-побутового призначення;
- посилення тиснення соціального фактора, який виявляється в дефіциті і дорожнечі кваліфікованої праці, що вимагає створення простіших в експлуатації з "дружніми" системами ЧПУ;
- розробка нових, ефективніших інструментальних конструкційних матеріалів;
- потреба швидкого виконання заходів з передаванням креслень виробів замовнику по Інтернету і поставкою продукції за системою "точно в термін";
- гнітюча частина світового експорту й імпорту машинно-технічної продукції зосереджена в індустріально розвинутих країнах;
- торговельна політика держав спрямована на стимулювання експорту машинно-технічної продукції і захист національного товаровиробника;
- зростання на світовому споживчому ринку частки контрафактної (фальсифікованої) продукції за такою номенклатурою: взуття, одяг, парфюмерія, косметика, лікарські засоби, носії інформації, продукти харчування, електричне і комп'ютерне устаткування, годинники та ювелірні вироби, іграшки, ігри тощо. Частки контрафактних товарів в окремих сегментах споживчого ринку в 2004р. становила: відеопродукція – 50 %, музичні записи – 33, одяг (трикотаж, сорочки, джинси та ін.) – 30, автозапчастини – 10, медикаменти – 6, парфумерія і побутова хімія – 5. [55, с. 64] На частку контрафактної продукції припадає 5-7 % світової торгівлі (майже 250 млрд. євро на рік). Контрафакція завдає серйозного збитку економіці ряду країн, крім того, фальсифікована продукція може бути шкідливою і небезпечною для здоров'я покупців. На зовнішніх кордонах ЄС було затримано майже 95 млн. одиниць контрафактної і піратської продукції. Загальна вартість цих товарів на легальному ринку ЄС перевищила 2 млрд. євро, а кількість затриманих товарів зросла в 10 разів. Контрафактні товари, затримані на кордонах ЄС, надійшли з Таїланду (23 %), Китаю (18), Туреччини (8), Гонконгу (5), Чехії (4), Тайваню (3). Більше половини (60 %) конрафактних товарів перевозиться повітряним транспортом.

На світовому ринку промислових товарів, здійснюється торгівля машинно-технічною продукцією (готовою продукцією, продукцією в розібраному вигляді і комплектним устаткуванням).

Для **міжнародної торгівлі готовою продукцією** характерні особливості:

- зростання обсягу світового виробництва готових виробів випереджає зростання обсягу світового виробництва продукції сировинних галузей;
- випереджаюче зростання експорту готових виробів в порівняно з експортом мінеральної сировини й аграрних продуктів;
- реальне постачання, наприклад, технологічного устаткування, є, власне кажучи, початковою стадією взаємин експортера й імпортера. Використання цього устаткування за призначенням потребує проведення таких взаємопогоджуваних дій: монтажу і пуску устаткування в експлуатацію, технічного обслуговування, забезпечення запчастинами. Отже, передбачаються супровідні сервісні послуги (технічне обслуговування в гарантійний і післягарантійний періоди, навчання персоналу, створення оптимальних складських запасів запчастин). Подібна взаємодія партнерів після постачання готового товару вигідне обом сторонам. Експортер закріплюється на новому ринку, збільшує обсяг продаж, надавши повний комплекс необхідних послуг конкретному споживачеві. Імпортер одержує поряд з устаткуванням і набір кваліфікованих послуг від постачальника, що знає всі особливості використання даного товару, для забезпечення заданих експлуатаційних характеристик і, отже, для досягнення економічних результатів.

Розвиток **міжнародної торгівлі машинно-технічною продукцією в розібраному вигляді** обумовлений особливостями міжнародного поділу праці в сучасних умовах. Об'єктивно склалися умови для розчленовування виробничого процесу на окремі операції і виділення їх у самостійні виробництва, а також обміну між такими ланками єдиного технологічного циклу їхньою продукцією (компонентами кінцевого виробу).

Експорт готової продукції в розібраному вигляді підвищує її конкурентоспроможність; допомагає перебороти різні митні й адміністративні протекціоністські бар'єри, спрямовані на обмеження імпорту готової продукції; знижує майже в 2 рази транспортні витрати внаслідок того, що вузли і деталі, як більш компактний вантаж, перевозяться в контейнерах. Імпорт готової продукції у вигляді вузлів і деталей, звичайно, супроводжується зниженим митом, що сприяє організації складальних виробництв, отже, розвитку національної промисловості та підвищенню зайнятості робочої сили. Поставляючи вузли

і деталі на складання, експортер забезпечує проникнення на ринок і збільшення обсягу продаж складених готових виробів.

Така форма торгівлі часто проходить по внутрішніх каналах тієї чи іншої транснаціональної корпорації (ТНК). Так, частка вузлів і деталей / загальному обсязі експорту країнами ОЕСР машин і транспортних засобів складає приблизно 30%. В деяких країнах, що розвиваються, де діють філії західних ТНК, ця частка ще вища: у Тайвані — 36,3%, Французькій Гвіані - 49, Гонконгу - 46,2, Барбадосі — 61,6, Нікарагуа -81,6. Це істотно збільшує масу товарів, що просуваються між країнами, міцно прив'язують національні господарства таких країн.

Прикладом торгівлі в розібраному вигляді є українська автомобільна промисловість: на автомобільному заводі в м. Кременчук створене спільне підприємство з випуску вантажівок моделей «Дейлі» та «Євро-карго» з туринською фірмою «IVECO»; у Сімферополі складаються автомобілі ГАЗ-24, 31. У польському м. Лодзь на підприємстві «Даміс» налагоджено складання українських автомобілів «Таврія».

Інший приклад. У російській автомобільній промисловості налагоджено випуск закордонних марок автомобілів «Дзу» (Південна Корея), «Астра» і «Шевроле-Блейзер» (США), «Меган-Класик» (Франція), «Мареа» і «Палео» (Італія).

Складальне підприємство у формі спільного підприємства найчастіше організовано за принципом прогресивного складання, що припускає поступове і поетапне витиснення імпортованих деталей і вузлів деталями і вузлами національного виробництва. Основними принципами складальних виробництв спільного підприємства є:

- деталі і вузли повинні бути підготовлені таким чином, щоб наступне складання не потребувало витрат на підготовку висококваліфікованих працівників;
- деталі і вузли вітчизняного виробництва повинні мати якість не нижчу від імпортної і бути точно взаємозамінними без будь-якого ручного припасування;
- терміни постачання вузлів і деталей повинні бути ритмічними і з встановленим оптимальним складським запасом.

Розвиток **міжнародної торгівлі комплектним устаткуванням** пов'язаний з виникненням і функціонуванням ринку комплектних об'єктів (товарів-об'єктів). Комплектне устаткування, як відзначалося раніше, являє собою єдиний технологічний комплекс підприємства або споруджуваного об'єкта. Його постачання нерозривно пов'язано з наданням проектно-дослідницьких, конструкторських, технологічних послуг, виконанням пусконалагоджувальних робіт, передачею супутніх ліцензій, організацією навчання адміністративно-виробничого персоналу.

Експортер комплектного устаткування одержує можливість істотно розширити експортні можливості за рахунок нестандартного, більш дорогого устаткування, супутніх послуг, у тому числі ноу-хау, патентів.

Імпортеру постачання комплектного устаткування дає змогу в короткий термін одержати технологічно налагоджений набір основного і допоміжного устаткування, навчити виробничий персонал і після пуску об'єкта в експлуатацію приступити до виробництва готової продукції.

Частка постачань комплектного устаткування в загальному обсязі світового експорту машин і устаткування знаходиться на рівні 10-15%. Така форма торгівлі широко розповсюджена як у промислово-розвинутих країнах, так і в країнах, що розвиваються, насамперед, в Індії, Бразилії, Аргентині, Мексиці.

Торгівля комплектним устаткуванням здійснюється за такими умовами генерального підряду:

- будівництво об'єктів «під ключ». Під такими постачаннями розуміють угоду, за якою контрагент замовника бере на себе відповідальність за спорудження об'єктів промислового і невиробничого призначення і представляє замовника у відносинах з іншими юридичними особами, що беруть участь у спорудженні об'єкта. Контрагент передає замовникові об'єкт, готовий до експлуатації;
- будівництво об'єктів за умовою «під готову продукцію». Ця угода передбачає обов'язок підрядчика забезпечити експлуатацію підприємства до досягнення ним проектної потужності й освоєння випуску продукції погодженої номенклатури, якості і кількості;
- будівництво об'єктів на умовах «під випуск і реалізацію продукції». Контракти такого типу припускають широкий спектр зобов'язань і відповідальності постачальників. Постачальник забезпечує не тільки експлуатацію підприємства в початковий період, а й збут його продукції;
- постачання комплектного устаткування на умовах ВОТ (від англ. слів build - будувати, operate - експлуатувати, transfer-передавати). Під терміном ВОТ розуміється залучення міжнародного консорціуму для фінансування всіх витрат, пов'язаних з будівництвом об'єкта «під ключ», а також з експлуатацією й обслуговуванням об'єкта під гарантію уряду в придбанні продукції цього підприємства упродовж 10-15 років за цінами, що забезпечують відшкодування витрат і одержання встановленого прибутку учасникам будівництва об'єкта. Експортер за цієї форми постачань має можливість реалізувати свою продукцію на ринку іншої країни й одержати заздалегідь погоджений дохід, а імпортер — одержує готовий об'єкт без

значних фінансових витрат і не зазнає труднощів при введенні його в експлуатацію [82, с. 100-103; 88, с. 133-138].

На світовому ринку промислових товарів, згідно з даними Всесвітнього банку, до країн, для яких експорт цих товарів є пріоритетним (понад 50% загального обсягу експорту товарів і послуг), відносяться: Білорусь, Болгарія, Вірменія, Грузія, Німеччина, Ізраїль, Індія, Ірландія, Італія, Канада, Киргизстан, Китай, КНДР, Латвія, Ліван, Литва, Малайзія, Молдова, Монако, Пакистан, Республіка Корея, Росія, Румунія, СІЛА, Сінгапур, Таїланд, Тайвань, Узбекистан, Україна, Фінляндія, Чехія, Швейцарія, Швеція, Естонія, Японія.

Особливості функціонування окремих світових ринків промислових товарів можна проілюструвати нижченаведеними даними.

І. Світовий ринок товарів широкого вжитку.

Світовий ринок побутових і «комерційних» (напівпромислових кондиціонерів). Попит на них зростає щорічно на 4-6%, при цьому найбільші темпи зростання в Азії — 8%, Європі — 6%.

Найбільше зростання обсягів продаж спостерігається в Південній Європі і Східній Азії. Найбільш містким ринком є ринок сплит-систем (понад 50% світового обсягу продажів кондиціонерів), він же є і найбільш динамічним (середньорічне зростання обсягу продажів близько 10%).

Основними експортерами є Японія і Китай. У Японії світовим лідером виступає корпорація Daikin Industries, що має 72 патенту на технологічні розробки; 22% постачань направляється у Велику Британію, Іспанію, Францію, Італію, Німеччину, Бельгію. Компаніями Саггіег/Toshia і Mitsubishi 17 і 14% постачань відповідно направляється в Західну Європу. На Китай припадає близько 1/3 світового виробництва кондиціонерів. Частка китайських кондиціонерів на європейських ринках зростає, особливо в країнах Південне-Східної і Східної Європи. Обсяги експорту вдвоє перевищують потреби Європи [49, с. 70].

Світовий ринок взуття. У світі виробляється близько 12 млрд. пар взуття на рік, а в 2006 р. – близько 15,0 млрд пар. Приблизно 10-ту частину загальносвітового, виробництва забезпечують країни Європи. На країни Західної Європи припадає близько 75% загальноєвропейського обсягу виробництва і близько 1/4 на східноєвропейські країни. Європа лідирує у виробництві високоякісного взуття. У сегменті взуття середнього і високого класу світовим лідером є Італія. За обсягом виробництва взуття Італія посідає третє місце у світі (після Китаю і Бразилії). Крім пошиття взуття на замовлення, італійські фабрики роблять так звану pronto moda — готову продукцію, що роблять «про запас» і в популярності якої не сумніваються. Російські й українські компанії особливо активно купують цю продукцію. На світовому ринку крім, італійських компаній, виділяються іспанські, португальські, турецькі, китайські.

Обсяг імпорту в країни ЄС зростає, що свідчить про витіснення західноєвропейської продукції. Близько 30% усього обсягу імпорту в країни ЄС забезпечує Китай, взуттєва промисловість якого в середньому зростає на 19% за рік, і близько 22,1% — В'єтнам (середньорічний темп зростання взуттєвої промисловості — 12,1%) [http://www.wto.org].

Значна частина ввезеного з Азії взуття, по суті, виробляється європейськими компаніями, оскільки вони поступово переміщують своє виробництво в країни з більш низькою вартістю робочої сили.

Світовий ринок паперу і картону. Світовий обсяг виробництва паперу і картону - понад 250млн. $м^3$, близько 30% якого припадає на письмовий і друкарський папір, 15% - на газетний папір, 55% - на інші сорти для упакування, технічних і санітарних цілей. До найбільших продуцентів паперу і картону відносяться США (80,7 млн. т), Китай (32 млн. т), Японія (30,7 млн. т), Канада (19, 7 млн. т), а до споживачів – США (87,9 млн. т), Китай (38,2 млн. т), Японія (30,8 млн. т), Німеччина (18,5 млн. т).

Основними експортерами є: Фінляндія (11520 тис. т), Німеччина (8830 тис. т), Франція (4805 тис. т), Італія (2587 тис. т), а імпортерами – Німеччина (9494 тис. т), Велика Британія (7554 тис. т), Франція (6051 тис. т), Італія (4397 тис. т).

Найбільшими експортерами є скандинавські країни, а виробниками – США, Японія, Китай, Канада, Німеччина, Фінляндія, Швеція, Італія, Росія, Бразилія [http://www.wto.org].

Світовий ринок фармацевтичної продукції. Світовий обіг фармацевтичної продукції становить понад 300 млрд. дол. на рік, норма прибутковості – 20-30 %. Світова фармацевтична промисловість традиційно вважалася стійкою до коливань кон’юнктури. Однак, починаючи з 2001р. виявилось, що вона піддається впливу ризиків. Це пов’язано із закінченням термінів патентного захисту на велику кількість провідних препаратів, що зумовило зниження курсу акцій провідних компаній на 30 %. Так, у найбільші 5 років закінчиться термін патентного захисту значного числа медикаментів на загальну суму продажу 40 млрд. дол. на рік. Майже $^1/_3$ найбільш популярних препаратів відчувають конкуренцію з боку дешевших копій препаратів “дженерик”, що продаються під хімічним найменуванням. У виробництві й експорті копій фірмових лік лідирують Індія і Польща.

Коли дешеві копії починають витискувати з ринку оригінальні препарати, продажі ТНК упродовж перших 6 місяців скорочуються на 50-80 %. Такі чинники, як збільшення витрат на охорону здоровя і закінчення термінів патентного захисту на численні оригінальні препарати, сприяють підтримці високих темпів зростання виробництва і продаж їхніх копій. Продажі на світовому ринку “дженерик” становлять близько 25 млрд. дол. на рік і зростають у середньому на 14 % щорічно, тоді як на глобальному ринку оригінальних фармацевтичних товарів з обсягом понад 300 млрд. –

лише на 8 %.Основними експортерами оригінальних препаратів є США, Швейцарія, Велика Британія, Японія, Німеччина, Франція, Італія. На ці країни припадає переважна частина коштів які використовуються в світі на НДДКР у галузі фармацевтики. Концерни змушені дедалі більше коштів направляти на дослідження. Так, частка НДДКР в обігу американських фірм у цій галузі зросла до 19,5% у 2006 р. [http://www.wto.org]

Світовий ринок хімічних добрив. У даний час для нього характерна тенденція скорочення виробництва і споживання в розвинутих країнах у зв'язку з надмірним використанням хімічних добрив у попередні роки, з прагненням підвищити "екологічність" сільськогосподарського виробництва, економічними кризами і збільшення – у країнах, що розвиваються, де споживання добрив зростає швидкими темпами. Перед одними країнами, що розвиваються, стоїть завдання досягнення продовольчої безпеки в умовах швидкого зростання чисельності населення, а для інших – великого значення набуває експорт їх сільськогосподарської продукції. Основними експортерами хімічних добрив є США, Китай, Індія, Росія, Канада.

Світовий ринок автомобілів. Світова автомобільна промисловість, сумарний обіг якої становить близько 2450 млрд. євро, має значний потенціал зростання і є рушієм економічного і технічного розвитку більшості країн до 2010р. До 2010р. світове виробництво автомобілів становитиме 73 млн. штук. (проти 58 млн. шт. у 2000р.), в країнах НАФТА – 18 млн. шт., Західної Європи – 17,7 млн. шт., Азії (без Японії) – 10,5 млн. шт., ЦСЄ – 4,9 млн., Південної Америки – 2,9 млн. шт. Найбільше зростання продаж очікується на нових, швидко зростаючих ринках Азії та ЦСЄ. У найкращому становищі опиняться фірми, що мають сильні позиції в цих країнах ("General Motors", "Ford", "Toyota", "Volkswagen", "PSA", "Daimler", "Chrysler"), а невеликі фірми азіатських марок будуть поглинуті великими.

Провідні автомобільні фірми світу ("General Motors", "Ford", "Toyota"), яких стимулює загострення конкуренції на світовому ринку, почали об'єднуватися зі своїми конкурентами з метою спільної розробки нових технологій для екологічно більш чистих автомобілів. Це пов'язано з тим, що в промислово розвинутих країнах стають більш жорсткими нормативи та інші правила щодо охорони довкілля.

У галузі виробництва автомобільних комплектуючих триває процес концентрації. Так, до 2010р. зі світового ринку будуть витіснені від 2 до 5,5 тис. постачальників. 20 провідних світових продуцентів комплектуючих постачатимуть автомобільним фірмам 50 % загального обсягу цієї продукції [http://www.wto.org]

Світовий ринок меблів. Значна частка у світовому експорті припадає на меблі з тропічного дерева і кухонні меблі. Попит на них особливо великий у Західній Європі. У загальному обсязі світової торгівлі

зростає частка шпони з екзотичних дерев з Африки і Південної Америки, а також металевої фурнітури з Італії й Іспанії.

II. Світовий ринок машинно-технічної продукції.

Світовий ринок металообробного та ковальсько-пресового устаткування (КПУ). Нині на цьому ринку спостерігається зменшення обсягу експорту (з 23,7 млрд. дол. у 2000р. до 18,4 млрд. дол. у 2006р.) та імпорту (з 22,0 млрд. дол. до 17,8 млрд. дол.), що зумовлює посилення конкуренції в світі.

Провідними світовими експортерами верстатів є Японія – 5,5 млрд. дол. (експортна квота – 70 %), Німеччина – 4,3 млрд. дол. (57,5%), Італія – 1,9 млрд. дол. (51 %), Швейцарія – 1,7 млрд. дол. (87 %), США – 1,4 млрд. дол. (47 %), Тайвань – 1,3 млрд. дол. (85 %), а імпортерами США – 3,8 млрд. дол. (імпортна квота – 71 %), Німеччина – 2,4 млрд. дол. (43 %), КНР – 1,8 млрд. дол. (50 %), Франція – 1,5 млрд. дол. (72 %), Італія – 1,4 млрд. дол. (37 %).

Усього 4 країни вивозять за рубіж верстатів і КПУ більше, ніж виготовляють: Бельгія – 191 %, Чехія – 117 %, Данія – 119 %, Румунія – 133 %.

Найбільшою є імпортна залежність (відношення імпорту до споживання) у Тайвані – 148 %, Бельгії – 218 %, Нідерландів – 112 %, ПАР – 128 %, Данії – 104 % [http://www.wto.org]

Світовий ринок металургійного та прокатного устаткування (МПУ). У більшості промислово розвинутих країн спостерігається падіння попиту на цю техніку, а тому експорт металопрокатного устаткування зменшується. Провідним світовим експортером МПУ є Німеччина (1,3 млрд. євро).

Географічна структура світового експорту згаданої техніки характеризується такими даними: Німеччина – 26,4 %, Італія – 16, Японія – 10,9, США – 10,5, Франція – 6,8, Велика Британія – 5,7, Канада – 4,4, БЛЕС – 4,2, Австрія – 3,1, Швеція – 2,7, інші країни – 9,3 [http://www.intacen.org].

Світовий ринок підшипників. Світові продажі підшипників усіх типів щорічно зростають на 6,5 % і зараз досягли на 42 млрд. дол., у тому числі в Північній Америці – 9,4 млрд. дол., Західній Європі – 9,6 млрд. дол., АТР – 17,2 млрд. дол., в інших країнах – 5,8 млрд. дол. Частково такий приріст пов’язаний із зростанням цін на підшипники внаслідок підвищення їхньої якості. Високий рівень виробництва спостерігається в КНР та Індії, помірний – у Японії. Частка країн Латинської Америки та ЦСЄ на світовому ринку підшипників залишається невисокою [http://www.intacen.org].

Світові ринки сировинних товарів

Під сировиною, як правило, розуміють продукти видобувної промисловості і сільського господарства. Тому основними ринками сировинних товарів є ринки продовольства, сільськогосподарської сировини, руд і металів, палива.

Торгівля сировинними товарами характеризується рядом особливостей:

- попит та пропозиція на сировинні товари залежать від кліматичних умов, природних запасів, політико-економічних криз, особливо в найважливіших сировинних регіонах. Тому в цілому міжнародна торгівля сировинними товарами характеризується нестабільністю ринку;
- спостерігається довгострокове перевищення пропозиції сировинних товарів над попитом. Це призводить у ряді випадків до сировинної кризи в країнах, що розвиваються, з вузькою сировинною спеціалізацією, оскільки експорт сировинних ресурсів забезпечує їм від 50 до 100% експортних доходів;
- партнери прагнуть установити досить тривалі відносини на підставі довгострокових міжнародних контрактів, у яких експортеру забезпечується стабільний збут, а імпортеру — гарантоване регулярне постачання. На довгострокові контракти припадає близько 30% світового сировинного експорту, при цьому на природний газ -- 100%, мідні, олов'яні, свинцево-цинкові концентрати — 90%, кам'яне вугілля -75%, залізну руду - 60%, марганцеву руду - 30%;
- купівля-продаж сировинних товарів тісно пов'язана з постачанням інших видів товарів, є частиною комерційних операцій, складних видів зовнішньоекономічного співробітництва (техніко-економічного, науково-технічного), великомасштабних угод на компенсаційній основі;
- знижуються темпи зростання експорту сировинних товарів при абсолютному збільшенні розмірів торгівлі даної товарної групи;
- темпи зростання торгівлі паливом і сировиною мінерального походження випереджають темпи зростання торгівлі продовольством і сільськогосподарською сировиною;
- зростає торгівля напівфабрикатами, виготовленими на основі мінеральної і рослинної сировини, а також сировиною глибокої обробки/переробки і спеціально підготовленими матеріалами підвищеної якості;
- підвищуються вимоги імпортерів до екологічної безпеки товарів, що поставляються;
- високий ступінь монополізації. Найбільші торговельні і промислові компанії прагнуть установлювати монопольно високі ціни на сировинних ринках. При цьому внутрішньокорпораційні постачання сировини ведуться за зниженими трансфертними цінами;
- зростає державне втручання у визначення обсягів, напрямів, форм і методів торгівлі сировинними і продовольчими товарами.

Експорт сировинних товарів становить майже 20% світового експорту, а з урахуванням торгівлі напівфабрикатами (чорними і кольоровими металами і хімічними товарами) — близько 40%.

На світовому ринку сировинних товарів за даними Всесвітнього банку, До країн, для яких експорт цих товарів є пріоритетним (понад 50% загального обсягу експорту товарів і послуг), відносяться Албанія, Болівія, Ботсвана, Бурунді, В'єтнам, Гайана, Гана, Гваделупа, Гвінея, Гондурас, Гренландія, Заїр, Замбія, Ісландія, Куба, Ліберія, Мавританія, Мадагаскар, Малі, Монголія, Намібія, Нігер, Нікарагуа, Нова Зеландія, Перу, Руанда, Самоа (США), Свазіленд, Сомалі, Судан, Танзанія, Того, Уганда, Чад, Чилі, Екваторіальна Гвінея.

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

- продовольчі товари і живих тварин (розділ 0): живі тварини, м'ясо і м'ясопродукти; молочні продукти і яйця; риби і морепродукти; зернові і продукти з зерна, овочі і фрукти; цукор і мед; кава, чай, какао, спеції; корми для худоби; різні продовольчі товари;
- напої і тютюн (розділ 1);
- олійні (розділ 2, група 22);
- жири, олії, воски рослинного і тваринного походження (розділ 4).

На світовому ринку продовольства основне місце посідають товари розділів 0 і 4. Швидкими темпами розвивається торгівля продовольством, готовим до вживання.

Основні експортері та імпортери на світовому ринку окремих видів продовольство представлені в табл. 7.6.

Таблиця 7.6

Основні експорти та імпортери на 13 ринках продовольства

Найменування Ринку	Основні експортери (Е) І імпортери (І)
1	3
1. Ринок живих тварин, у т.ч.: ❖ великої рогатої худоби; ❖ овець; ❖ свиней.	США, Канада, країни ЄС Е: Австралія, Туреччина І: Близький Схід
2. Ринок м'яса , у т.ч.: ❖ яловичина і телятина; ❖ свинина; ❖ баранина і козлятина; ❖ м’ясо птахи	Е:Австралія, Бразилія, ЄС, США, Аргентина Е: Данія, Канада, США, країни Бенілюксу Е: Австралія, Нова Зеландія Е: США – 3,0 млн. т., ЄС – 1,1, Бразилія – 1,3; І: Росія – 1,3 млн. т., Китай – 1, ЄС – 0,8, країни Б. і С. Сходу – 0,8 .

Продовження табл. 7.6.

3. Ринок молочних продуктів, у т.ч.: ❖ вершкової олії; ❖ сиру; ❖ молока (сухого чи порошку конденсату).	Е: країни ЄС, Нова Зеландія, США, Австралія, Аргентина
4. Ринок яєць	Е: США, Китай, Нідерланди(понад 70% світового експорту). І: Японія, країни ЄС, Канада, Гонконг.
5. Ринок зернових , у т.ч.: ❖ пшениці; ❖ кукурудзи ❖ рису	 Е: США, Канада, Австралія, Аргентина, Україна, країни ЄС. І: Мексика, США, СНД, Японія, КНР, ЄС Бразилія, Єгипет, Індонезія, Алжир. Е: США Е: Таїланд (7 млн т.), В'єтнам (4), КНР (2), Пакистан (1,5) І: Індонезія (1,6 млн т.), Ірак (1,2), Нігерія (1,2.), Ірак (1,0)
❖ жита	Е: ЄС (1,2 млн. т.), Канада (0,1). І: Японія (0,4 млн. т.), Польща (0,2), Респ. Корея (0,2), КНР, США (по 0,1 млн. т.).
6. Ринок цитрусових і бананів	Е: Середземноморські країни, Лат. Америка. І: країни Європи і Північної Америки.
7. Ринок цукру	Е: Куба, Бразилія, Китай, Індія(з цукрового очерету) Тенденції розвитку ринку і цін залежать від обсягів виробництва і розмірів закупівлі цукру Росією та Китаєм.
8. Ринок маслосемян, рослинних олій, у т.ч.: ❖ соя; ❖ рапс ❖ соняшник (насіння) ❖ маслинова олія ❖ Арахісова олія	 Е: США, Китай, Бразилія, Аргентина І: європейські країни, Японія. Е: Канада (3,37 млн. т.), Австралія (1,03), СНД (0,9), США (0,24). Е:Центральна Європа (0,67 млн. т.), Росія (0,22), Україна (0,42), США (0,12), Аргентина (0,44). І: ЄС (1,67 млн. т.), Туречина (0,23) Е:ЄС, Іспанія, Італія, Греція, Туніс. І: ЄС, США, Сірія, Марокко. Е: Сенегал, Аргентина, КНР, Індія, США. І:ЄС, Індонезія, Канада, Росія, Мексика, Японія, країни Північної Африки

Продовження табл. 7.6

9. Ринок риб'ячого жиру	Е:Перу І: Норвегія, ЄС, Канада, Мексика, Японія
10. Ринок тютюнового листа	Е: Бразилія, США, Зімбабве, Китай, Італія, Індія І: Велика Британія, Німеччина, Росія, США, Японія, Нідерланди.
11. Ринок чаю	Е: Індія, КНР, Шрі-Ланка, Індонезія. Пропозиція чаю вищих сортів на світовому ринку скорочується. Посилюється конкуренція між основними імпортерами, що викликає зростання цін на чай і скорочення його споживання (наприклад, у Німеччині – на 2 %)
12. Ринок какао	Е: Кот-д`Івуар, Гана, Нігерія, Індонезія, Бразилія І: США, Німеччина, Нідерланди, Велика Британія, Швейцарія. Країни-експортери з метою регулювання ринку уклали з країнами-імпортерами в 1972р. Міжнародну угоду по какао
13. Ринок кофе	Е: Бразилія (20400), Колумбія (9450), Мексика (4500), Кот-д`Івуар (4102), Індонезія (4745), Індія (3975) І: Німеччина (14442), Японія (7360), Франція (6506), Італія (6335), Іспанія (3819).

Джерело: [http://www.intacen.org]

На ринках продовольства існує цінова проблема, тому що ціни піддаються значним коливанням, що важко спрогнозувати. Ціноутворення на ринках продовольства характеризується рядом особливостей:

- ціни на окремі продовольчі товари орієнтуються на біржові ціни або ціни аукціонів;
- ціни вирізняються нестабільністю;
- множинність цін у зв'язку з наявністю різноманітних сортів, центрів торгівлі, розходженнями в термінах постачання;
- сильний вплив конкуренції з боку штучних і синтетичних замінників;
- вплив зовнішньоторговельної політики.

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

СМТК:

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

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

Центром світового виробництва натурального каучуку є Південно-Східна Азія. До найбільших його виробників відносяться Таїланд, Індонезія, Малайзія, на котрі припадає 3/4 світового виробництва.

Основні імпортери натурального каучуку -- промислово розвинуті країни (на країни Америки припадає 23% світового споживання, Європи - 18%, Японію - 12%) і азіатські країни, що розвиваються.

Основними виробниками синтетичного каучуку є США, Японія, Китай, Німеччина, Росія.

Динаміку цін на натуральний каучук визначає збільшення або зниження запасів під впливом співвідношення попиту і пропозиції. Скорочення світових запасів зумовило нині різке підвищення цін на цей товар.

Ціни на синтетичний каучук піддаються меншим коливанням. Їх зміни не завжди збігаються зі змінами цін на натуральний каучук. Натуральний каучук дорожчий від синтетичного. Розвиток цієї тенденції наштовхується на протистояння монополій синтетичного каучуку, що загострює конкуренту боротьбу на ринку.

Багато які країни-продуценти розробляють власні схеми стабілізації ринку. Так, у Таїланді діє система ринкових інтервенцій відповідно до якої каучук скуповується державою в місцевих виробників за встановленою ціною, а потім за сприятливою ситуацією продається. Малазійський уряд надає допомогу дрібним каучуковим господарствам шляхом підтримання внутрішніх цін на каучук, закупівлі в них каучуку за фермерськими цінами і обмеження ввезення цього товару із сусідніх країн.

Контроль за стабільністю цін на ринку натурального каучуку здійснює Міжнародна каучукова організація (INRO), яка створена в 1980 р.

Світове виробництво лісових товарів постійно зростає. Найбільш динамічно ця галузь розвивається в США і Канаді.

До найбільших виробників окремих видів лісопродукції належать:

- круглих лісоматеріалів - США, Китай, Індія, Бразилія, Індонезія, Канада, Росія, Нігерія;
- пиломатеріалів – США, Канада, Росія, Японія, Китай, Індія;
- фанери — США, Індонезія, Японія, Китай, Канада, Росія, Бразилія;
- деревостружкових плит — Німеччина, США, Канада, Росія, Франція, Китай, Японія;
- деревоволокнистих плит - США, Китай, Росія, Японія, Канада, Бразилія, Німеччина.

На європейських і північноамериканських ринках листяних пиломатеріалів спостерігається істотне зниження ділової активності.

Виробництво листяних пиломатеріалів у країнах-членах ЄС знизилось на 4%? а рівень споживання – на 5%. Зниження сукупного показника виробництва зумовлено падінням випуску продукції в США та Канаді.

Наразі спостерігається зростання експорту в Росії та інших країнах СНД.

У структурі асортименту лісових товарів останніми роками відбулися зміни: підвищилася частка сировини для целюлозно-паперового виробництва і дров і знизилася частка сировини для механічного оброблення деревини.

У міжнародній торгівлі текстильними волокнами близько половини припадає на бавовну (волокно). Світове виробництво бавовни становить 18-20 млн. на рік. Основні продуценти – КНР, США, Індія, Пакистан, Узбекистан.

Ринок бавовни поділяється на ринок коротко-, середньо- і тонковолокнистої бавовни.

Світовий експорт бавовни за останній рік збільшився на 4,5 %. Головними експортерами є: США, Узбекистан, Австралія, Греція, Малі.

Світовий імпорт бавовни збільшився на 5,5%. До основних імпортерів відносяться Індонезія, Туреччина, Індія, Китай, Мексика [http://www.wto.org].

Провідними центрами світової торгівлі бавовною є Нью-Йоркська біржа бавовни, Чиказька біржа рису і бавовни і посередницький ринок Асоціації бавовни в Ліверпулі.

До найдорожчих видів текстильної сировини належить вовна. Світове виробництво вовни становить близько 2 млн т на рік, а частка в загальному обсязі споживання всіх текстильних волокон — близько 5%.

Основні виробники вовни: Австралія, Нова Зеландія, Аргентина, Уругвай, ПАР, СНД.

Важливу роль у торгівлі вовною відіграють аукціони і торговельні доми.

У міжнародній торгівлі до руд і металів згідно СМТК відносять дві товарні групи з розділу 2: «Природні добрива і мінерали» (група 27) і «Металеві руди і металобрухт» (група 28), а також група 68 з розділу 6 «Кольорові метали».

Ринок руд і металів включає ринок чорних металів і ринок кольорових металів.

За останні 10 років виплавка сталі у світі зросла на 10,4%, в тому числі у промислово розвинутих країнах – на 12,6%, у країнах, що розвиваються, - в 1,7 разу.

До основних чинників зростання металургійного виробництва відносяться: стабільний розвиток світового господарства, економічний бум у США, піднесення економіки в Європі, відновлення східно-азіатської економіки. Істотного приросту металургійного виробництва досягли всі

регіони.

Найбільший приріст виплавки сталі досягнуто в країнах СНД – 16%, у тому числі Росії — 15,7%. Росія посідає положення лідера світового ринку металів: її частка становить близько 12% обсягу всього світового експорту металопродукції, хоча його структура далека від оптимальної і характеризується високою часткою сировини, чавуну, зливків і заготівель у чорній металургії і первинних металів у кольоровій металургії.

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 певне надвиробництво.

У світі збільшується виробництво кольорових металів. Так, світове виробництво алюмінію за 10 років зросло на 14,6%, міді рафінованої – на 34%, свинцю рафінованого – на 30%, цинк у чушках – на 19%, олова рафінованого – на 30%, нікелю рафінованого – на 37% [http://www.wto.org].

На світовому ринку кольорових металів основними експортерами й імпортерами виступають:

- ринок мідних концентратів і рафінованої міді: експортери – США, Чилі, Португалія, Філіппіни, Росія, Канада, Казахстан; імпортери – Японія, Німеччина, Іспанія, Республіка Корея;
- ринок алюмінію: експортери – Росія, Австралія, Норвегія, Бразилія; імпортери – Японія, США, Німеччина, Італія, Бельгія, Франція, Нідерланди, Велика Британія;
- ринок рафінованого свинцю: експортери – Австралія, Канада, Мексика; імпортери – США, країни ЄС;
- ринок цинкових руд і концентратів: експортери – Канада, Швеція, Перу, Мексика; імпортери – Німеччина, Франція, Бельгія, Японія;
- ринок олов'яних концентратів і рафінованого олова: експортери – Австралія, Перу, Болівія, Канада; імпортери – країни ЄС, США, Японія;
- ринок нікелю: експортери – Канада, Нова Каледонія; імпортери – Японія, США, Німеччина;
- ринок золота: експортери – ПАР, США, Австралія, Канада.

Велике економічне значення у світовому масштабі має золото, яке раніше було основою грошової і валютної систем. Однак внаслідок офіційної демонетизації золото вийшло з грошового обігу й осіло в скарбах, а операції з ним відбуваються на світових ринках золота.

Золото на ринки постачається у вигляді стандартних зливків:

- зливки міжнародного зразка в 400 тройських унцій (12,5 кг) з пробою не менше 995;
- великі зливки масою в декілька кілограмів з пробами від 900 до

916,6;

- малі зливки масою 1005 -- 990 г.

На ринках золота продаються також золоті монети як старого карбування, так і сучасні ювілейні та сувенірні монети.

До світових ринків золота відносяться Лондон, Цюрих, Нью-Йорк, Гонконг, Дубай та ін.

Характеристика світового ринку золота наведена в табл. 7.7 [63, с. 17]

Таблиця .7.7

Стан світового ринку золота, т

Показники	2004	2005	2006	2007
Постачання	3988	3922	3958	3799
Видобування	2356	2396	2361	2382
Вторинне виробництво	1100	836	1015	897
Хеджування	68	73	83	72
Продажі центральними банками	464	616	499	448
Попит	4331	4301	3894	3580
Ювелірне виробництво	2854	2984	2310	2357
Офіційний попит на монети	91	101	103	97
Електрона промисловість	332	357	372	403
Інші кінцеві сфери використання	350	393	315	323
Попит з боку біржових торгових фондів	125	192	209	101
Закупівля центральними банками	61	43	100	0
Дехеджування	518	232	486	300
Баланс	-343	-379	64	219

Найбільшим у світі видобувачем золота є Південне-Африканська Республіка, яка щорічно дає понад 22% загальносвітового його видобутку золота; США видобуває 15%, Австралія – 13, Канада – 7, Китай – 6, Росія – 4, Індонезія - 3 [63, с. 17].

На світові ринки золото потрапляє через дилерів. «Золоті» дилери – це особливі фірми, яких нараховується не більше ніж 20. У вузькому значенні власне «золотими» дилерами виступають лише 5 фірм, які традиційно утворюють Лондонський ринок; їх ній список очолює банківський дім Ротшильдів. Сюди входять також члени «великої трійки» швейцарських банків з головними конторами в Цюріху, який як міжнародний ринок золота не поступається Лондону.

Особливістю ринку кольорових металів є відсутність світових цін на сировину кольорових металів. Це пов'язано з наявністю великого розмаїття якісних характеристик вихідної сировини. Ціни на сировину прямо залежать від цін на рафінований метал.

Світовий ринок палива включає торгівлю товарами розділу 3 СМТК:

- вугілля, кокс, брикети (група 32);
- нафта, нафтопродукти і подібні їм товари (група 33);
- природний і штучний газ (група 34);
- електроенергія (група 35).

Провідна роль на цьому ринку належить нафті (близько 40% світового виробництва і споживання), кам'яному вугіллю (близько 31%), газу (близько 23%).

До найбільших виробників нафти і нафтопродуктів відносяться Саудівська Аравія, США, Ірак, Мексика, Росія, Китай. Частка країн – учасниць ОПЕК у світовій торгівлі нафтою становить близько 65%.

Найбільший у світі імпортер – США: в загальному обсягу споживання нафти, який оцінюється в 20 млн. барр. на добу, на імпорт цієї країни припадає близько 12 млн бар. ОПЕК забезпечує 36,5 % загального попиту на нафту країн-споживачів. На найближчі 5 років цей показник зросте до 40 % і упродовж 10 років перевищить 50 %. Згідно з прогнозом, попит на нафту збільшується в середньому на 1,6 % щорічно і до 2030р. становитиме 120 млн бар. на добу. Для забезпечення такого зростання попиту знадобляться великі інвестиції. Понад 60 % приросту потреби нафти припадатиме на країни, що розвиваються (особливо азіатські). Частка країн, що розвиваються, у світовому попиті підвищиться в 2030р. до 43 % [55, с. 89].

У наступному десятилітті нафта з часткою в 40 % збереже домінуючу роль у глобальному споживанні первинних енергоносіїв. Її ціна залишиться еталоном на світовому ринку паливно-енергетичних товарів.

Світовий видобуток вугілля у 2006р. становив 4,0 млрд т, у тому числі на енергетичне припадало 3,5 млрд. т. і на коксуюче – 0,5 млрд. т. На країни ЄС припадає 930 млн. т., СНД – 335 млн. т., Китай – 960 млн. т., Індію – 312 млн. т., Австралію – 253 млн. т.

Міжнародна торгівля кам'яним вугіллям має тенденцію до розширення. Так, у 2006р. порівнено з 2001 р. світовий експорт зріс на 11%. Це пов'язано з тим, що запаси вугілля в світі великі і вони відносно легкодоступні; є можливість диверсифікувати його поставки; він знаходить збут по всьому світі за досить стабільними цінами.

Основними експортерами вугілля є країни ОЕСР, Австралія, США, Китай, ПАР, Колумбія, Індонезія, СНД, а імпортерами – країни ОЕСР, Японія, Республіка Корея, Тайвань, Німеччина, Нідерланди.

У ціновій боротьбі на світовому ринку виграють країни, що добувають вугілля відкритим способом (ПАР, Австралія).

Світовий ринок природного газу розвивається під впливом змін на ринку рідкого палива. Особливий інтерес виявляється до зрідженого природного газу, оскільки його використання на електростанціях, в автомобілях, літаках, вертольотах постійно зростає. Торгівля зрідженим газом зосереджена в основному в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні і

становить близько 75% світової торгівлі цієї продукції. Світовий експорт зрідженого газу складає становить 90млн.т., а вартість його світового товарообігу перевищує 10млрд.дол.

На швидко зростаючому газовому ринку Європи до кінця поточного десятиріччя очікується підвищення цін, оскільки не буде можливості повністю задовольнити попит за рахунок поставок з родовищ з низькими витратами на освоєння і видобуток. Після 2010р. споживання природного газу в світі перевищить використання вугілля.

До 2020р. частка газу у світовому енергозабезпеченні зросте до 26-28 %, а вугілля – знаходитиметься в межах 19-24 %.

Провідні експортери природного газу в континентальні західноєвропейські країни – Росія, Норвегія, Нідерланди. Експорт газу Росією в 2001р. становив 167 млрд. куб. м. на суму 14,5 млрд. дол. або 42 % світового експорту; в 2005р. він досяг 240 млрд. куб. м., а в 2010р. – 270 млрд. куб. м. [http://www.wto.org]

Нині за рахунок нафти, газу та вугілля покривається 85 % попиту на енергію, а через 50 років їх сумарна частка становитиме 60 %.

Наразі існує багато міжнародних міжурядових організацій торгівлі, що сприяють розвитку торгівлі:

- Світова організація торгівлі (СОТ);
- Міжнародний торговий центр ЮНКТАД/ СОТ (МТЦ)
- Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР);
- Конференція ООН з торгівлі і розвитку (ЮНКТАД)
- Європейська економічна комісія ООН (ЄЕК ООН)
- Комісія ООН з міжнародного торговельного права
- Азіатсько-Тихоокеанська економічна і соціальна комісія ООН;
- Світова митна організація (СМО)
- Всесвітній банк
- Міжнародний валютний фонд та ін.

Торгівля окремими видами товарів на світовому ринку координується спеціалізованими міжнародними організаціями. Так, на ринку продовольства помітну роль відіграє Продовольча і сільськогосподарська організація (ФАО), що є спеціалізованою установою ООН (заснована в 1945р.). Її основними цілями є: підвищення якості харчування і життя; вдосконалювання виробництва і розподілу продовольства й іншої сільськогосподарської продукції; поліпшення умов життя сільського населення; внесок у розвиток світової економіки. До інших міжнародних організацій , що займаються регулюванням того чи іншого ринку продовольства, відносяться:

- Міжнародна рада по зерну (МРЗ);
- Міжнародна організація із цукру (створена в 1968р., зі штаб-квартирою в Лондоні);

- Асоціація країн – продуцентів кави (регулювання ринку кави здійснюється також на підставі міжнародних угод з кави, остання укладена в 1994р.);

Регулюванню світового ринку вовни сприяє діяльність Міжнародного секретаріату з вовни;

Координацію дій країн-експортерів міді на світовому ринку здійснює Міжурядова рада країн-експортерів міді (СІПЕК); регулювання ринку бокситів – Міжнародна асоціація бокситодобуваючих країн (ІБА); ринку олова – Асоціація країн-виробників та ін.

На ринку палива особливе місце посідає Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК), яка утворена в 1960р. Вона координує й уніфікує нафтову політику держав-членів і визначає засоби захисту їх інтересів; проводить роботу зі стабілізації цін на світових нафтових ринках; сприяє стійким доходам країн-виробників нафти і регулярному постачанню нафтою країн – споживачів; займається питаннями охорони навколишнього середовища.

Щоб стабілізувати розвиток міжнародної торгівлі сировиною, країни укладають різні міжнародні угоди:

- стабілізаційні угоди , що призначені для забезпечення стабілізації і рівноваги попиту та пропозиції. Ними передбачаються квоти на обсяг сировини. Вони укладаються стосовно міді, олова, цинку, нікелю, алюмінію, кави, какао, каучуку;
- адміністративно-товарні угоди, що призначені для статистичного аналізу сировинних ринків і вироблення рекомендацій з ведення торгівлі окремими видами товарів, наприклад, цукром, пшеницею й іншими зерновими;
- міжнародні товарні угоди щодо заходів розвитку, котрі призначені для створення і розвитку експортоорієнтованих виробництв сировини. Вони укладаються, наприклад, щодо джуту, деревини коштовних порід, рослинною і маслиновою олії та ін.

7.3. Послуги та їх класифікація в міжнародній торгівлі

Світовий ринок послуг являє собою сферу обміну послуг між країнами. Поряд зі світовими товарними ринками він є невід'ємною частиною міжнародних економічних відносин.

Предметом обміну на цьому ринку є послуги. Вони є результатом функціонування найважливіших сфер людської діяльності: науки, техніки, виробництва, управління.

Послуга – це виконання, згідно з договором, однією стороною (виконавцем) за завданням другої сторони (замовника) певних дій або

здійснення певної діяльності, що споживаються в процесі їхньої реалізації [55, с. 97].

Послуги 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 відчути на дотик; вони не піддаються збереженню; торгівля послугами пов'язана з їх виробництвом; експорт послуг означає надання послуги іноземцю, тобто нерезиденту, навіть якщо він знаходиться на митній території країни. Однак вищенаведений опис характеристик має обмеження. Деякі послуги можна побачити (наприклад, звіт консультанта на дискеті), деякі з них зберігаються (наприклад, система телефонного автовідповідача).

Різниця між товарами і послугами полягає також у тому, як, яким чином уряд надає захист власному виробнику. Якщо виробничі галузі промисловості відгороджуються через встановлення тарифів, кількісних обмежень тощо, то сфера послуг відгороджується головним чином національними нормативами і правилами відносно прямих іноземних інвестицій і участі іноземних постачальників послуг у діяльності національних підприємств.

Захист сфери послуг не можна забезпечити заходами на кордонах через нематеріальний характер послуг, а також тому, що небагато операцій з послугами пов'язані з перетинанням кордонів.

Міжнародні організації систематизують і класифікують послуги, які є предметом міжнародної торгівлі.

Міжнародним валютним фондом розроблений посібник зі складання платіжного балансу, в якому представлений склад послуг, що входять у рахунок поточних операцій. Цим посібником користуються практично всі країни світу.

Класифікація послуг, яка прийнята МВФ, показує платежі між резидентами та нерезидентами і містить 11 секторів:

I. Транспортні послуги

А) пасажирські перевезення [Міжнародні перевезення пасажирів всіма видами транспорту і надання супутніх послуг];

Б) вантажні перевезення [Міжнародні перевезення вантажів всіма видами транспорту і надання супутніх послуг]

II. Послуги, пов'язані з поїздками

А) послуги пов'язані з діловими поїздками (Товари і послуги, придбані нерезидентами, які подорожують у справах (відрядження));

Б). послуги пов'язані з особистими поїздками (Товари і послуги, придбані нерезидентами, які подорожують в особистих справах (туризм)

III.Послуги зв'язку (Послуги поштового, кур'єрського, телефонного та іншого зв'язку між резидентами і нерезидентами).

IV.Будівництво (Будівництво об'єктів за рубежем, здійснюваного на тимчасовій основі резидентами).

V. Страхування (Страхування нерезидентів страховими компаніями — резидентами).

VI. Фінансові послуги (Фінансове посередництво між резидентами і нерезидентами (комісія за відкриття акредитивів, за обмін валюти, брокерські послуги тощо).

VII.Комп'ютерні та інформаційні послуги (Консультації в галузі комп'ютерних програм, інформаційні послуги (оброблення даних, користування базами даних, передплата на інформаційні лінії), обслуговування комп'ютерів).

VII. Роялті і ліцензійні платежі (Користування правами власності (торговельна марка, патент, копірайт тощо) та використання оригіналів або прототипів (фільмів, рукописів)на основі ліцензії).

IX. Інші бізнес-послуги

А) посередницькі послуги (Комісія з посередництва);

Б) лізинг (Лізинг і фрахт суден, літаків без екіпажів та іншого транспортного устаткування);

В) інші ділові, професійні та технічні послуги (Правові, бухгалтерські, управлінські, рекламні та інші послуги, а також послуги з проектування, картографії, нагляду за будівництвом, захистом врожаю)

X. Особисті, культурні та рекреаційні послуги

А) аудіовізуальні послуги (Виробництво фільмів, радіо та телевізійних програм, компакт-дисків, гонорари артистів)

Б) інші послуги (Показ виставок, проведення спортивних та інших заходів)

XI. Урядові послуги (Поставка товарів до посольств, консульств, представництв міжнародних організацій, операції ООН по підтримці миру).

Всесвітній банк класифікує послуги за укрупненими угрупуваннями, при цьому до числа послуг включається рух доходу. Послуги поділяються на дві групи:

I група — факторні послуги, до яких відносяться платежі, що виникають V зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва — капіталу, робочої сили (доходи на інвестиції, ліцензійні платежі, заробітна плата, виплачувана нерезидентом тощо).

II група — нефакторні послуги, до яких відносяться інші види послуг (транспорт, подорожі, інші нефінансові послуги), не пов'язані з факторами виробництва [23, с. 266].

Світовою організацією торгівлі в Генеральній угоді про торгівлю послугами запропонована класифікація послуг за 12 секторам (1. Комерційні послуги; 2 Послуги зв'язку; 3. Послуги з будівництва та суміжні інженерні послуги; 4. Послуги дистриб'юторів; 5. Послуги у сфері освіти; 6.

Послуги з охорони довкілля; 7. Фінансові послуги; 8. Послуги у сфері охорони здоров'я та соціальній сфері; 9. Послуги, пов'язані з туризмом; 10. Послуги з організації відпочинку, культурних та спортивних заходів; 11. Транспортні послуги; 12. Інші послуги, які не зазначені вище) і 155 підсекторам. (див. Додаток 1).

Способи здійснення міжнародних операцій у сфері послуг

Різні характеристики послуг впливають на спосіб, яким здійснюються міжнародні операції. Якщо міжнародні операції з товарами передбачають їх фізичне переміщення з однієї країни до іншої, то тільки деякі види операцій з послугами передбачають рух через кордони. Однак для більшості операцій у сфері послуг час і місце споживання не можна відокремити, що вимагає наближення постачальника послуг до споживача.

Послуги на міжнародному рівні надаються із застосуванням чотирьох способів, зокрема:

1) транскордонне постачання, тобто надання послуг через кордон. Постачальник і споживач послуги не переміщаються через кордон, його перетинає тільки послуга. Прикладами транскордонних операцій можуть бути послуги, що передаються через засоби телекомунікації (консультації по телефону або по факсу, постачання послуг поштою, переказ грошей через банки) чи послуги, вкладені в товари (технічний звіт консультанта, програмне забезпечення на дискеті), транспортні послуги;

2) споживання за кордоном, тобто переміщення споживачів до країни експорту. Постачальник не переміщується (туризм, освіта, медичні послуги в лікарні іншої країни, послуги з ремонту суден, якщо судно цієї країни відправляється до іншого для ремонту);

3) комерційна присутність, тобто створення комерційної присутності країні, в якій повинні надаватися послуги (відкриття філії чи дочірньої компанії). Постачальник послуг переміщується, а споживач не переміщується (наприклад, прямі іноземні інвестиції, тимчасова трудова міграція, банківська послуга, що надається через філію чи відділення іноземного банку);

4) присутність фізичних осіб, тобто тимчасовий переїзд фізичних осіб до іншої країни заради надання там послуг (наприклад, гастролі театрів, артистів, лекції професорів університетів, послуги архітекторів, юристів, подорожування іноземного консультанта до країни для надання консультаційних послуг) [55, с. 101].

Загальна кількість послуг, якими торгують останніми двома способами, значно вища від тих, котрими торгують у випадку застосування перших двох. Однак новітні досягнення комунікаційних технологій і розвиток електронної торгівлі створюють дедалі більше можливостей для

компаній надавати послуги в режимі транскордонного переміщення, не створюючи комерційної присутності в країні-імпортері.

Можливі випадки, коли для надання послуги може використовуватись не лише один спосіб постачання. Наприклад, певна консультаційна послуга може бути надана засобами телекомунікації і безпосередньо присутніми фізичними особами.

7.4. Стан та структура світового ринку комерційних послуг

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

Експорт послуг становить понад 2,4 трлн. дол. США, або 19% усього обсягу світового експорту товарів та послуг, а імпорт – 2,3 трлн. дол. або 18,6% світового імпорту товарів та послуг. При цьому торгівля комерційними послугами постійно зростає досить високими темпами (табл. 7.8).

Таблиця 7.8

Обсяг світової торгівлі комерційними послугами (млрд дол.США)

Експорт					**Імпорт**			
Обсяг	**Щорічна зміна, %**				Обсяг	**Щорічна зміна, %**		
2005	**2000-05**	**2004**	**2005**		**2005**	**2000-05**	**2004**	**2005**
2415	10	20	10	Світ	2345	10	19	10
422	5	13	10	**Північна Америка**	366	6	15	9
68	8	16	19	**Пів. та Цент. Америка**	70	5	15	21
1245	12	19	8	**Європа**	1120	11	17	8
1121	12	19	8	**Європейський Союз**	1038	11	16	7
57	13	20	12	**Африка**	69	13	19	21
55	11	14	13	**Середній Схід**	85	12	20	18
42	20	29	20	**СНД**	62	21	28	19
525	11	26	14	**Азія**	573	9	24	12
74	20	34	19	**Китай**	83	18	31	16
108	8	25	14	**Японія**	133	3	21	2
216	8	20	9	**Шість Східно-Азіатських країн**	215	8	21	12

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 2005 р. представлені в табл. 7.9.

Таблиця 7.9

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

Експортери	Обсяг, млрд дол.	Частка, %	% до 2004 р.	Імпортери	Обсяг, млрд дол.	Частка, %	% до 2004 р.
1. США	354,0	14,7	10	1. США	281,2	12	9
2.Велика Британія	187,7	7,8	2	2.Велика Британія	204,4	8,6	4
3.Німеччина	148,5	6,2	10	3.Німеччина	154,1	6,6	6
4.Франція	115,0	4,8	6	4.Франція	132,6	5,6	2
5.Японія	107,9	4,5	14	5.Японія	104,9	4,5	8
6.Італія	93,5	3,9	13	6.Італія	92,4	3,9	15
7.Іспанія	92,7	3,8	9	7.Іспанія	83,2	3,5	16
8.Нідерланди	76,7	3,2	7	8.Нідерланди	70,9	3	3
9.Китай	73,9	3,1	19	9.Китай	66,1	2,8	3
10.Гонконг	62,2	2,6	13	10.Гонконг	65,2	2,8	11
11.Індія	56,1	2,3	-	11.Індія	64,2	2,7	10
12.Ірландія	53,3	2,2	2	12.Ірландія	57,7	2,5	17
13.Бельгія	53,3	2,2	5	13.Бельгія	52,2	2,2	-
14.Австрія	52,6	2,2	9	14.Австрія	50,3	2,1	4
15.Канада	52,6	2,2	9	15.Канада	48,5	2,1	5

Джерело: [htt/www.wto.org]

У структурі світового експорту комерційних послуг у 2005 р. понад половину його вартісного обсягу припадає на міжнародний транспорт (570 млрд. дол. 23,6%) і міжнародні приватні (туризм) і ділові (відрядження) поїздки (685 млрд. дол. або 28,4%).

Частка транспортних послуг та поїздок у загальному обсязі торгівлі послугами за регіонами світу наведена в табл. 7.10.

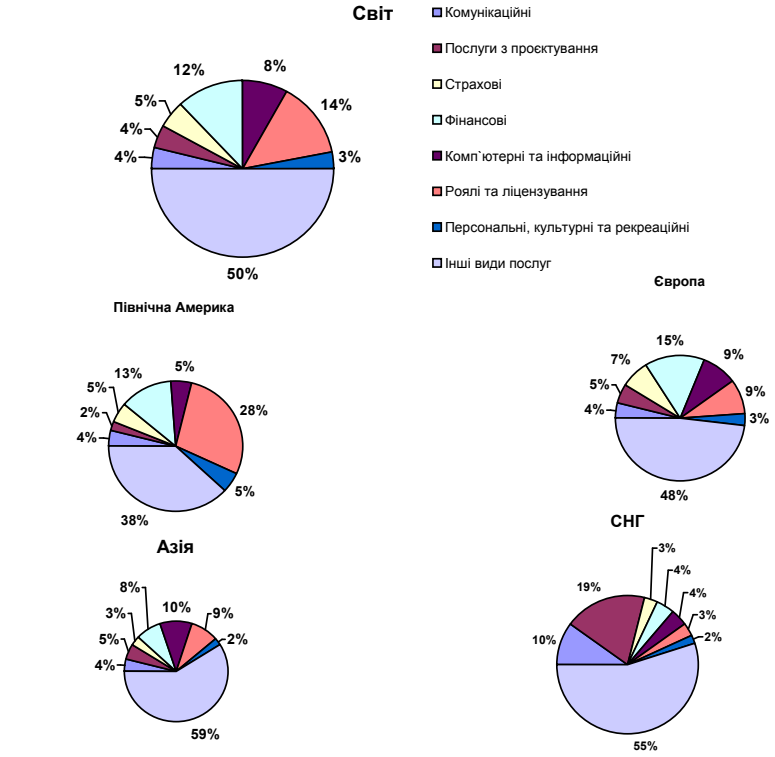
Таблиця 7.10

Частка транспортних послуг та поїздок в експорті та імпорті послуг окремих регіонів світу (%)

Експорт			Імпорт	
Транспортні послуги	**Поїздки**		**Транспортні послуги**	**Поїздки**
17	30,2	Північна Америка	28,8	27,2
24,3	47,2	Південна та Центральна Америка	36,7	24,0
22,8	26,8	Європа	23,4	28,5
22,8	25,7	ЄС	22,8	28,1
24,7	49,7	Африка	41,5	19,7
28,1	25,4	Азія	34,7	25,1

Джерело: [http//www.wto.org]

Структуру експорту решти послуг за регіонами світу та напрямами ілюструє рис. 7.1.



Джерело: http//www.wto.org

Рис. 7.1. Структура експорту послуг (за винятком транспортних послуг та поїздок) у 2005 р.

Для світового ринку послуг характерною рисою є розвиток швидкими темпами ринку фінансових послуг. Так, протягом найближчих 15 років, як вважають експерти “Mercer Oliver Wyman”, темпи приросту сектора світових фінансових послуг значно прискориться і до 2020 р. його частка становитиме майже 10% світового ВВП. Загальний обсяг доходів сектора світових фінансових послуг збільшиться в 3 рази (з 2 трлн до 6 трлн дол до 2020 р.)

Доходи сектора фінансових послуг у країнах Північної Америки та країнах Західної Європи будуть зростатимуть на 5,5% щорічно. В інших регіонах цей показник буде зростати ще вищими темпами (наприклад, у Росії, Бразилії, Індії та Китаю він зростатиме удвічі швидше, ніж в інших країнах світу). До 2010 р. сектор фінансових послуг Китаю буде майже таким, як в Італії, а до 2020 р. він зможе обігнати сектор фінансових послуг Німеччини.

Менше сприятливою буде ситуація на ринку фінансових послуг країн Латинської Америки та Африки.

Обсяг роздрібних банківських операцій буде зростати швидше, ніж оптовий банківський бізнес або страхування. Доходи від надання роздрібних іпотечних кредитів та кредитних карт щорічно з 2006 р. до 2020

р. будуть зростати на 4%. Аналогічні темпи зростання будуть характерні для послуг у сфері медичного та пенсійного страхування. Повільні темпи розвитку послуг 2% очікуються в оптовому банківському бізнесі [54, с. 16].

Останніми роками спостерігається зменшення обсягу імпорту між країнами ЄС, що відображає зміцнення торговельних зв'язків ЄС з іншими країнами.

Слід відзначити, що загальноєвропейський ринок послуг ще не створено. Причиною цього є наявність численних національних бар'єрів у цій сфері, починаючи від створення нової компанії, що регулюється різними правовими нормами, до встановлення продажних цін, на рівень яких впливають різні податкові режими.

Відсутність єдиного ринку ЄС породжує ряд негативних моментів.

По-перше, у зв'язку з тим, що роль послуг у сукупному валовому продукті країн ЄС досягає 70 %, проблеми, з якими зіштовхуються певні компанії, впливають на економіку регіону в цілому.

По-друге, компанії, особливо дрібні, не мають можливості для розширення ринків збуту своєї продукції і несуть додаткові витрати.

По-третє, для споживачів утруднюється доступ до більш кваліфікованих і дешевих послуг, котрими вони б змогли скористатися в умовах загальноєвропейської конкуренції між компаніями.

По-четверте, постачальники послуг зазнають складностей у проведенні рекламних компаній всередині ЄС, а також існують численні бюрократичні формальності при укладанні контрактів на роботу і різні ставки непрямих податків.

Зовнішня торгівля послугами віді грає важливу роль у розвитку сектора послуг у країнах ОЕСР. Близько 6% загального обсягу послуг, що виробляється в цих країнах, експортується і темпи зростання постійно збільшуються. Найбільшу частку в торгівлі послугами складають послуги у сфері транспорту, туризму та деякі види ділових послуг. Кожний з цих видів послуг у 2005 р. займає в експорті та імпорті послуг 21-27%. Найвищими темпами зростає торгівля страховими, комп'ютерними та інформаційними послугами. Важливим початком продажу послуг є іноземні філії компаній. Частка обороту через зарубіжні філії в загальному обороті сектора послуг перевищує 20% в Угорщині, Бельгії, Ірландії, Чехії, Польщі, Італії.[69, с. 6]

Країни, що розвиваються, на ринку послуг пропонують послуги з тих секторів, у яких є потенціал розвитку експортної торгівлі. Наприклад, фінансові, телекомунікаційні, будівельні, медичні й інші сектори. Велика кількість цих країн значною мірою залежить від імпорту послуг, від лібе-ралізації якого отримують переваги, їх імпорт послуг постійно зростає, оскільки продуктивність промисловості тісно пов'язана з доступними і недорогими фінансовими, комп'ютерними та інформаційними послугами.

Підприємства в пошуках іноземних ринків мають витрачати значно більше, ніж раніше, на маркетингові та наукові дослідження, рекламу тощо.

Технологічний прогрес у галузі комунікацій дає постачальникам, які були раніше прив'язані до національних ринків, можливість діяти на міжнародній арені. Банки і страхові компанії, застосовуючи факсимільний зв'язок, електронну пошту можуть діяти значно ефективніше. За допомогою сучасних інформаційних технологій архітектори, інженери можуть передавати свої проекти і наглядати за ходом будівництва з тисячокілометрової відстані.

Міжнародні транспортні послуги

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

Спектр транспортних послуг широкий. Послуги класифікуються залежно від:

- виду транспорту: водний (морський, річковий); наземний (залізничний, автомобільний); повітряний (авіаційний); космічний; трубопровідний;
- предмета транспортної операції(вантаж, пасажир, багаж);
- транспортної характеристики товару: сухий (вугілля, руда), насипний (зерно, цемент), штучний, наливний (нафта, рослинні олії);
- періодичності перевезення (регулярні і нерегулярні);
- порядку проходження кордону (перевантажувальні і без перевантажувальні);
- виду транспортно-технологічної системи (контейнерна, поромна, ліхтерна й ін.);
- виду повідомлення (пряме, непряме та ін.);
- географічних районів перевезення (міждержавні, міжконтинентальні) [55, с. 106].

Наразі широко використовуються так звані транспортні коридори, що поєднують на визначених напрямках відразу кілька видів транспорту для перевезень через територію ряду країн з відповідним фінансовим і правовим забезпеченням.

Транспортні послуги розрізняються за такими категоріями:

- пасажирські перевезення;
- вантажні перевезення;
- послуги з оренди суден (морських, річкових, повітряних), наземного транспорту з командою та оператором;
- послуги з лагодження та ремонту транспорту;
- маневрові послуги (для залізничного транспорту);

- послуги щодо спуску на воду та буксирування (для морського та річкового транспорту);
- допоміжні послуги (послуги з оброблення вантажів, зі зберігання, упаковки/розпаковки, навігації, лоції, техобслуговування, комісійні платежі тощо).

На обсяги міжнародної торгівлі можуть істотно впливати транспортні витрати. Транспортні витрати (витрати на доставку товару від виробника до споживача, що включають вартість фрахту, страхування, навантаження/розвантаження, упакування/розпакування й інші супутні витрати) бувають настільки великими, що роблять експорт і імпорт товарів невигідними, тобто перетворюють товари з «ринкових» у «неринкові». Це призводить до зниження обсягів торгівлі, рівня спеціалізації країн, розмірів виграшу від торгівлі.

Транспортні витрати можуть впливати на територіальний поділ праці. Так, у видобувних галузях транспортні витрати на перевезення готових виробів є нижчими, ніж на перевезення сировини, з якої вони виготовлені. Оскільки кінцева продукція цих галузей значно легша і дорожча від сировини, переробні підприємства намагаються розташовуватись поблизу джерел видобутку сировини. В обробних галузях транспортні витрати на перевезення готової продукції вищі, ніж на перевезення складових частин, з яких вона виготовлена. Тому складальні підприємства розташовують поблизу ринків збуту. Наприклад, концентрати соків випускаються головною фірмою в країні базування, а філії, розташовані в інших країнах поруч з ринками збуту, одержуючи концентрат, виготовляють з нього прохолодні напої, які реалізують у місцевому оптовому і роздрібному продажу [23, с. 271-273].

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

Ринок морських перевезень класифікують:

- за типами фрахтованих суден (перевезення танкерами, суховантажниками, лісовозами, рефрижераторами, поромами та ін.);
- за формами організації перевезень (ринки лінійного чи регулярного, трампового чи нерегулярного тоннажу);
- за видами суден (рейсові, орендовані);
- за географією (північноєвропейський, середземноморський, далекосхідний та ін.).

Обсяг міжнародних морських перевезень щорічно зростає на 3,9%. Показником розвитку ринку морських перевезень є сумарна вантажопідйомність. Так, у 1990р. цей показник становив 658,4 млн. т. дедвейт, у 1997р. — 780 млн. т., у 2006 р. — 880 млн. т. дедвейт [55, с. 107].

Ринок морських перевезень зростає за рахунок збільшення тоннажу розвинутих країн, на котрі припадає понад 70% світового торговельного

флоту: Греції, Японії, США, Велика Британії, Норвегії, Китаю, Росії, Німеччини.

Найбільший торговельний флот у світі -- в Японії. Тоннаж країн Східної і Центральної Європи становить 4% загального світового торговельного тоннажу країн, що розвиваються, — 19,7%.

За останні 10 років тоннаж світового торговельного флоту зріс на 23 %, маса перевезених вантажів – на 45 %, вантажообіг морського транспорту – на 34 %.

Розвиток науково-технічного прогресу привів до здешевлення морських транспортних перевезень, що дозволило знизити транспортну складову у вартості обсягу світової торгівлі.

Змінилася товарна структура міжнародних морських перевезень: якщо на початку 70-х років минулого століття у фізичному обсягу переважали наливні вантажі (в основному нафтопродукти), що становили 56 %, то зараз $^{2}/_{3}$ припадає на сухі вантажі.

Динаміка морських перевезень у регіональному розрізі вирізняється нерівномірністю. За останні три десятиліття частка промислово розвинутих країн в обсягу вивантажених вантажів скоротилася з 79,9 до 62,4 %, а в обсязі відвантажених вантажів – навпаки, зросла з 31,1 %до 42,5 %. Найбільш швидкими темпами зростають морські вантажоперевезення країн Азії: частка країн, що розвиваються, даного регіону зросла в 3,5 разу – з 6,4 до 20,6 %, а країн з перехідною економікою – з 1,2 до 6,2%.

Понад $^{3}/_{4}$ світових морських вантажоперевезень становлять частку 25 країн, при цьому 5 найбільших країн (США, Німеччина, Японія, Велика Британія і Франція) контролюють майже 40 % вантажообігу і 30 % наявного тоннажу [http://www.wto.org].

Ринок морських перевезень регулюється Брюссельською конвенцією про уніфікацію деяких правил про коносамент (1924р.) зі змінами відповідно до Брюссельського протоколу 1968р., що визначає взаємини учасників договору морського перевезення і правовий статус коносамента[1], відповідальність морського перевізника за вантаж. Морські перевезення пасажирів і багажу регулюються Афінською конвенцією про морські перевезення пасажирів, багажу, транспортних засобів і ручної поклажі.

Міжнародні поїздки

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

Міжнародні поїздки являють собою товари

[1] Коносамент — документ, який підтверджує прийняття товару для морського (або річкового) перевезення, який зобов'язує перевізника видати товар законному власнику. Він є розпискою, що підтверджує прийняття до перевезення товару; контрактом на перевезення товару і товаророзпорядчим документом.

і набір послуг, що здобуваються мандрівниками за рубежем, якщо вони знаходяться там менше року і вважаються нерезидентами.

Серед мандрівників розрізняють туристів, тобто мандрівників, що провели одну і більше ночей у країні відвідування, і екскурсантів, тобто мандрівників, що провели за кордоном менше ніж 24 години.

Міжнародні поїздки поділяються на:

- ділові поїздки, до яких відносяться всі особисті витрати мандрівників, що знаходяться за кордоном у справах, на оплату товарів і послуг. При цьому витрати, вчинені мандрівником від імені і за рахунок організації, що відряджає, у ділові поїздки не включаються;
- особисті поїздки, до яких відносяться всі особисті витрати мандрівників, що знаходяться за кордоном в особистих справах, на оплату товарів і послуг (послуги готелів, ресторанів, бюро подорожей, екскурсійних бюро, пов'язані з відпочинком, подарунками й іншими товарами, придбаними і вивезеними з відвідуваної країни). При цьому витрати, пов'язані з перевезенням мандрівників за кордон і назад, в особисті поїздки не включаються. Вони включаються в послуги пасажирського транспорту [23, с. 275].

Найшвидше розвиваються ділові поїздки, їх темпи вдвічі перевищують інші види туризму, що пов'язано з інтернаціоналізацією бізнесу. Це торкається як ТНК так і спільних підприємств.

Вартість туристичних послуг постійно збільшується, оскільки сучасні готелі потребують дуже дорогого устаткування, а створення туристичних центрів - розвитку інфраструктури, що грунтується на новітній інформаційній технології, витрати на яку іноді в 2 рази перевищують безпосередні інвестиції в будівництво. Великими є витрати на підготовку кадрів.

Особливістю туристичних послуг як товару є те, що більша їх частина виробляється з мінімальними витратами на місці і, як правило, без використання національної валюти.

Приблизно ¾ послуг у сфері міжнародних поїздок надається розвинутими країнами, ¼ - країнами, що розвиваються, і країнами з перехідною економікою.

Найбільш відвідуваними країнами є Франція, Іспанія, США.

Країни-лідери турринку витрачають десятки мільйонів доларів на некомерційну рекламу своїх туристичних можливостей: Туреччина, наприклад, виділила в 2002 р. 70 млн. дол. з бюджету на рекламу і розвиток індустрії туризму, Австрія — 140 млн. дол., Іспанія — 45 млн. дол., Румунія — 3 млн. дол., Україна — 2,4 млн. дол.

Сучасний світовий ринок послуг являє собою цілісну систему, що складається з таких підсистем, як транспортні, туристичні, фінансові,

будівельні, страхові та інші послуги. Вони тісно взаємопов'язані між собою, чутливі до ринкових змін, причиною яких є постійні коливання в попиті та пропозиції послуг на ринку, характеризуються високою швидкістю обороту капіталу, що пов'язані з коротким виробничим циклом у сфері послуг, а також постійним зростанням асортименту.

7.5 Зовнішня торгівля України товарами та послугами

Зовнішня торгівля товарами

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

У 2006 р. зовнішньоторговельні операції з товарами Україна здійснювала з партнерами із 211 країн світу (Додаток 2).

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

Головні торгові партнери України в 2006 р. показані в таблиці 7.11.

Таблиця 7.11

Основні країни партнери України в експорті та імпорті товарів

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

Джерело: [http://www.ukrstat.gov.ua.]

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

Серед регіонів світу лідирує СНД та Європа, частка яких в експорті та імпорті становить відповідно 33,0 та 32,9% і 44,8 та 37,3% (табл. 7.12).

Таблиця 7.12

Зовнішня торгівля України товарами по регіонах світу

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

Джерело: [http://www.ukrstat.gov.ua.]

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

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

Товарна структура зовнішньої торгівлі в 2006 р. має чітко виражений сировинний характер (табл. 7.13).

Таблиця 7.13

Товарна структура експорту та імпорту України в 2006 р. %

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

Джерело: [http://www.ukrstat.gov.ua.]

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Зовнішню торгівлю України окремими товарами, розподіленими на три групи відповідно до їх призначення (ринки промислових товарів, ринки сільськогосподарської і непродовольчої сировини, ринки продовольства), показано в Додатку 3.

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

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

Про рівень конкурентоспроможності українських товарів на світовому ринку свідчать дані таблиць 7.14.

Таблиця 7.14

Оцінка рівня конкурентоспроможності України

за окремими галузями

Галузь	Кількість країн-експортерів	Місце України серед країн-експортерів	Лідери на ринку даної галузі
1. Транспортні засоби	87	45	Франція, Німеччина, Республіка Корея
2. Хімікати	123	38	Німеччина, Нідерланди, Бельгія й Люксембург, Сінгапур
3. Неелектронна продукція машинобудування	93	49	Німеччина, Італія, Швеція, Швейцарія
5. Засоби інформатики	68	52	Японія, Республіка Корея, Сінгапур, Ірландія
5. Комплектуючі до електронної техніки	87	61	Німеччина, Франція, Японія, Італія
6. Мінеральна сировина	144	43	Австралія, Велика Британія, ПАР, Росія
7. Базова продукція обробної промисловості	124	21	Німеччина, Швеція, Італія, Японія
8. Інша продукція обробної промисловості	122	74	Німеччина, Нідерланди, Швейцарія, Японія
9. Непереоблені товари продовольчого призначення	168	51	Нідерланди, Франція, Австралія, Данія
10. Продукція харчової промисловості	141	54	Нідерланди, Франція, Данія, Бельгія й Люксембург
11. Продукція лісового комплексу	115	56	Швеція, Фінляндія, Австрія, Малайзія
12. Одяг	118	56	Італія, Китай, Португалія, Республіка Корея
13. Текстиль	112	78	Італія, Німеччина, Республіка Корея, Бельгія й Люксембург

14. Вироби із шкіри	82	53	Італія, Тайвань, Республіка Корея, Бельгія й Люксембург.

Джерело: [http://www.wto.org]

Зовнішня торгівля послугами

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

Головні торгові партнери України наведені в табл. 7.15.

Таблиця 7.15

Основні країни-партнери в експорті та імпорті послуг у 2006 р.

Країна	Експорт			Країна	Імпорт		
	Вартість, млн. дол.	**% до 2005р.**	**Частка в загальному обсязі, %**		**Вартість, млн дол.**	**% до 2005р.**	**Частка в загальному обсязі, %**
1.Російська Федерація	3137,0	121,9	41,8	1. Російська Федерація	596,6	136,6	15,7
2. Велика Британія	390,0	129,9	5,2	2. Велика Британія	541,9	199,7	14,2
3. Швеція	361,5	122,0	4,8	3. США	277,1	90,3	7,3
4. США	316,1	112,3	4,2	4. Кіпр	279,1	130,7	7,3
5. Кіпр	322,6	133,1	4,3	5. Німеччина	242,6	141,6	6,4
6. Німеччина	254,0	136,7	3,4	6. Австрія	213,3	167,2	5,6
7. Бельгія	171,2	117,7	2,3	7. Швейцарія	162,3	146,1	4,3
8. Австрія	126,5	133,3	2,1	8. Туреччина	119,9	127,7	3,1
9. Угорщина	125,8	98,1	1,7	9. Польща	97,0	125,9	2,5
10. Туркменістан	114,8	106,3	1,5	10. Нідерланди	83,2	126,7	2,2

Джерело: [http://www.ukrstat.gov.ua.]

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

Обсяг послуг наданих країнам СНД зріс на 21,1%, а іншим країнам світу – на 23,4%. Одночасно скоротився експорт послуг до Таджикистану (в 4,7 рази) та до Словаччини (на 39,9%).

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

Товарну структуру послуг за 2006 р. ілюструють дані табл. 7.16.

Таблиця 7.16

Структура експорту-імпорту послуг

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

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

Найбільшу частку в загальному обсязі імпорту послуг становять транспортні (20,7%), різні ділові, професійні та технічні послуги (18,4%),

державні послуги (14,8%) та фінансові послуги (13,7%). Найшвидшими темпами зростав імпорт фінансових (у 2 рази), страхових (у 1,7 разу) послуг, а також послуг приватним особам та в галузі культури та відпочинку (у 1,7 рази). Скоротився імпорт комп'ютерних та державних послуг (відповідно на 11,4% та 5%).

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

Україна має перспективи для розвитку таких секторів послуг, як:

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

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

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

Україна також має значний науково-технічний потенціал та напрацювання в багатьох наукомістких галузях (літако- і ракетобудування, супутникові технології, інформатика, біотехнології та інші). Розвиток секторів комп'ютерних, науково-дослідницьких та пов'язаних з ними послуг сприятиме стимулюванню технологічного прориву в різних секторах економіки, розширенню використання інформаційних технологій, розвитку національної інформаційної структури.

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність систем класифікації товарів?
2. Які бувають ціни у світовій торгівлі та які ознаки світової ціни?
3. Які особливості світових ринків промислових товарів, продовольчих товарів, сільськогосподарської сировини, руд та металів, палива?
4. Що таке послуги і в чому їх відмінності від товарів?
5. Які існують класифікації послуг?
6. Які розрізняють способи здійснення міжнародної торгівлі послугами?
7. Охарактеризуйте стан міжнародної торгівлі комерційними послугами.
8. У чому специфіка зовнішньої торгівлі України товарами та послугами?

РОЗДІЛ 2.
МІЖНАРОДНИЙ РУХ ЧИННИКІВ ВИРОБНИЦТВА

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 за суттю у вилученні з обігу частини національного капіталу і включенні його у виробничий процес або іншій обіг в інших країнах.

Міжнародна міграція робочої сили — переміщення трудових ресурсів, що викликано різницею у 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.

Причини міжнародного переміщення чинників виробництва за своєю суттю не відрізняються від причин міжнародної торгівлі. Кожного разу, коли між країнами виникають істотні відмінності у забезпеченості чинниками виробництва, з'являється прагнення перемістити надлишкові чинники виробництва в країни, де існує їх дефіцит, заради отримання більшого прибутку.

Між торгівлею і мобільністю чинників виробництва існує зв'язок. Щоб ясніше уявити собі цей зв'язок, пригадаємо класичний приклад торгівлі пивом і зерном між Англією і Португалією, наведений Д. Рікардо при розробці теорії порівняльних переваг [див. главу 3]. Торгівля між цими країнами приносила вигоду як тій, так і іншій країні, оскільки кожна з них володіла порівняльною перевагою у виробництві: одна — пивом, інша — зерном. Але торгівлі пивом і зерном існує альтернатива. Компанія, яка розташована в Англії, може розпочати вирощувати зерно в Португалії, в той час як португальська компанія може відкрити пивоварний завод в Англії. В даному випадку відбудеться переміщення не товарів і послуг, а виробничих ресурсів, таких як капітал, технологія і праця. Інакше кажучи, можливі альтернативні рішення:

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

товари або залучати робітників-емігрантів.

3. Країна, котра не може підтримувати ефективні розміри виробництва, може імпортувати товари, у виробництві котрих великі фірми мають перевагу, або дозволити виробництво цих товарів філіям іноземних фірм.

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

Наведемо гіпотетичний приклад, який ілюструє взаємозамінність торгівлі і переміщення чинників виробництва при різних сценаріях [18, с. 107-108].

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

1) Робоча сила в США — 1,25 дол.
2) Робоча сила в Мексиці — 0,25 дол.
3) Мексиканська робоча сила в США — 1,15 дол.
4) Капітал в США - 0,30 дол.
5) Капітал в Мексиці — 0,50 дол.
6) Американський капітал в Мексиці — 0,40 дол.
7) Транспорт для експорту — 0,75 дол.

Розглянуто чотири варіанти порівняльних витрат вирощування помідорів в США і Мексиці.

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

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

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

бушель).

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

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

Четвертий варіант: мобільність торгівлі і виробничих чинників. В цьому випадку найдешевшою альтернативою буде виробництво помідорів у Мексиці для свого ринку і ринку США, при імпорті капіталу із США. Це вигідніше, ніж відправка робочої сили в США.

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

Глава 8. Міжнародний рух капіталу

Ключові поняття:

Міжнародний рух капіталу, прямі іноземні інвестиції, чинники прямих іноземних інвестицій, технологічний трансфер, приймаюча країна, країна-інвестор, міжнародні портфельні інвестиції, міжнародний інвестиційний портфель, акція, боргові цінні папери, облігація, депозитні сертифікати, фінансові деривативи, міжнародний рух позичкового капіталу, міжнародний кредит, міжнародні позики, комерційний та банківський кредит, поточні рахунки в іноземних банках, міжнародна заборгованість, зовнішній борг, реструктуризація боргу.

8.1. Сутність та форми міжнародного руху капіталу

Міжнародне переміщення капіталу — це досить розвинута складова міжнародного переміщення чинників виробництва. В сучасних умовах мобільність капіталу оцінюється як висока, хоча вона і мала більш жорсткі

обмеження, ніж міжнародна торгівля. Темпи зростання переміщення капіталу між країнами в декілька разів перевищують темпи зростання виробництва і міжнародної торгівлі.

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

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

Конкретні форми міжнародного переміщення капіталу розрізняються за такими ознаками:

- за джерелами походження капіталу;
- за характером використання капіталу;
- за строками вкладання капіталу;
- за метою вкладання капіталу [41, с. 125].

За джерелами походження капітал поділяється на офіційний і приватний.

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

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

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

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

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

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

короткостроковий капітал: вкладання капіталу строком менше року. Головним чином у формі торговельних кредитів.

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

За метою вкладання капітал поділяється на прямі та портфельні інвестиції:

прямі інвестиції — вкладання капіталу з метою придбання контролю над об'єктом розміщення капіталу. Це в основному вивіз приватного

підприємницького капіталу.

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

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

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

8.2. Прямі іноземні інвестиції

Сутність прямих іноземних інвестицій

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

- прямі іноземні інвестиції — це реальні інвестиції, які, на відміну від портфельних, не є чисто фінансовими актами, що виражені в національній валюті. Вони здійснюються у підприємства, землю та інші капітальні товари;
- прямі іноземні інвестиції, на відміну від портфельних, звичайно забезпечують управлінський контроль над об'єктом, в який інвестовано капітал.

До виникнення транснаціональних корпорацій (ТНК) всі приватні іноземні інвестиції були .в основному "портфельними". З появою ТНК (тобто підприємств, що є власниками або контролюють виробництво товарів та послуг за межами країни, в якій вони базуються)[1] частина міжнародного руху капіталу набуває форми ПІІ.

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

[1] Докладніше про транснаціональні корпорації йтиметься в главі 9

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

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

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

Прямі іноземні інвестиції становлять основу панування ТНК на світовому ринку. Вони дозволяють транснаціональним корпораціям використовувати підприємства в зарубіжних країнах для виробництва і збуту продукції і швидко розповсюджувати нові товари і нові технології в міжнародному масштаб тим самим підвищуючи свою конкурентоспроможність. Для них ПІІ мотивовані в кінцевому підсумку прибутком.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

та обмеження еміграції робочої сили).

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

Структуру основних чинників прямих іноземних інвестицій можна подати так.

Основні чинники прямих іноземних інвестицій

Маркетингові чинники

1. Розмір ринку.
2 Зростання ринку.
3. Прагнення утримати частину ринку.
4. Прагнення добитися успіху в експорті материнської компанії.
5. Необхідність підтримувати тісні контакти з покупцями.
6. Незадоволеність існуючим станом ринку.
7. Експортна база.
8. Слідування за покупцями.
9. Слідування за конкуренцією.

Торговельні обмеження

1. Торговельні бар'єри.
2. Надання місцевими покупцями переваги вітчизняним продуктам.

Вартісні чинники

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

Інвестиційний клімат

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

Загальні

1. Очікування високих прибутків.
2 Інші.

Зазначені чинники ПІІ конкретизуються при виробленні інвестиційної політики за допомогою системи індикаторів, яка включає близько 340

показників і понад 100 оцінок експертів в економічній, юридичній, технічній, соціальній та інших галузях.

Дані аналізу створюють 10 основних чинників, що дають змогу дати оцінку потенційних можливостей країни виступити приймаючій країні або так званим конкурентним потенціалом країни. Ці чинники охоплюють:

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

Кожний з перелічених 10 чинників включає в себе систему конкретних показників. Наприклад, при оцінці людського капіталу швейцарські експерти запропонували використати 36 показників, які включають: чисельність населення та її динаміку; загальний рівень безробіття; міграцію робочої сили в цілому, у тому числі висококваліфікованої; рівень професійної підготовки; мотивацію найманих працівників та їх мобільність; менеджмент та його професіональну адаптацію; рівень заробітної плати; державні витрати на освіту на душу населення; рівень робочої сили з вищою освітою; випуск періодичних видань; систему охорони здоров'я тощо.

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

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

Форми ПІІ

ПІІ здійснюються у формі передавання капіталу з однієї країни в іншу за допомогою або кредитування, або придбання акцій у зарубіжного підприємства, що перебуває значною мірою у власності інвестора чи під його контролем, або ж шляхом створення нового підприємства. А відтак ПІІ, як правило, означають високий рівень зобов'язань інвестора перед підконтрольною йому фірмою щодо передавання нових технологій, управлінського ноу-хау, забезпечення кваліфікованими кадрами. Немайнові, рухомі активи стають у сучасних умовах досить розповсюдженою формою ПІІ[1]. Вони можуть бути

[1] Найбільш ймовірнішою причиною розповсюдження цієї форми є побоювання експоріації

при невеликому первісному фінансуванні або навіть і без будь-якого переміщення фінансового капіталу за кордон.

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

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

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

Технологічний трансфер, ймовірно, зростає разом із зростанням індустріалізації, яка створюватиме не лише потребу в нових технологіях, а й ускладнюватиме процеси і технології в уже існуючих секторах економіки.

Наслідки прямих іноземних інвестицій

Прямі іноземні інвестиції істотно впливають як на соціально-економічний розвиток країн-інвесторів (звідки відходить

капітал)[1] і приймаючих країн (куди спрямовується капітал), на становище різних соціальних груп у цих країнах, так і на стан та динаміку розвитку світового господарства в цілому та окремих його регіонів.

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

Більшість - економістів поділяють думку, що потенційна вигідність ПІІ, найбільш очевидна для промислове розвинутих країн, виступають вони ,в ролі інвесторів чи в ролі приймаючої країни. Як країни базування вони отримують доходи у формі відсотків, дивідендів, ліцензованих платежів та платежів за управлінські послуги, що збільшує можливість накопичення капіталу, кількість робочих місць, надходження податків до бюджету і т. ін. ПІІ для цих країн означають розширення експортних ринків, доступ до сировини та дешевої робочої сили, можливість реалізації специфічних переваг фірм-інвесторів в технології та управлінні, мінімізації оподаткування та, як наслідок, підвищення конкурентоспроможності.
Країна-інвестор може зазнавати і збитків внаслідок відпливу капіталу. Це відбувається в тому випадку, якщо 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 відплив ПІІ, або обмежити, його встановленням оптимального оподаткування на відплив ПІІ.

Як приймаючі, промислово розвинуті країни також мають

[1] Ці країни називають також «країнами базування»

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

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

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

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

В сучасних умовах прямі іноземні інвестиції часто розглядаються в якості стабілізуючого фактора у період валютних криз у країнах, що розвиваються. Як правило, країна стає реципієнтом ПІІ, якщо у потенційних інвесторів відносно нього у довгостроковому плані сформувався позитивний імідж. Під впливом останнього та із урахуванням інвестиційного клімату здійснюються капіталовкладення у створення підприємств або розширення виробничих потужностей. Нетто-приплив ПІІ в країни, що розвиваються, у 90-х роках різко зріс, внаслідок чого прямі інвестиції стали домінуючим джерелом приватного фінансування з-за кордону, для країн даної групи. Ця позитивна тенденція продовжилось з 2000 р. до 2006, за винятком 2002-2003 рр., коли надходження ПІІ у Латинську Америку тимчасово скоротились внаслідок кризи в Аргентині [56, с. 5].

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

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

З позицій платіжного балансу ПІІ з самого початку є сприятливими для приймаючої країни, але вони виявляються несприятливими в

довгостроковому плані, якщо відбувається репатріація доходів. Для країни базування відплив капіталу погіршує стан платіжного балансу в короткостроковому плані, але поліпшує — в перспективі, коли починають надходити платежі по відсотках і дивідендах з-за кордону.

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

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

Оскільки ПІІ здебільшого сконцентровані у високотехнологічних виробництвах, то ТНК звичайно хочуть зосередити свої зусилля в галузі НДДКР, особливо у фундаментальних дослідженнях. Використовуючи технологічний трансфер, ТНК можуть надавати допомогу в економічному розвитку приймаючої країни, але можуть залишити її залежною від впроваджуваної технології (нової і наднової). Більше того, ПІІ можуть сприяти "відпливу розумів" з приймаючих країн у дослідницькі центри країн базування. Багато країн пригнічені технологічним пануванням Сполучених Штатів і Японії і розглядають його як покарання на довгі роки. Наприклад, у Канаді на початок 80-х років склалась висока частка іноземної власності і контролю над національною економікою з боку іноземців (74%). При цьому не у високотехнологічних галузях, а у виробництві давно освоєних виробів і компонентів. Це спричинило "відплив мозків" до США, оскільки висококваліфіковані канадські спеціалісти не знаходили собі застосування. Канадський уряд був змушений стати на шлях скорочення іноземної участі в економіці, зробивши більш жорстким контроль над ПІІ. Проведення такої політики призвело до зростання безробіття і спаду виробництва, але дало позитивні наслідки в галузі досліджень і розробок нових технологій канадськими фірмами. Багато країн однією з умов ПІІ висувають вимогу розміщення дослідницьких центрів на їхній території. Західноєвропейські країни, наприклад, зосередили зусилля на фундаментальних дослідженнях у рамках так званого проекту "Еврика", який концентрує загальноєвропейські ресурси (державного та приватного секторів) на розвитку нових технологій.

Багато з потенційних економічних вимог від ПІІ часто не реалізуються. Приплив капіталу може у більш віддаленій перспективі супроводитись відпливом, що, природно, завдає шкоди приймаючій країні. Наприклад, багато з готелів, побудованих в країнах Карибського басейну . мультинаціональними корпораціями, не могли знайти місцевих постачальників і змушені були витрачати валюту на імпортні поставки. Далеко не завжди відбувається обіцяне навчання місцевого персоналу. Замість стимулювання внутрішньої конкуренції і сприяння підприємництву, транснаціональні корпорації з їх перевагою у виробництві продуктів і маркетингових здібностях придушують конкуренцію. ТНК можуть не

виконувати зобов'язань використовувати місцевих постачальників, а вдаватись до послуг власних постачальників зі своїх внутрішніх ринків.

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

Екстериторіальність ТНК, тобто поширення державою власних законів на іноземні підприємства своїх компаній, ускладнює контроль приймаючої країни над бізнесом у її межах. Закони, що вимагають репатріації доходів або сплати податків з доходів, одержаних за кордоном, у країні базування ТНК, помітно знижують привабливість іноземних інвестицій.

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

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

- виграють: а) іноземні фірми-інвестори[1]; б) робітники приймаючої країни (робочі місця); в) населення приймаючої країни від можливого збільшення соціальних послуг за рахунок податків на доходи від ПІІ.
- програють: а) робітники країни-інвестора, оскільки ПІІ означають експорт робочих місць; б) конкуруючі фірми приймаючої країни; в) платники податків країни-інвестора, оскільки прибутки ТНК складніше оподатковувати і уряди або перекладають недоодержану суму податкових надходжень на інших платників, або скорочують фінансовані за рахунок бюджету соціальні програми.

Загальний висновок економістів, що аналізують ПІІ, такий:

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

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

Одночасне існування витрат і вигод породжує розбіжності в ділових колах, серед політиків, учених-економістів з приводу іноземних інвестицій. У багатьох країнах ПІІ породжують націоналістичні почуття. У США, наприклад, згідно з опитуванням, нині 48% американців виступають проти

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

японських інвестицій і тільки 18% — за. Позиція країн, що розвиваються, також двоїста. З одного боку вони, побоюються надмірного іноземного впливу і експлуатації, а з іншого —скорочення інвестицій як засобу доступу до новітніх технологій, розширення експорту тощо.

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

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

Загальновідомо, що в глобальному масштабі ПІІ, обсяг яких у 2006 р. досяг 1,4 трлн. дол., відіграють позитивну роль, їх розподіл по країнах, секторах економіки, галузях промисловості великою мірою визначає структуру світового господарства, відношення між його окремими частинами [http://www.interfax.kiev.ua] ПІІ для ТНК є інструментом створення системи міжнародного виробництва, розміщеного в багатьох країнах, але контрольованого з одного центру.

Роль ПІІ в економіці України

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

За даними Державного комітету статистики, на 1.01.2007 р. в економіку України іноземними інвесторами було вкладено 21186,0 млн. дол. (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

Прямі іноземні інвестиції в Україну
(наростаючим підсумком з початку інвестування)

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

Польща	366,0	1,7
Угорщина	364,5	1,7
Інші країни	2633,3	12,5

Джерело: [http://www.ukrstat.gov.ua]

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

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

Найбільші обсяги іноземних інвестицій вкладаються в ті сфери економіки, які гарантують швидке обернення капіталу. Інвестиційно привабливими в Україні залишаються підприємства оптової торгівлі та посередництво у торгівлі (15,0% загального обсягу інвестицій), підприємства харчової промисловості та переробка сільськогосподарської продукції 14,8%, машинобудування - 9,0%, транспорт і зв'язок - 8,0% (рис. 8.1) [http://www.ukrstat.gov.ua]

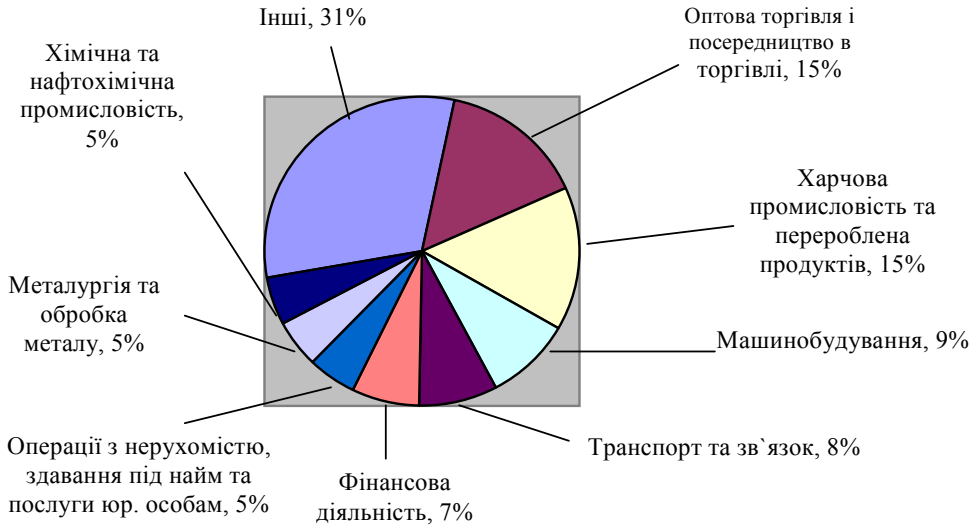


Рис. 8.1. Галузевий розподіл прямих іноземних інвестицій в Україні

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

- одержання високої норми прибутку при створенні виробництв по випуску продукції, дефіцитної в Україні, чи ціни на яку в Україні значно вищі від світових;
- використання факторів виробництва, ціна яких в Україні нижча від світової: порівняно дешева (але кваліфікована) робоча сила, низька ціна на деякі види сировини;
- використання порівняно багатих родовищ корисних копалин та інших природних ресурсів, розроблення яких в Україні дешевше, ніж в інших країнах;
- залучення українських підприємств у технологічні ланцюжки іноземних компаній, що звичайно досягається придбанням українських постачальників сировинних ресурсів і напівфабрикатів;
- придбання потенційно ефективних українських підприємств (звичайно експортоорієтованих) за низькою ціною з метою одержання високого прибутку після обмежених інвестицій у створення системи збуту, проведення маркетингу і реструктуризації номенклатури виробленої продукції;
- просування на український ринок своєї продукції: створення торговельно-збутової мережі, складальних виробництв, сервісних підприємств, упровадження своїх стандартів на українському ринку, до інвестицій такого типу підштовхують і високі митні збори;
- використання морально застарілого чи екологічно шкідливого устаткування, яке неможливо ефективно використовувати в розвинутих країнах. Випуск застарілої продукції, технологія виробництва якої добре відпрацьована;
- інвестування коштів українського походження під виглядом іноземних, щоб мати більше можливостей для захисту капіталу від дії влади.

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

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

Іноземні інвестиції вкладено в 9442 підприємства. Значний потік інвестицій іде в найрозвинутіші регіони України (Київ, Київську, Донецьку, Одеську, Дніпропетровську області (рис. 8.2) [http://www.ukrstat.gov.ua]

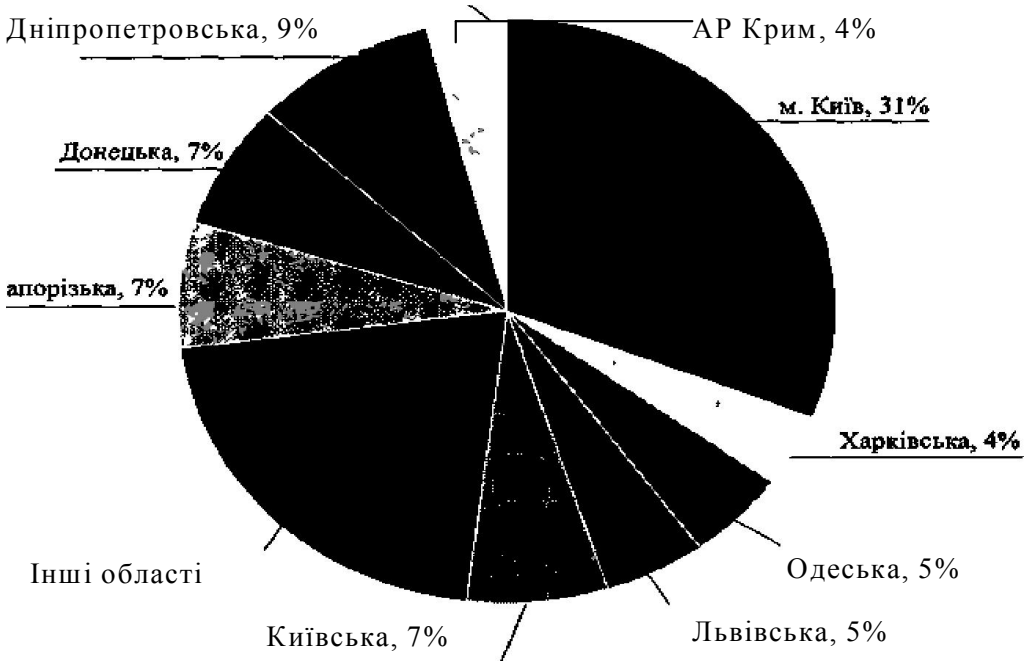


Рис. 8.2. Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україні за регіонами

Звертає увагу значна регіональна нерівномірність вкладених інвестицій.
Найбільші західні компанії, що працюють в Україні, головними проблемами, зв'язаними з реалізацією інвестицією проектів, вважають:

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

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

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

Україна є країною з привабливим простором для інвестиційної діяльності завдяки багатим природним ресурсам, значному людському потенціалу, розвинутій інфраструктурі, потенційній ємності внутрішнього, ринку. Проте дуже низькі реальні обсяги інвестицій на практиці свідчать про недостатнє використання інвестиційного потенціалу України. Іноземні інвестиції найактивніше і стабільно йдуть не туди, де вже інтенсивно здійснюються капіталовкладення, забезпечуючи динамічне зростання

економіки і швидке вдосконалення економічної структури. Тобто іноземні інвестиції притягуються внутрішніми інвестиціями і перспективами одержання прибутків. Найактуальним завданням є створення сприятливих умов для функціонування національних інвесторів, початок діяльності яких слугуватиме важливим індикатором для іноземних інвесторів.

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

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

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

У грудні 2001 р. прийнято Програму розвитку інвестиційної діяльності на 2002 — 2010 р. У ній констатується, що іноземні інвестиції надходять в Україну поки що в недостатньому обсязі.

Для активізації інвестиційної діяльності передбачається ряд заходів, зокрема:

- гармонізація національного законодавства з європейським та світовим законодавством;
- усунення неоднозначності трактування нормативне - правових актів щодо інвестиційної діяльності;
- забезпечення подальшого реформування податкової системи;
- усунення бюрократизму й корупції в справах інвестування;
- пожвавлення інвестиційної діяльності у спеціальних економічних зонах;
- створення додаткових стимулів для залучення інвестицій у пріоритетні галузі української економіки;
- укладання міждержавних угод про заохочення і захист інвестицій та уникнення подвійного оподаткування;
- участь у міжнародних заходах з метою розкриття інвестиційних можливостей України;
- поліпшення інвестиційного клімату в країні;
- стимулювання іноземних інвестицій у наукову, науково технічну та інноваційну діяльність.

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

За допомогою іноземних інвестицій можна досягти значних успіхів у модернізації і динамізації розвитку окремих виробництв, навіть цілих

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

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

Україна - не тільки отримувач іноземних інвестицій, але і є інвестором у зарубіжні країни. Проте експорт Україною інвестицій набагато менший, ніж імпорт. Інвестиції з України за кордон не тільки незначні за обсягом, АЛЕ і нерівномірні за роками вкладення (табл. 8.2)

Таблиця 8.2

Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україні (млн. дол. США, наростаючим підсумком)

Роки	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**
ПІІ в Україну,	2063,6	2810,7	3281,8	3875,0	4555,3	5471,8	6657,6	9047,0	16375,2	21186
% приросту	43,5	36,2	16,8	18,1	17,6	20,1	21,7	35,9	81,0	29,4
ПІІ з України,	127,5	97,5	98,5	170,3	155,7	144,3	163,5	198,6	218,2	221,5
% приросту	30,9	-23,6	1,0	72,9	-8,6	-7,4	13,3	21,5	9,9	1,5

Джерело: [http://www.ukrstat.gov.ua]

У 2006 р. з України в економіку інших країн спрямовано 221,5 млн. дол. (табл. 8.3)

Таблиця 8.3

Прямі інвестиції з України в економіку країн світу (наростаючим підсумком з початку інвестування)

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

Джерело: [http://www.ukrstat.gov.ua]

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

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

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

8.3. Міжнародні портфельні інвестиції

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

Міжнародний інвестиційний портфель конкретної компанії включає:

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

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

а) облігації, прості векселя, боргові розписки. Ці грошові інструменти дають їх держателю безумовне право на гарантований фіксований, або змінюваний (за договором) грошовий доход. Під облігацією розуміють цінний попер, що засвідчує внесення її власником грошових коштів і підтверджує забов`язання щодо відшкодування йому номінальної вартості цього паперу в передбачені строки з виплатою фінансового відсотка. Вексель – це встановлена законом форма борговою забов`язання про безумовне повернення боргу;

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

- казначейські векселя, тобто державні цінні папери на пред’явника, що засвідчують внесення їх держателями грошових коштів до бюджету і дають право на одержання фіксованого доходу протягом всього строку володіння цими паперами;
- депозитні сертифікати банку, тобто письмові свідчення банку щодо депонування номінальної суми позики з умовою її повернення у вказані у сертифікаті строки з виплатою твердо фіксованих відсотків доходу, нарахованих на номінал;
- банківські акценти тощо;

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

- опціон, тобто контракт, який дає його власнику право купити чи продати визначену кількість фінансових інструментів за встановленою ціною протягом обумовленого часу в обмін на сплату певної суми;
- варант, тобто документ, який дає право його власнику придбати на пільгових умовах акції у даного емітента за фіксованого ціною протягом визначеного часу;
- форвардний контракт – це контракт між двома сторонами про майбутню поставку предмета договору;

- ф`ючерсний контракт – це контракт на купівлю чи продаж стандартної кількості повного виду цінних паперів на певну дату в майбутньому за ціною, раніше встановленою при укладанні угоди;
- своп – це угода, яка передбачає обмін через визначений час та на основі погоджених правил платежами по той самій заборгованості.

Основним мотивом для здійснення міжнародних портфельних інвестицій є одержання більш високих доходів за кордоном. Так, резиденти однієї країни купують цінні папери іншої країни, якщо доходи від них в іншій країні вищі. Це веде до міжнародного вирівнювання доходів. Однак дане пояснення причин міжнародних портфельних інвестицій не враховує того, що потік капіталу є двостороннім. Якщо доходи від цінних паперів в однієї країні нижчі, ніж іншій, то це пояснює потік інвестицій із першої країни в другу. Однак це несумісне з одночасним потоком капіталу у протилежному напрямку. Для пояснення двостороннього потоку капіталів необхідно враховувати елемент ризику. Інвестори зацікавлені не тільки в одержанні прибутку, але і в меншому ризику, що пов`язан з конкретним видом інвестицій. Так, ризик володіння облігаціями пов’язан із можливістю банкрутств та зміною їх ринкової ціни, а ризик володіння акціями – у можливості банкрутства, значних коливань їх ринкового курсу та імовірності одержання більш низьких доходів. Таким чином, інвестори намагаються максимізувати прибуток при допустимому рівні ризику.

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

Портфельна теорія виходить з того, що доходність від цінних паперів може з часом змінюватись прямо протилежно, крім того, даний дохід може бути одержаний при меншому ризику, а більш високий дохід може бути одержаний при тому самому рівні ризику портфеля у цілому. Оскільки доходи від іноземних цінних паперів, як правило, вищі ніж доходи від національних цінних паперів, то портфель, що включає національні та іноземні цінні папери може в середньому мати більш високий дохід та/або більш низький ризик, ніж портфель, що сформован тільки із національних цінних паперів.

Одержання такого збалансованого портфеля потребує двостороннього потоку капіталу. Так, якщо акція А, яка має таку саму середню дохідність, як і акція В, але більш низький ризик, випущена в країні І, в той час, як акція В (з доходом протилежним доходу А), випущена в країні ІІ, то портфельні інвестори країни І повинні також придбати акцію В (інвестування в країну ІІ), а інвестори країни ІІ повинні придбати акцію А (інвестування в країну І) для забезпечення збалансованості інвестиційного портфеля. Таким чином зустрічні міжнародні потоки портфельних інвестицій пояснюються можливістю диверсифікувати ризик [71, с. 344-345].

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

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

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

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

Для реалізації подальших вигід від інтеграції своїх фондових ринків країни, що розвиваються, повинні знижувати бар’єри для потоків акцій у своїх країнах, якими є недостатня кредитоспроможність, висока змінна інфляція, контроль валютних курсів (Майєр Дж., Олесневич Д. Міжнародне середовище бізнесу. – К.: Либідь, 2002, с. 187).

8.4. Міжнародний рух позичкового капіталу

Сутність міжнародного кредитування

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

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

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

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

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

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

Значення міжнародного кредиту саме й полягає в тому, що завдяки йому відбувається перерозподіл капіталів між країнами у відповідності з потребами і можливостями більш прибуткового його застосування. Кожна країна є імпортером і експортером капіталу. Кредиторами і позичальниками виступають банки, фірми, державні установи, уряди, міжнародні й регіональні валютно-кредитні та фінансові організації.

Ефективність кредиту досягається за умови:

- вільного переміщення капіталу;
- стабільності й передбачуваності розвитку світової економіки;
- виконання позичальниками своїх зобов'язань, повної оплати своїх боргів.

Щоб показати вигоди і витрати в умовах нормально працюючої системи міжнародного кредиту, розглянемо дві ситуації:

1) повну заборона міжнародних фінансових операцій;

2) вільне міжнародне кредитування [28, с. 444 – 445].

Розглянемо першу ситуацію. Уявімо собі, що світ розподілено на дві великі країни: А і Б.

Країна А має в достатній кількості фінансові ресурси порівняно мало привабливі внутрішні інвестиційні можливості.

Країна Б має обмежені фінансові ресурси і великі можливості для прибуткового вкладання капіталу (або в нові технології, або в освоєння районів з багатими природними ресурсами).

Якщо все кредитування здійснюється в національних рамках, то кредитори країни А повинні погодитись на низьку норму прибутку, оскільки надлишкова пропозиція внутрішніх реальних активів призводить до зниження граничної продуктивності капіталу. Припустимо, що конкуренція між кредиторами в країні А змусить їх отримувати низький рівень прибутку — 2% річних.

У країні Б недостатність фінансових коштів не дозволяє використовувати великі інвестиційні можливості, а конкуренція за право запозичування підштовхує рівень реального відсотка по кредиту до 8% річних.

Внаслідок цього програють і країна А, і країна Б з точки зору можливого зростання світового продукту.

Тепер розглянемо ситуацію, коли всі обмеження на міжнародні фінансові потоки повністю ліквідовано. За цих умов у тримачів капіталу країни А з'являються сильні стимули до поєднання з позичальниками країни Б.

Оскільки в країні А кредитори мають можливість надавати кредит лише за низькими ставками, то вони прагнутимуть надавати кредити в країні Б, де вища норма прибутку. У кінцевому підсумку конкуренція приведе до встановлення нової рівноваги, за якої норма прибутку знаходитиметься між 2 і 8%. Припустимо що норма прибутку встановиться на рівні 5%. За такої ситуації фінансові ресурси країни А перевищують розміри її внутрішніх;

реальних активів на ту саму величину, на яку країна Б взяла позику для покриття додаткових реальних активів.

За умов вільного міжнародного кредитування відбувається максимізація світового продукту за рахунок відчутного приросту виробництва. Це відбувається внаслідок того, що свобода надає індивідуальним тримачам капіталу можливість знайти максимальний рівень прибутку для світу в цілому. Отже, порівняно повною відсутністю міжнародного кредиту вільний кредитні ринок дає виграш обом країнам.

Вигоди, які отримується у світі, розподіляються між ними:

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

2) національний продукт країни Б збільшується за рахунок розширення виробничого капіталу і за умови боргу кредиторам країни А за фонди, отримані з 5% річних (а не 8%).

Всередині кожної країни існують групи осіб, які виграли і програли в умовах вільного міжнародного кредитування.

1) кредитори в країні А виграють внаслідок надання позик з 5%, а не з 2% річних. Це завдає шкоди позичальникам у країні А, оскільки конкуренція збоку позичальників країни Б змушує їх виплачувати такий самий високий відсоток за новими позиками;

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

Отже, лібералізація міжнародного кредиту дає виграш світові в цілому, а також тим групам, для яких свобода означає додаткові можливості, але завдає збитків групам, для яких свобода означає більш жорстку конкуренцію.

Аналогія лібералізації міжнародної торгівлі і міжнародного кредиту стосується і питання про встановлення оптимального з точки зору країни податку на кредит:

1) або країна-кредитор, або країна-позичальник може ввести на міжнародний кредит податок. Вій може бути оптимальним, якщо одна або інша країна, яка має достатню фінансову потужність для впливу на величину ставки відсотка (в нашому прикладі країна А або країна Б), встановить податок, що не перешкоджає міжнародному кредитуванню;

2) якщо обидві країни (і країна А, і країна Б) спробують ввести податки на один і той. самий міжнародний капітал, то це може бути рівнозначне забороні міжнародних фінансових операцій;

3) на практиці податкові обмеження міжнародного кредитування і взаємозапозичення долаються шляхом приховування угод.

Найпоширенішими такого приховування є трансфертне ціноутворення. Воно сприяє підвищенню ефективності функціонування міжнародного ринку кредиту, однак позбавляє державу доходів від міжнародних кредитних угод.

Розвиток міжнародного кредиту на сучасному етапі значною мірою визначається діяльністю ТНК, зростанням їх ролі в розвитку міжнародних економічних відносин. Це проявляється в:

- інтенсивному розвитку єврокредиту, тобто кредитних зобов'язань банку в іноземній валюті, яка виступає вже як наднаціональна валюта. Приставка "євро" вказує не лише на іноземний характер валюти по відношенню до місця здійснення кредитних операцій, а й про вихід міжнародного кредиту зі сфери національного валютного й податкового контролю;
- 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),[1]
- короткостроковими (до 1 року).[2]

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

Приватні позики надають із своїх ресурсів великі комерційні банки світу. За останні роки частка зовнішніх кредитів у загальному вивозі позичкового капіталу цих банків знизилась, але вони не втратили свого положення провідних міжнародних кредиторів. Приватні довгострокові кредити можуть надаватися не тільки за рахунок ресурсів банків. Банки практикують використання для даних цілей кошти багатьох рантьє великих країн, що здійснюються за допомогою облігаційних позик (зовнішніх емісій). Інвестиційні банки розміщують на грошовому ринку своїх країн цінні папери (облігації), які випускаються приватними іноземними компаніями або державними організаціями. Таким чином, кредиторами стають великі держави, які мають розвинутий грошовий ринок та значний

[1] Такі боргові зобов’язання разом з акціями утворюють ринок капіталів (фондовий ринок)
[2] Такі боргові зобов’язання утворюють грошовий ринок

надлишок позичкового капіталу. Однак не всі облігації іноземних позик розміщуються серед інших держателів. Деяку частину облігацій, які характеризуються високою надійністю та прибутковістю, банки залишають собі, одержуючи доход від процентів по позикам (8-10% річних).

Урядові позики (міжурядові, державні) надаються урядовими кредитними установами. Держава несе усі витрати, що пов'язані із наданням позики, на неї перекладаються збитки у випадку непогашення боргу.

Кредити міжнародних організацій надаються переважно через Міжнародний валютний фонд, структури Світового банку, Міжнародний банк реконструкції та розвитку, регіональні банки розвитку та інші кредитно-фінансові інституції.

Слід відмітити, що Міжнародний валютний фонд та Світовий банк виступають не лише як великі кредитори, але і як координатори міжнародного кредиту.

Міжнародні займи за своїм призначенням поділяються на:

- виробничі кредити, які призначені для розвитку економіки країни і спрямовуються у промисловість, на транспорт, у сільське господарство (закупівля обладнання, матеріалів, ліцензій, оплата виробничих послуг, тощо);
- невиробничі кредити, які спрямовуються на утримання державного апарату, армії, закупівлю зброї, виплату відсотків по зовнішнім боргам тощо. Частка кредитів невиробничого характеру у загальній сумі іноземних кредитів зростає.

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

Комерційний (фірмовий) кредит широко використовується у зовнішній торгівлі і надається експортером однієї країни імпортеру іншої країни у вигляді відстрочки платежу. При комерційному кредиті позикова операція поєднується з купівлею-продажем товару, а рух позичкового капіталу – з рухом товарного капіталу.

Банківське короткострокове кредитування – це надання коштів у грошово-валютній формі під заставу товарів, товарних документів, векселів.

Комерційні та банківські кредити мають ціллю прискорити оборот капіталу експортерів та підвищити норму їх прибутку. В сучасних умовах загострюється проблема збуту продукції на зовнішніх ринках і тому поширюються обсяги короткострокового кредитування зовнішньої торгівлі, підвищується значення у боротьбі з конкурентами щодо завойовування ринків. Дані види кредитів майже не знаходять відображення в офіційній статистиці вивозу позичкового капіталу, оскільки їх строк не перевищує декількох місяців.

Вартість короткострокових кредитів висока (6-9% річних). Комерційні кредити найширше використовують англійські, німецькі, французькі, японські фірми з метою зовнішньоторговельної експансії.

Поточні рахунки в іноземних банках компанії та банки використовують з метою притягнення вільного грошового капіталу інших країн. Компанії, як правило, мають рахунки у банках тих країн, ринки яких її особливо цікавлять. Поточні рахунки в іноземних банках компанії використовують для переказу своїх коштів за кордон у тому випадку, коли країна зштовхується з різними труднощами економічного, фінансового та політичного характеру. Переказні депозити в той чи іншій валюті безперешкодно перетворюються у готівкові гроші і використовуються для здійснення платежів. Поточні рахунки в іноземних банках характеризуються високою рухомістю, нестійкістю, залежністю від економічної та політичної кон'юнктури. Так, держави можуть їх використовувати з метою експлуатації слаборозвинутих країн (наприклад, "заморозити" внески, які утворилися внаслідок поставок товарів).

Міжнародна заборгованість

Практика міжнародного кредитування з усією очевидністю свідчить, наскільки реальний розвиток міжнародного кредиту не узгоджується з такими умовами нормальної роботи кредитної системи, як стабільність та своєчасна виплата боргів.

Вагомим підтвердженням цього – світова криза заборгованості.

Головною причиною періодичної повторюваності міжнародної кризи заборгованості є наявність сильної мотивації до відмови від платежів по боргу суверенними боржниками. Якщо уряди-боржники доходять висновку, що виконання всіх платіжних зобов'язань не забезпечує більше чистого припливу коштів у майбутньому, з'являється стимул відмовитись від частини або від усіх платежів по боргу, аби тільки уникнути відпливу ресурсів з країн. Існування такого стимулу до відмови від платежів допомагає пояснити неодноразові випадки відмови від платежів латиноамериканських країн на початку XIX ст., одночасні масові відмови платити в 30-х роках і події 1982р., коли величина сум обслуговування боргу збільшилась до розмірів нових надходжень капіталу і багато боржників вимагали перегляду строків платежів.

Причина припинення платежів суверенними боржниками допомагає пояснити і деякі риси поведінки міжнародних кредиторів. Одна з них – наполегливість у встановленні вищої відсоткової ставки в кредитах зарубіжним урядам у порівнянні з кредитами приватним та державним позичальникам у своїй власній країні. Вимоги вищої відсоткової ставки є способом отримання своєрідної премії на випадок відмови від виплат по боргах: поки немає кризи, кредитори отримують цю премію, але у випадку кризи вони мають великі збитки.

Що здатне вирішити проблему відмови від платежів? Гадаємо, що це не може бути традиційне продовження, але пов'язує надходження нових кредитів боржнику з виконанням вимоги "затягування пасків", щоб відтягти момент відмови від виплат по боргах. Нові кредити повинні щонайменше покривати суми виплат відсотків та основної суми боргу. Але навіть нові кредити настільки великі, що їх надання збільшує загальну суму боргу, через те, що боржник врешті решт може відмовитись платити незалежно від того, як довго здійснюватиметься нове кредитування.

Надійним способом вирішення проблеми права власності на кредити, що надаються суверенним боржникам, є введення застави або забезпечення, тобто чи іншого виду, які можуть перейти у власність кредитора у випадку зупинення виплат по боргу позичальника. В угодах по позиках у середині країни юридично оформлені застава чи забезпечення відіграють важливу роль у підтриманні виплат по боргу і разом з тим у зміцненні кредитоспроможності боржника, дозволяючи йому отримувати позики за нижчою відсотковою ставкою і за зручнішою тимчасовою схемою. У минулому країнами, що своєчасно сплачували борги, звичайно виявлялись ті, 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 2002 р. становив 2 трлн. дол. Держави найбільших боржники світу показані в табл. 8.4.

Таблиця 8.4

Зовнішній борг деяких країн світу (млрд дол.)

Країна	Обсяг боргу	Країна	Обсяг боргу
1. США	862	11. Туреччина	118
2. Бразилія	222	12. Індія	101
3. Австралія	177	13.Іспанія	90
4. Аргентина	155	14.Швеція	67
5. Росія	154	15. Польща	64
6. Мексика	150	16. Греція	63
7. Китай	149	17.Таїланд	63
8. Південна Корея	135	18. Філіппіни	60
9. Індонезія	131	19.Гонконг	50
10. Ірак	120	20. Малайзія	48
		…….	……
		47. Україна	14
		СВІТ	**2000**

Джерело: [http//www.cia.gov.]

Основна частина заборгованості припадає на країни, що розвиваються, а відтак проблема міжнародної заборгованості цих країн є однією з центральних як за теорією, так і за практикою міжнародної валютно-кредитної та фінансової політики.

Значне зростання заборгованості країн, що розвиваються, розпочалося з середини 70-х років XX ст. і к кінцю 90-х років вона досягла 1400 млрд дол. Розглянемо причини вибухового зростання заборгованості.

З одного боку — зростання позичкового капіталу, який шукає прибуткового застосування, що розпочалося у зв'язку **з** нафтовою кризою кінця 1973 р. країни, що розвиваються, виявились залученими до інтенсивного процесу міжнародного переміщення капіталу. Необхідність реалізації програми індустріалізації, виплати відсотків по попередніх позиках, використання нових позик не на цілі розвитку, а на покриття поточного дефіциту платіжних балансів у зв'язку зі зростанням цін на паливо, нав'язування їм з різних боків політики мілітаризації, діяльність ТНК спонукала країни, що розвиваються, брати позики і кредити у зростаючих обсягах. Негативну роль зігравала і масова корупція чиновництва, яке наживалось на угодах по отриманню кредитів.

З іншого боку — в цей же період відбувся ряд взаємопов'язаних подій, які негативно вплинули на економічний і фінансовий стан країн, що розвиваються, і призвели до боргової кризи; у 1982 – 1983 рр. багато економічно відсталих країн виявились неспроможними здійснювати виплати по своїй зовнішній заборгованості.

Головні з цих подій – це стрибок цін на імпортовану нафту, скорочення попиту на сировину та сільськогосподарську продукцію з боку розвинутих країн і відповідно зменшення експортних надходжень у країни, що розвиваються, підвищення відсоткових ставок у розвинутих країнах, зростання курсу долара, скорочення приватних позик.

Дефолти урядів країн, що розвиваються, були звичайним явищем у 80-90-их рр. (дефолт – відмова боржника від виконання власних зобов`язань за борговими цінними паперами, несек`юритизованими позиками та кредитами[1]). Однак починаючи з 2000 р. ситуація кардинально змінилася. Продумана бюджетна політика, швидке зростання економіки і валютних резервів, високі ціни на сировину, дозволили країни, що розвиваються, знизити обсяги запозичення.

Як відмічає Світовий банк, прослідкується тенденція зменшення зовнішньої заборгованості країн, що розвиваються. Так, Таїланд у двічі знизив показних зовнішньої заборгованості, який в розпал азіатської кризи складав 75% ВВП. У 2006 р. Бразилія, Мексика, Венесуела оголосили про викуп облігацій на загальну суму 15,5 млрд дол., що дозволить зекономити на відсоткових платежах величезні суми. За даними Асоціації учасників ринків, що розвиваються (EMTA), обсяг боргових зобов`язань країн, що

[1] Несек`юритизовані кредити та позики є безоблігаційною формою зовнішніх державних запозичень.

розвиваються, склав у 2005 р. 5,485 трлн. дол. (на 18% більше, ніж у 2004 р.) [40, с. 213].

Таким чином, міжнародна заборгованість є гострою проблемою світової економіки. Економічне становище країни внаслідок глобалізації фінансових ринків дедалі більше залежить від зовнішніх джерел, необхідних для покриття дефіциту державного бюджету, внутрішнього інвестування, соціально-економічних реформ у використання 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 розуміється сума зобов'язань центральних і місцевих державних органів перед зовнішніми кредиторами по невиплачених позиках і відсотках по них. Зовнішніми кредиторами можуть виступати уряди іноземних держав, центральні банки, урядові структури, міжнародні і регіональні валютно-фінансові організації;
- борг, гарантований державою, тобто борг приватних фірм, банків, компаній, гарантом оплати 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 Світовий банк використовує ряд відносних показників:

- відношення загальної суми зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг;
- відношення загальної суми зовнішнього боргу до ВНД;
- відношення платежів з обслуговування боргу до експорту товарів і послуг;
- відношення платежів відсотків до ВНД;
- відношення міжнародних (офіційних) резервів до загальної суми зовнішнього боргу;
- відношення міжнародних (офіційних) резервів до імпорту товарів і послуг;
- частка короткострокового боргу в загальній сумі зовнішнього

боргу;

- частка боргу міжнародним організація в загальній сумі зовнішнього боргу;
- частка концесійного боргу в загальній сумі зовнішнього боргу.

Вважається, що верхньою межею оптимальності зовнішнього боргу повинно бути:

а) відношення загальної суми зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг на рівні 200 – 250%;

б) відношення платежів по обслуговуванню боргу до експорту товарів і послуг не більше 20 – 25%. (При розрахунку цих показників враховується лише державний і гарантований державою борг).

До абсолютних показників, які дозволяють узагальнити і проаналізувати інформацію про зовнішню заборгованість, відносяться:

- невиплачений і розподілений борг, тобто сума невиплаченої заборгованості по кредитам, які реально отримані позичальником за станом на кінець року. (Це – показник поточної зовнішньої заборгованості країни);
- видача кредитів, тобто отримання нових кредитів позичальником протягом року;
- нерозподілений борг, тобто частина невичерпаної боржником суми кредитів;
- виплата основної суми боргу тобто сплата боржником часток основної суми боргу протягом року;
- платежі відсотків, тобто виплати боржником відсотків по залишку заборгованості протягом року;
- платежі по обслуговуванню боргу, тобто сума платежів основної суми боргу і відсотків по залишку заборгованості, здійснені боржником протягом року;
- чисті потоки, тобто отримання нових кредитів за мінусом виплати боржником основної суми боргу;
- чисті трансферти, тобто отримання нових кредитів позичальником за мінусом його платежів по обслуговуванню боргу.

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

Реструктуризація боргу – це переоформлення боргових зобов`язань, по яких настав або прострочено строк платежу. У це поняття входять:

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

2. Реструктуризація боргу комерційними банками. Найбільш популярним заходом реорганізації боргу для комерційних банків-

кредиторів став прийнятий у 1989 р. План Бреді. Згідно з цим планом банки йдуть на реорганізацію деякої частини боргу країни, що розвивається (як правило, це — зниження відсоткових виплат), лише в тому випадку, якщо її уряд здійснюватиме більш радикальну програму макроекономічних і структурних перетворень. Кожний банк-кредитор має право вибрати свої методи реструктуризації, котрі були передбачені в умовах договору. Однак, на практиці, що склалась, банки вибирають дорадчий комітет, що представляє інтереси усіх банків-кредиторів, і веде переговори з урядом-боржником. 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 реструктурізації боргу також включаються;

1. Конверсія боргу в активи.
2. Зворотний викуп боргових зобов'язань (buy-back).
3. Конверсія боргу в облігації.
4. Списання всього боргу або його частини.

Аналізуючи результати багатосторонніх програм подолання кризи міжнародної заборгованості країн, що розвиваються, Світовий Банк дійшов певних висновків:

1. Основну роль в економічному розвитку країни відіграє не зовнішнє фінансування (кредити і допомога), а внутрішні ресурси і виважена економічна політика.
2. Широка опора на зовнішні капітали приводить у довгостроковому плані до посилення забезпечення соціально-економічного розвитку країни від несприятливих зовнішніх подій. Зовнішнє фінансування може відігравати корисну роль лише тоді, коли воно доповнює і підкріплює здорову внутрішню економічну політику.

Реструктуризація боргу вимагає від країни-боржника проведення економічної політики, схваленої МВФ. Однак практика виконання рекомендацій МВФ, без урахування специфіки країни, в багатьох випадках призводить до погіршення стану її економіки, викликає соціальні конфлікти, що змушує відмовлятися від деяких вимог МВФ і тим самим утруднює подолання кризи заборгованості.

Зовнішня заборгованість України

У формуванні та розвитку державного зовнішнього боргу України виділяються п’ять етапів (таблиця 8.5) [46, с. 218]

Таблиця 8.5

Характерні ознаки еволюції державного зовнішнього боргу України

Етапи	Ознаки державного зовнішнього боргу
1 етап: 1992 – 1993р.р.	Хаотичність та відсутність узгодженої політики у сфері зовнішніх запозичень. Причиною початкового

	державного зовнішнього боргу було залучення позик у рамках кредитних ліній, відкритих під гарантії Кабінету Міністрів України. В ході цього етапу Україна не вдалась до позик міжнародних фінансових організацій та комерційних запозичень. Показники, які характеризували боргову залежність країни залишалися на низькому рівні.

Продовження табл. 8.5

2 етап: 1994 - 1995 р.р.	Висок темпи зростання зовнішнього державного боргу, що зумовлено значною мірою початком освоєння позик міжнародних фінансових організацій (Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Європейського банку реконструкції та розвитку). Негативний фактор у політиці зовнішніх запозичень - нераціональне використання одержаних коштів, які переважно спрямовувались на споживання.
3 етап: 1997р. - вересень 1998 р.	Початок залучення зовнішніх комерційних позик. Із цього борг складається з трьох основних елементів: 1) позик міжнародних фінансових організацій; 2) комерційних кредитів іноземних банків, фінансово-кредитних та інших установ; 3) позик та кредитних ліній іноземних держав. На 67% від запланованих зменшуються надходження від міжнародних фінансових організацій. основна причина - в гальмуванні виконання Україною заходів щодо докорінного реформування економіки. Починаючи з 1998 р. не здійснюються грошові платежі на користь Росії в рамках обслуговування по погашенню державного боргу, що відповідно поліпшує показники відношення обсягу обслуговування боргу до експорту.
4 етап: вересень 1998р. - початок 2000 р.	Початок після серпневої фінансової кризи 1998 р. Суттєві обмеження доступу України до іноземних ринків капіталів. Перманентна загроза настання випадку неплатоспроможності країни та проблема збереження вітчизняної фінансової системи як такої. Основне завдання системи управління державним боргом - забезпечити тимчасовий

	«перепочинок» у здійсненні платежів з обслуговування та погашення державних боргів (необхідно було мати час для проведення перетворень в економіці). Отримані необхідні відстрочки платежів за своїми зобов'язаннями в результаті успішної реструктуризації державного боргу. Механізм вирішення боргової проблеми мав переважно короткостроковий, тактичний характер. Продовження табл. 8.5
5 етап: із початку 2000 р. по тепе-решній час	Україна прагне реалізувати на практиці довгострокові механізми вирішення боргової проблеми. Проблеми боргового навантаження здійснюються за напрямками: ➢ реструктуризація боргу перед комерційними кредиторами; ➢ створення умов для надання Україні кредиту від МВФ у рамках програми розширення фінансування, що є необхідною передумовою реструктуризації боргу перед Паризьким клубом; ➢ залагодження проблеми боргу перед Паризьким клубом і Туркменистаном; ➢ проведення політики щодо зниження ризиків запозичень шляхом збільшення строків та зниження вартості обслуговування, застосування жорсткого контролю за обсягом боргу та витрат на його обслуговування.

Динаміку державного зовнішнього боргу України за останні 5 років характеризують дані, наведені Департаментом державного боргу: у 2001 р. він складав 10118 млн дол., у 2002 р. – 10190,9 млн дол., у 2003 р. – 10692,8 млн дол., у 2004 р. – 12147,4 млн дол., у 2005 р. – 11674,6 млн дол. Таким чином, протягом 2005 р. сума державного зовнішнього боргу зменшилась на 3,9%. Зазначене зменшення відбулося вперше за останні чотири роки, що є наслідком поміркованої політики управління державним боргом (вирішена проблема пікового навантаження платежів із обслуговуванням та погашенням боргу, створені передумови для відновлення програми співробітництва з МВФ та іншими міжнародними організаціями економічного розвитку), а також зниження курсів євро та долару США по відношенню до гривні.

Зовнішній борг України складається з таких заборгованостей: за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями – 43% від його загальної суми; за позиками, наданими іноземними державами – 35,6%; за комерційними позиками – 21,4%.

Поліпшення ситуації з обслуговуванням зовнішнього боргу, зростання обсягу валютних резервів НБУ спонукали до перегляду кредитного рейтингу України на міжнародних фінансових ринках. Так, рейтингове агентство “Moody’s” поліпшило прогноз суверенного рейтингу України з “негативного” до “позитивного”, підвищило рейтинги за банківськими депозитами в іноземній валюті та державними облігаціями в національній валюті.

Підвищення кредитного рейтингу України є позитивний момент, оскільки наша країна знову зможе виходити на зовнішні ринки, розмістити свої зовнішні облігації і, продовжити співробітництво з МВФ.

Запитання для самоконтролю

1. Які основні форми руху капіталу?
2. У чому сутність ПІІ?
3. Що являє собою структура основних чинників ПІІ?
4. У чому полягають позитивні та негативні наслідки ПІІ?
5. Які проблеми та перспективи ПІІ в Україні?
6. У чому сутність міжнародних портфельних інвестицій?
7. Що включає міжнародний інвестиційний портфель?
8. Які основні мотиви для здійснення міжнародних портфельних інвестицій?
9. У чому сутність міжнародного кредитування?
10. Які основні форми руху позичкового капіталу?
11. Які причини міжнародної заборгованості?
12. Що являє собою зовнішній борг країни?
13. Як здійснюється реструктуризація боргу?

Глава 9. Роль ТНК у міжнародному русі капіталу

Ключові поняття:
Транснаціональні корпорації, критерії транснаціональності, організаційна структура ТНК, зовнішнє середовище ТНК, прямі іноземні інвестиції, регресійні моделі, регресійний аналіз, регіональна спрямованість прямих іноземних інвестицій, галузева структура прямих іноземних інвестицій, трансграничні злиття та поглинання, іноземні філії ТНК, баланс поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій, стійкість фінансової системи країни.

9.1. ТНК, як головний суб'єкт світогосподарських відносин

Визначення ТНК.
Критерії траснаціональності корпорації

Транснаціональні корпорації (ТНК) є головним суб'єктом світогосподарських відносин і формою, що втілює в собі, як правило, усі види сучасного міжнародного бізнесу.

Для визначення ТНК важливими є як кількісні, так і якісні критерії. ТНК сьогодні — це в основному великі за обсягом виробництва та величиною доданої вартості, виключно ефективні з точки зору виробництва і прибутку фірми. Вони мають величезний економічний потенціал.

Середньорічний обсяг продажів ТНК становить кілька сотен мільйонів доларів, понад 500 ТНК мають річний обсяг збуту понад 1 млрд. дол., а найбільші - десятки мільярдів доларів США[1] (табл. 9.1).

Таблиця 9.1

Провідні ТНК за обсягами продажів та доданою вартістю

ТНК	**Обсяг продажу, млн. дол.**	**Додана Вартість, млн. дол.**	**Частина доданої вартості у обсягу продажу, %**
1. General Motors	184692	42175	23
2. Ford	170064	46802	27
3. Daimler Chrysler	162384	44438	27
4. Royal Dutch / Shell	149146	36254	24
5. British Petroleum	148062	33536	23

Джерело: [77, с. 6]

Річні обсяги доданої вартості найбільших ТНК інколи порівнюють з показниками ВВП окремих країн. Список 100 лідерів наведено у табл. 9.2.

[1] Див.: Додаток 5

Таблиця 9.2

Порівняння ТНК та країн світу відповідно за доданою вартістю та ВВП (млрд. дол.)

1. США	9882,8	51. Бангладеш	47,1
2. Японія	4677,1	52. ОАЕ	46,5
3. Німеччина	1870,1	53. “General Motors”	46,2
4. Велика Британія	1413,4	54. Угорщина	45,6
5. Франція	1286,3	55. “Ford Motor”	45,1
6. Китай	1076,9	56. “Mitsubishi”	44,3
7. Італія	1068,5	57. “Mitsui”	41,3
8. Канада	689,5	58. Нігерія	41,1
9. Бразилія	595,5	59. “Citigroup”	39,1
10. Мексика	574,5	60. “Itochu”	38,4
11. Іспанія	555,0	61. “DaimlerChrysler”	37,5
12. Індія	474,3	62. “Royal Dutch/Shell”	37,3
13. Республіка Корея	457,2	63. “BP”	37,0
14. Австралія	394,0	64. Румунія	36,7
15. Нідерланди	364,9	65. “Nippon T&T”	36,1
16. Аргентина	285,0	66. Україна	35,3
17. Росія	251,1	67. Марокко	33,5
18. Швейцарія	240,3	68. “AXA”	32,5
19. Бельгія	231,0	69. “General Electric”	32,5
20. Швеція	227,4	70. “Sumitomo”	31,9
21. Туреччина	199,9	71. В’єтнам	31,3
22. Австрія	191,0	72. “Toyota Motor”	30,4
23. Гонконг	163,3	73. Білорусія	29,9
24. Польща	162,2	74. “Marubeni”	29,9
25. Данія	160,8	75. Кувейт	29,7
26. Індонезія	153,3	76. “Total Fina Elf”	26,5
27. Норвегія	149,3	77. “Enron”	25,2
28. Саудівська Аравія	139,4	78. “ING Group”	24,9
29. ПАР	125,9	79. “Allianz Holding”	24,9
30. Таїланд	121,9	80. “E.ON”	24,3
31. Венесуела	120,5	81. “Nippon Life Insurance”	23,8
32. Фінляндія	119,8	82. “Deutsche Bank”	23,5
33. Греція	112,0	83. “AT&T”	23,1
34. Ізраїль	110,3	84. “Verizon Comm.”	22,6
35. Португалія	103,9	85. “US Postal Service”	22,6
36. Іран	99,0	86. Хорватія	22,4
37. Єгипет	98,7	87. “IBM”	22,1
38. Ірландія	94,4	88. “CGNU”	21,5

Продовження табл. 9.2

39. Сінгапур	92,3	89. “JP Morgan Chase”	21,0
40. Малайзія	89,7	90. “Carrefour”	21,0
41. Колумбія	81,3	91. “Credit Suisse”	20,8
42. Філіппіни	74,7	92. “Nissho Iwai”	20,5
43. Чилі	70,5	93. “Bank of America”	20,2
44. “Wal-Mart Stores”	67,7	94. “BNP Paribas”	20,2
45. Пакистан	61,6	95. “Volkswagen”	19,7
46. Перу	53,5	96. Домінік. Республіка	19,7
47. Алжир	53,3	97. Уругвай	19,7
48. “Exxon”	52,6	98. Туніс	19,5
49. Чехія	50,8	99. Словаччина	19,1
50. Нова Зеландія	50,0	100. “Hitachi”	19,0

Джерело: [77, с. 6-7]

До 20 найпрестижніших компаній світу за такими показниками як розмір прибутків, рівень соціального захисту своїх робітників, ділова репутація, ефективність корпоративного керівництва (включаючи структуру правління компанії, а також політику, яка проводилася відносно заробітної плати головних керівників ТНК) відносяться, за даними газети “Financial Times”, такі (табл. 9.3).

Таблиця 9.3

Провідні ТНК світу за розміром прибутків, репутацією, соціальним захистом робітників та ефективністю керівництва

ТНК	Сектор економіки, у якому діє дана ТНК	Місце у рейтингу	
		2002	2003
General Electric (США)	Електротехнічна промисловість	1	1
Microsoft (США)	Інформаційні технології	2	2
Toyota (Японія)	Автомобільна промисловість	5	3
IBM (США)	Інформаційні технології	3	4
Wal-Mart (США)	Роздрібна торгівля	8	5
Coca-Cola (США)	Харчова промисловість	4	6
Dell (США)	Інформаційні технології	10	7
Berkshire Hathaway (США)	Фінансова сфера	27	8
Daimler Chrysler (Німеччина)	Автомобільна промисловість	14	9
Sony (Японія)	Електроніка та електротехніка	6	10
Nestle (Швейцарія)	Харчова промисловість	13	11
General Motors (США)	Автомобільна промисловість	7	12
Disney (США)	Засоби масової інформації	26	13
BMW (Німеччина)	Автомобільна промисловість	17	14
Honda (Японія)	Автомобільна промисловість	0	15
Exxon Mobil (США)	Енергетика	24	16

Продовження табл. 9.3

3 М (США)	Електротехнічна промисловість	9	17
Johnson & Johnson (США)	Фармацевтика та біотехнології	55	18
Procter & Gamble (США)	Виробництво гігієнічної продукції	11	19
L'Oreal (Франція)	Виробництво парфумерної продукції	30	20

Джерело: [77, с. 8]

Серед факторів, які сприяли високому рейтингу цих компаній, слід назвати:

- проведення гнучкої політики та стабільної діяльності в умовах економічного спаду;
- активне розширення виробництва на території інших країн. Так, наприклад, японська фірма "Toyota" завдяки цій політиці займає зараз 3-е місце, хоча у 2002р. була на 5-у місці. Ринкова вартість акціонерного капіталу цієї компанії перевищує аналогічні показники трьох автомобільних гігантів – "Ford", "General Motors", "Daimler Chrysler" взятих разом. У країнах Північної Америки "Toyota" виробляє 60% автомобілів, які вона продає у цьому регіоні. На частку американського ринку припадає 70% загального обсягу прибутків компанії;
- великі масштаби діяльності та опора на інформаційні технології. Так, цей фактор сприяв компанії з роздрібної торгівлі "Wal-Mart", яка перемістилася з 17 місця у 1998р. на 5-е місце у 2003р. (загальний обсяг продажу склав близько 270 млрд. дол.). Компанія витратила 11 млрд. дол. на розширення своїх площ на 48 млн. кв. фут. У сучасний час на частку даної ТНК припадає близько 8% загального обсягу роздрібних продажів споживчих товарів (крім автомобілів) у США. У мережі "Wal-Mart" продається 120 тис. найменувань товарів;
- встановлення цін не просто трохи нижче, ніж у конкурентів, а на такому низькому рівні, який тільки може дозволити собі компанія. Додержування цього принципу дало можливість американській компанії "Dell", яка у 1998р. займала 27-е місце, перемістится на 7-ме місце.

У цілому ТНК контролюють 70-90% ринків товарів, послуг і технологій. Загальний обсяг реалізації 200 найбільших з них уже становить понад 30% світового валового внутрішнього продукту.

Разом з тим слід відзначити, що велетенські розміри не є обов'язковими для ТНК. Часто ТНК бувають порівняно невеликими за масштабами операцій, але незвичайно гнучкими, виключно ефективними з точки зору виробництва і прибутку (особливо у сфері наукомісткої технології, обслуговування та ін.).

Головними критеріями транснаціональності фірми є три моменти: 1) система міжнародного виробництва, що ґрунтується на розпорошенні виробничих одиниць по багатьох країнах; 2) проникнення в передові галузі виробництва, швидкий розвиток яких передбачає наявність величезних капіталовкладень і залучення висококваліфікованих працівників; 3) поведінка фірми.

Транснаціональність капіталу і діяльності є основною рисою ТНК. Вирішальним у визначенні ТНК є не стільки те, з яких країн надходить капітал, скільки те, куди він прямує, де оперує, звідки здобуває прибутки. Більшість сучасних ТНК становить один національний, а не багатонаціональний капітал.

За визначенням ООН, ТНК — це "підприємства, що є власниками, або такими, що контролюють виробництво товарів і послуг за межами країни, в якій вони базуються" [77, с. 10].

Інакше кажучи, ТНК — це міжнародні концерни, тобто групи підприємств (дочірніх фірм) навколо іншого підприємства (материнської компанії), яка тримає акції цих підприємств. Для того, щоб бути спроможною контролювати дочірні підприємства, головному підприємству в багатьох західних країнах достатньо мати від 20% до 40% акцій. В США, де акції багатьох підприємств належать сотням і тисячам акціонерів, для ефективного контролю достатньо оволодіти 10-15% акцій. В рамках концернів часто дочірні підприємства є тримачами акцій інших дочірніх підприємств в інших країнах, економічним механізмом їх формування є ПІІ. Саме тому колосальна фінансова і промислова могутність ТНК має **наднаціональний характер.**

Характерною особливістю ТНК є:

1. географічна диверсифікація виробництва на світовому рівні;
2. диверсифікація діяльності;
3. участь у міжнародній спеціалізації виробництва.

Деякі ТНК функціонують більш ніж у 100 країнах. Наприклад, фірма "Інтернешнл Бізнес Мешінз" (виробництво електронно-обчислювальної техніки та оргтехнічного устаткування) має філії більш ніж у 80 країнах, "Сіменс" — у 52, концерну "Дженерал Моторс" належить 209 заводів в США, 12 — у Канаді і 32 — в інших країнах. При цьому обсяг виробництва закордонних філій ТНК перевищує обсяг експорту країн їх походження (за даними на 1999 р., майже в чотири рази для США і більш ніж у два рази для Великої Британії та Швейцарії).

У багатьох ТНК досить висока питома вага зайнятих на підприємствах, розташованих за межами країн їх походження. Назвемо деяких лідерів:

"Нестле" (Швейцарія) — 96%, ІТТ (США) — 72%, "Юнілевер" (Великобританія-Нідерланди) — 70%, "Зінгер" (США) — 60%.

А ось дані дещо іншого характеру по деяких країнах:

- по Швейцарії — на 100 працюючих на підприємствах в країні припадає 79 робітників і службовців, зайнятих на швейцарських підприємствах за рубежем;
- по Швеції — відповідно 20 чоловік;
- по Фінляндії — 17;
- по Німеччині — 12.

Могутні ТНК шляхом диверсифікації своєї діяльності стають **конгломератами** на зразок американської "Інтернешнл Телефон енд Телеграф". ІТТ, зберігаючи монополію в галузі засобів зв'язку, має підприємства фармацевтичної та харчової промисловості, підприємства сфери послуг (прокат автомобілів, готелі тощо). Італійський концерн "де Бенедетті" включає в себе компанію "Оліветті" (виробництво друкарських машинок, канцелярського обладнання, комп'ютерної техніки), підприємства в галузі харчової промисловості, міжнародний концерн у галузі виробництва деталей для автомобілів, видавництво, газети тощо.

Таблиця 9.4

Показники диверсифікації ТНК

	1980р.	**1990р.**	**1995р.**	**2000р.**
Міжнародні злиття та поглинання (млрд. дол.)	...	151	141	1144
Число материнських ТНК (тис.)	...	175	277	822
Активи зарубіжних філій ТНК (млрд. дол.)	1888	5744	7091	21102
Обсяг продаж зарубіжних філій ТНК (млрд. дол.)	2465	5467	5933	15680
Обсяг експорту зарубіжних філій ТНК (млрд. дол.)	637	1166	1841	3572
Число зайнятих у зарубіжних філіях ТНК (млн. чол.)	17,5	23,7	30,8	45,6
Частка зарубіжних філій ТНК, %:				
У світовому виробництві	5,2	6,3	4,9	10,3
У світовому експорті	31,8	34,0	37,0	54,8

Джерело: [77, с.12]

ТНК є домінуючим чинником внутріфірмової міжнародної спеціалізації та кооперування виробництва, що визначає структуру та географічний напрям світової торгівлі.

Внутріфірмова спеціалізація виражається у виробництві різних товарів різними філіями ТНК. Так, англійська філія "Дженерал Моторс" ("Воксхолл") спеціалізована на виробництві вантажівок, західнонімецька ("Опель") — на виробництві легкових автомобілів. Подібним же чином голландський трест "Філіпс" сконцентрував виробництво прасок та міксерів

у Нідерландах, радіаторів — у Шотландії, касетних магнітофонів — в Австрії. Спеціалізація торкається і виробництва складових елементів готової продукції. Наприклад, компанія "Форд" має три великих тракторних заводи, розташованих у Бельгії, Англії і США. Перший виготовляє всі види трансмісій, другий — всю гідравліку, а третій — автоматичні коробки швидкостей.

Спеціалізація розповсюджується і на науково-технічні дослідження. Американська корпорація ІБМ, лабораторії якої розкидані по всьому світу, доручила кожній з них певний напрям розробок. ЕОМ 360/40 була винайдена у Франції, а виготовлена у Франції і США. При цьому її запам'ятовуючий пристрій був виготовлений в Шотландії, тверді логічні компоненти — в Парижі, а інша арматура — в Нідерландах, Швеції та Італії.

Спеціалізація і кооперування між підприємствами однієї і тієї ж ТНК, розташованими в різних країнах, призводить до розвитку внутрікорпоративного обміну, який нині досягає 1/3 міжнародного торгівельного обігу[1]. Двосторонні поставки філій однієї лише фірми "Форд" в Бельгії та ФРН досягають 1/6 всього обсягу бельгійської зовнішньої торгівлі. Проведене в 1996 р. англійським управлінням торгівлі обстеження показало, що 22% вартості британського експорту становили внутріфірмові операції, такі як поставки філії "Форда" в Англії іншій філії тієї ж фірми в Бельгії або філії "Імперіел Кемікл Індастріз" в Англії — її ж філії в ФРН. В обробній промисловості ТНК, як правило, створюють вузькоспеціалізовані підприємства, що виготовляють деталі та вузли в країнах, які розвиваються, або в НІК (де вартість робочої сили нижча), а кінцеве складання здійснюють у промислово розвинутих країнах. Внаслідок цього значна частина експорту продукції обробної промисловості країн, що розвиваються, становить внутріфірмову торгівлю ТНК.

Міжнародний поділ праці в формі спеціалізації та кооперування між підприємствами однієї і тієї ж корпорації, а також значна питома вага внутріфірмового товарообігу є якісними критеріями транснаціональності фірми.

Важливим якісним критерієм транснаціональності є поводження фірми, орієнтація і стратегія її менеджменту. Для ТНК визначальним вважається подвійна орієнтація їхньої діяльності. З одного боку, менеджмент фірми орієнтований на регіональний і глобальний ринок, на світові стандарти якості, витрат виробництва, ефективності і таке інше, на специфіку механізму функціонування цих ринків. З іншого боку, транснаціональна фірма здобуває за рубежем національне життєве середовище і повинна функціонувати згідно з її законами і правилами. ТНК

[1] За оцінками ЮНКТАД, частка внутріфірмової торгівлі транснаціональних корпорацій становить близько 30% всього обсягу світової торгівлі. В США внутріфірмовий обмін становить 2/5, а в країнах Західної Європи майже 1/3 всього обсягу світової торгівлі.

повинні приймати оптимальні рішення як з точки зору стану світового ринку, так і з точки зору одного або більше національних ринків, на яких вони здійснюють свою діяльність, залежно від того значення, яке для даної корпорації має той чи інший вид ринка. В цілому частка зарубіжних продажів велетенських промислових корпорацій світу в загальному обсягу продажів досягає 1/4. Однак вона коливається в залежності від галузі (наприклад, для нафтових компаній вона становить понад половину) і від конкретної країни. Для багатьох компаній європейського походження внутрішні продажі становлять менше 10% загальних продажів. У таких умовах наукові методи управління повинні застосовуватись не лише на внутріфірмовому, й на регіональному та світовому рівнях.

Як тільки фірма стає транснаціональною, вона зразу ж поширює прогнозування і стратегічне планування на міжнародний, а потім і на світовий рівень.

І, нарешті, характерною рисою ТНК є особливий підхід до відносин зі своїми клієнтами і конкурентами. Вважається, що ТНК повинні проводити пристосовницьку політику. Ця політика має такі риси: 1) відкритість діяльності корпорації з акцентом на те, яким чином ця діяльність сприяє соціальним та економічним змінам; 2) готовність використати величезну міць корпорації в гідному напрямку (наприклад, технологічний трансферт і адаптація технології до місцевих умов); 3) чесність, яка дуже часто означає, що продавець повинен не лише уникати шахрайства, але навіть не допустити можливості його виникнення; 4) ясність, тому що вона допомагає пом'якшити ворожість, якщо використати спільну мову з тими, хто негативно налаштований проти корпорації.

ТНК формує новий принцип взаємовідносин з партнерами.

Принцип "конкуренція зі всіма, а співробітництво з обраними" замінено іншим — "конкуренція з обраними, а співробітництво з рештою". Цей принцип реалізується у створенні так званих виробничо-комерційних агломерацій (ВКА). ВКА — це тимчасові, відносно усталені об'єднання, з спільною виробничою базою, технологічною та науково-технічною єдністю. (Наприклад, в автомобільній, авіаційній та космічній промисловості).

Ось деякі дані про науково-виробничу кооперацію провідних західних фірм (табл. 9.5).

Таблиця 9.5

Науково-виробнича кооперація ТНК

"Сіменс" — "Інтел" (ФРН) — (США)	Розробка та виробництво Мікропроцесорів
"Сіменс"—"Тошіба" (ФРН) (Японія)	Створення компонентів напівзамінних типів
"Тошіба" — "ЛСІ ЛОДЖІК" (Японія) (США)	Створення нового покоління електронних компонентів
"Тошіба" — "Моторола"	Розробка прецизійної

(Японія) (США)	Технології
“Тошіба” — “Камінз Енджін” (Японія) (США)	Розробка дизельного двигуна з тонкої кераміки

Продовження табл. 9.5

“Дженерал Електрик” — “Філіпс” (США) (Голандія)	Виробництво електронних приладів для медицини
“Еріксон” — “Матра” (Швеція) (Франція)	Виробництво телекомунікаційної техніки
“СГС” — “Томпсон” (Італія) (Франція)	Виробництво електронних компонентів
“Фудзітсу” — “Вектор Дженерал” (Японія) (США)	Розробка підсистем побудови графіків
“Міцубіші Хеві” — “Вестінгауз” (Японія) (США)	Розробка ядерних реакторів
“Міцубіші” — “Боїнг” (Японія) (США)	Розробка авіалайнера на 150 місць

Джерело: [41, с. 138]

Чинники внутрішнього середовища ТНК: цілі, технологія, люди, структура

Діяльність ТНК, як і будь-якої організації, залежить від таких ситуаційних чинників внутрішнього середовища, як цілі, технологія, люди, структура[1].

Вихід фірми на світовий ринок розпочинається з альтернатив діяльності: куди спрямувати свою діяльність, яку форму зарубіжних операцій обрати, як побудувати організаційну структуру корпорації, щоб забезпечити створення певних товарів або послуг у рамках специфічних (ринкових) обмежень у витратах (продуктивність) і утримуваного прибутку (рентабельність).

Цілі

Після того, як вибір зроблено, визначається місія фірми, а також адекватна конкретним умовам функціонування ранжирування та взаємопов’язування цілей в рамках так званого “дерева цілей” з тим, щоб кожна з них не суперечила, а забезпечувала здійснення інших цілей і місії, проголошеної фірмою[2]. Потім розробляється стратегія, тобто детальний всебічний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії фірми і досягнення цілей. Формування стратегічного плану є, по суті, систематичну підготовку до майбутнього.

Порядок процесу формування місії та цілей транснаціональної корпорації показує рис. 9.1[3]

[1] В теорії менеджменту ці чинники називаються “внутрішніми ситуаційними змінними”. Ці змінні взаємопов’язані між собою. Значні зміни однієї змінної впливають до певної міри на всі останні.

[2] Місія — це загальна ціль фірми, у формулюванні якої відображені статус, стратегічний напрям розвитку фірми та орієнтири (тобто більш віддалені цілі, котрі прагне досягти фірма) формування “дерева цілей” — конкретних цілей в різних сферах діяльності, на різних організаційних рівнях і в різних структурах.

[3] Цифри показують приблизний порядок цього процесу.

Рис.9.1. Порядок процесу формування місії та цілей ТНК

Яке ж місце прибутку в комплексі (сукупності) цілей транснаціональних фірм?

Не підлягає сумніву, що конкретним наслідком, до якого прагне кожна ТНК, як форма підприємницького бізнесу, є отримання прибутку. Безперечним є й те, що прибуток важливий для виживання фірми в умовах світового ринку. Але для того, щоб отримати прибуток, фірма повинна: 1) визначити і реалізувати статус, стратегічний напрям і стратегічні орієнтири діяльності; 2) сформулювати: а) загальні цілі в таких галузях, як частка ринку, розробка нової продукції, якість послуг, підготовка та підбір керівників, соціальна відповідальність та ін.; б) специфічні цілі з основних видів діяльності, напрямів, функцій менеджменту; в) цілі філій та дочірніх компаній.

Численні цілі корпорації (“дерево цілей”) повинні бути взаємно підтримуваними, тобто дії і рішення, які необхідні для досягнення однієї цілі, не повинні заважати досягненню інших цілей.

Цілі підрозділів ТНК мусять бути скоординованими і становити конкретний внесок до цілей організації як цілого, а також не суперечити цілям інших підрозділів. В цій системі цілей прибуток, з одного боку, є засобом досягнення всіх цілей, які забезпечують процвітання фірми, її конкурентоспроможність, з іншого — досягнення конкретних цілей є умовою, способом отримання прибутку. Відтак у діяльності ТНК прибуток, як правило, розглядається, особливо в далекій перспективні, як певний обмежник при виробленні того чи іншого варіанту шляху реалізації “дерева цілей”, ранжирування їх за конкретною пріоритетністю в залежності від конкретних умов (часових і просторових).

Вибору місії ТНК надають великого значення і як орієнтиру при формуванні “дерева цілей”, і як засобу мобілізації всіх можливостей фірми для досягнення поставлених цілей.

Для ТНК особливо важливе значення мають довгочасні цілі, наприклад, проникнення на ринок і завоювання його певної частки; пристосування продукції до специфіки конкретного ринку; визначення майбутніх світових можливостей і небезпеки (врахування глобальних тенденцій розвитку світу).

При формуванні цілей транснаціональна фірма повинна охоплювати широке коло напрямків і показників своєї діяльності. Розглянемо основі показники для формування цілей ТНК (табл. 9.6).

Таблиця 9.6

Показники для формування цілей ТНК

Прибутковість	Рівень прибутків. Прибуток на основні фонди, інвестований капітал, від акцій, від продажі. Щорічний приріст прибутку. Щорічний приріст доходу в розрахунку на акцію.
Маркетинг	Загальний обсяг продажів. Частка ринку — на світовому, регіональному, національному рівнях. Приріст обсягу продажів. Приріст частки ринку. Інтеграція національних ринків для підвищення ефективності та продуктивності маркетингу.
Виробництво	Відношення обсягу зарубіжного виробництва до обсягу вітчизняного виробництва. Ефект масштабу завдяки міжнародній інтеграції виробництва. Контроль якості та рівня витрат. Впровадження ефективних методів виробництва.
Фінанси	Фінансування зарубіжних філій — за рахунок утримуваного філіями прибутку або місцевих позик. Оподаткування — мінімізація податкового тягаря на глобальному рівні. Оптимальна структура капіталу. Регулювання валютного обігу — мінімізація втрат через коливання валютного курсу.
Технологія	Тип технології, передбаченої для передавання за кордон і яка відноситься до нового або старого покоління. Адаптація технології до місцевих потреб і обставин.
Відносини з місцевим урядом	Адаптація планів філій до планів розвитку місцевого уряду. Дотримання місцевих законів, звичаїв, етичних стандартів.
Персонал	Виховання керівників з глобальною орієнтацією. Виховання керівників з місцевого населення.
Науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи	Впровадження патентоспроможних товарів. Впровадження патенто спроможної технології виробництва. Географічний розподіл науково-дослідних лабораторій.
Навколишнє середовище	Гармонія з навколишнім середовищем. Дотримання місцевого законодавства щодо охорони навколишнього середовища.

Джерело: [40, с. 282]

Технологія Технологія - важлива для ТНК внутрішня і водночас зовнішня змінна, яка тісно пов’язана з цілями та завданнями фірми — зовнішнім середовищем її діяльності[1].

[1] За звичаєм технологію визначають як засіб, спосіб перетворення сировини, людей, інформації, фізичних матеріалів, пошукуваних продуктів, послуг. Ось одне з визначень технології: “Технологія — це

Діяльність ТНК відбувається одночасно і в високотехнічному світогосподарському просторі і в технологічних середовищах різного рівня в різних країнах. Кожне середовище пред'являє свої особливі вимоги до застосовуваної технології. Тому перед ТНК завжди існує проблема вибору адекватної технології, тобто технології оптимальної для того середовища, де її використовують.

ТНК можуть обрати один з таких трьох видів технології, або їх сполучення залежно від цілей та зовнішнього середовища.

1. Одиничне, дрібносерійне або індивідуальне виробництво, де одночасно виготовляються лише одна або мала серія однакових виробів. Часто такий виріб виготовляється для певного покупця за його специфікаціями або є дослідним зразком. Великі комп'ютери "Ай Бі Ем", комерційні "Боїнги" або військові реактивні літаки, унікальне медичне устаткування або космічні кораблі — всі ці види виробів виготовляються за індивідуальними замовленнями, наприклад, дошки для серфінга, судна для прогулювання, меблі, одяг.

2. Масове або великосерійне виробництво застосовуються при виготовленні великої кількості виробів, котрі ідентичні один одному або схожі. Такий тип виробництва характеризується механізацією, використанням стандартних виробів деталей і конвеєрним способом складання. Майже всі споживчі товари виготовляються на базі технології масового виробництва.

3. Безперервне виробництво використовує автоматизоване устаткування, котре працює цілодобово для безперервного виготовлення однакового за характеристиками продукту у великих обсягах. Прикладами безперервного виробництва можуть слугувати переробка нафти, сталеливарне та мідеплавильне виробництво, робота електростанцій [40, с. 96-97].

Які ж загальні контури технологічної стратегії передових ТНК, реалізація котрої покликана допомогти їм устояти на завойованих ринках і завоювати нові?

Управлінські стратеги Заходу вважають, що одним з шляхів різкого підвищення рівня конкурентоспроможності є вирішення завдання об'єднання в рамках господарських комплексів гнучкості та адаптивності дрібносерійного виробництва з низькими витратами і високою продуктивністю праці масового виробництва. Технологічною складовою цього процесу є широка автоматизація і комп'ютеризація всіх видів виробничо-управлінських операцій на базі підвищення кваліфікації працівників і вдосконалення всього комплексу організаційно-управлінських структур.

сполучення кваліфікаційних навичок, устаткування, інфраструктури, інструментів і відповідних технічних знань, необхідних для здійснення бажаних перетворень в матеріалах, інформації або людях".

Корпорації, котрі борються за лідерство на світовому ринку, повинні будувати технологічну стратегію, виходячи з реалій кінця XX — початку XXI століть. А ця реальність полягає в тому, що відбулось, за визначенням американського футуролога Джона Несбіта, мегазрушення від суспільства промислового до суспільства інформатики.

В даний історичний момент — пише К. Татеісі у своїй книзі "Вічний дух підприємництва" — пріоритетом всієї діяльності підприємця є слідування в кільватері мегатенденції, котра стрімко несе нас в суспільство "інформатики". Обрати інший курс, ігнорувати мегатенденцію — однаково що пливти проти течії [74, с.166-167]. Компанії, прихильники технології промислової ери, — стверджує він, — неминуче приречені на структурне виродження. Розраховувати на успіх в майбутньому може лише та компанія, котра зуміє "осідлати мегатенденцію", "оволодіти технологіями "трьох К", котрі невіддільні від суспільства інформатики. Це комп'ютери, комунікація, контроль (управління) — три елементи, що становлять серцевину вищої технології. Порівняння з функціями людського організму розкриває значимість "трьох К". Комп'ютери — це люди, комунікації — нервова система, контроль — органи руху. Так само як взаємодія цих трьох систем організму дозволяє здійснювати комплексну діяльність, технології "трьох К" забезпечують компанії нормальну життєдіяльність в суспільстві інформатики [73, с.166-167].

Згідно з теорією історичних інновацій, розробленою К. Татеісі, ера кібернетики, яка розпочалась в 1974 р., триватиме упродовж першого десятиліття XXI ст., а потім розпочнеться революція, пов'язана з біонікою. А відтак для збереження лідерства у світі вже зараз потрібно готуватись до наступу стадії біотехнології.

Люди В теорії і практиці сучасного менеджменту люди розглядаються як центральний ситуаційний чинник всередині організації. В боротьбі за лідерство в ефективності ТНК дедалі більшого значення надають застосуванню "людського капіталу" —особливої якості як в плані особистості, так і в професіональному плані. В авангарді досліджень в галузі біотипів ідуть США, де вже досягнуті певні результати. "Саме людський капітал, а не заводи, устаткування і виробничі запаси є наріжним каменем конкурентоспроможності, економічного зростання та ефективності", —пишуть Дж. Грейсон і Карл О'Делл у книзі "Американський менеджмент на порозі XXI століття"[15, с.175].

В ряду індивідуальних характеристик особистості (таких як: здібності, схильності, обдарованість у певній галузі, потреби фізіологічні та психологічні), сприйняття для ТНК особливе значення мають соціальні установки, погляди, цінності як загальні переконання з приводу того, що добре і що погано або байдуже — в складному поєднанні з конкретним зовнішнім середовищем. Так, в Європі сильні класові відмінності між робітниками і керівництвом. Останні більше уваги приділяють символам

рангу і статусу, ніж результатам діяльності фірми. Вони не хочуть відмовлятися від посади, привілеїв, символів тощо навіть в тому випадку, коли їх збереження знижує ефективність підприємства.

У США сильна тенденція партнерства між працею і капіталом, "відмови від привілеїв" керівників, як засіб стимулювання продуктивності та ефективності. В Японії нема жорстких бюрократичних бар`єрів між робітниками і керівниками. Там не тримаються за символи і статус на шкоду інтересам справи. В японських фірмах панує філософія, згідно з якою співробітник вносить важливий вклад в успіх підприємства і його цінують як члена певної групи. І це дає свої результати в підвищенні ефективності.

Японські принципи соціальної системи використання резервів, закладених в людському чиннику, дедалі більш широко беруться на озброєння ТНК в "боротьбі за лідерство". Прагнучи уникнути синдрому "битви за привілеї", при проектуванні нових заводів в проект закладається відсутність спеціальних автостоянок, привабливі для всіх робочі місця, зручні для всіх їдальні, зали для зборів, єдиний стиль одягу. Так, в "АУММІ", спільному підприємстві "Дженерал Моторс" і "Тойота" в штаті Каліфорнія, всі робітники, в тому числі її президент пан Тоєда, обідають в одній їдальні, всім службовцям пропонуються клубні квитки, нема спецстоянок. Кабінети керівників завжди відкриті. Знаменитий американський менеджер Лі Якокка пішов ще далі. Коли в 1979 р. йому довелось вирішувати завдання спасіння фірми "Крайслер" від банкрутства і істотно скоротити витрати виробництва, він висунув і реалізував ідею "рівності жертв". Істотне скорочення заробітної платні Лі Якокка розпочав зі скорочення свого заробітку до символічного одного долара на рік. Він зробив це тому, що вважав, що йому потрібно поділити долю всіх працюючих в компанії, а також тому, що лише спільними зусиллями, за умови співробітництва всіх, хто пов'язаний з корпорацією, можна її врятувати. Тільки після скорочення свого заробітку, а потім і керівного персоналу компанії, Лі Якокка звернувся до профспілок за згодою на скорочення погодинних ставок робітників[1]. Корпорація "Крайслер" була врятована. "Система спрацювала, — пише Лі Якокка. Це схоже на чарування і викликає благоговіння"[77, с. 23].

В галузі забезпечення висококваліфікованими кадрами ТНК, як правило, розробляють два напрями: 1) задоволення потреб за рахунок власних ресурсів (країни базування) і 2) за рахунок так званого "відпливу розумів" з різних країн[2].

Інформаційна революція, під час якої діяльність 4-х з кожних п'яти мешканців розвинутих країн зазнають істотних змін, заставила ТНК

[1] Робітники фірми "Крайслер" отримували за годину на два долари менше, ніж робітники компанії "Форд" і "Дженерал Моторс". За 19 місяців середній робітник фірми втратив в зарплаті майже 10 тисяч доларів.
[2] Головними "викрадачами розумів" у світі є США, Великобританія та Канада.

змінити традиційні критерії відбору людей при прийманні на роботу. Відбулось зрушення в бік розширення використання: 1) спеціалістів широкого профілю; 2) людей, здібних швидко вписуватись в культуру компанії і 3) тих, хто хоче і здібний постійно вчитися. Дедалі більше фірм віддає перевагу не пошукам вже "готового" спеціаліста, а професіональному навчанню своїх співробітників в такому обсягу і такої якості, котрі вимагаються для успішної діяльності на світових ринках. Велика увага приділяється виробленню механізму постійного підвищення кваліфікації всіх зайнятих в процесі переходу від одного набору потрібних знань і навичок до іншого. Одна із схем така: держава виділяє гроші і визначає найважливіші завдання, програми ж розробляє і керує їх реалізацією приватний сектор. "Форд" і "Дженерал Моторс" використали цей механізм. "Дженерал Моторс" і профспілка автомобілебудівників організували найбільший у світі приватний учбовий центр. В ньому відбувається навчання 400 тис. чоловік, всі вони —почасові робітники "Дженерал Моторс", котрих готували до роботи в наступному сторіччі.

"Форд" заснував національний центр навчання і розвитку і визначив для нього такі чотири цілі:

1. Надати можливість підготовки, перепідготовки і розвитку працівників компанії.

2. Перепідготовка людей, що втратили роботу через перехід на нові технології, продукцію, методи виробництва.

3. Підтримувати національні та місцеві програми по розширенню участі працівників в управлінні.

4. Забезпечити можливість обміну ідеями і досвідом в галузі навчання і розвитку.

В Японії основою системи професіонального навчання в компаніях є концепція "гнучкого працівника". Метою є відбір і підготовка людини не з однієї, а з двох, а краще — з трьох спеціальностей, а потім вже підвищення кваліфікації протягом всього життя.

Всі активно працюючі ТНК здійснюють на практиці концепцію організації, що вчиться, де кожний робітник ділиться з рештою досвідом аналізувати і успішно вирішувати проблеми.

Структура[1] Для транснаціональних фірм одним з важливих чинників ефективності і конкурентоспроможності є вибір організаційної структури адекватної:

а) цілям і завданням фірми;

[1] Структура – це логічне взаємовідношення рівнів управління та функціональних галузей (маркетинг, виробництво, навчання персоналу, планування фінансів), побудоване за такою формою, що дозволяє найбільш ефективно досягти цілей організації.

б) умовам зовнішнього середовища їх діяльності. В сучасній теорії і практиці управління вважається, що стратегія фірми і вимоги зовнішнього середовища визначають структуру організації.

“Найкраща” структура — це та, котра дозволяє фірмі: 1) ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем; 2) доцільно і продуктивно направляти зусилля своїх співробітників; 3) задовольняти потреби клієнтів і досягати своїх цілей з високою ефективністю.

З урахуванням специфіки функціонування ТНК для них найбільш важливим аспектом вибору структури є специфіка і різноманітність національних ринків та взаємовідносини із зарубіжними фірмами.

В центрі уваги ТНК знаходяться такі проблеми, як співвідношення принципів централізації і децентралізації управління, співвідношення структури “по товарах”, “по регіонах”, “масштаби виробництва — структура”. Вирішуючи ці проблеми, передові ТНК керуються такими принципами створення ефективних організаційних структур.

1. Структурні блоки повинні бути орієнтовані на товари, ринок або споживача, а не на виконання функцій.

2. Базовими блоками будь-якої структури повинні бути цільові групи фахівців і команди, а не функції та відділи.

3. Необхідно орієнтуватися на мінімальне число рівнів управління та широку зону контролю.

4. Кожний робітник повинен нести відповідальність і мати можливість для виявлення ініціативи.

Реалізуючи ці принципи, керівництво фірми змушене долати три перешкоди:

1. Функціональні бар’єри (що створюються внаслідок традиційного розподілу зобов’язань), які притаманні ієрархічній структурі, котра була характерна для початкових етапів становлення ТНК[1].

2. Неприйнятні масштаби.

3. Надмірна кількість працівників функціональних служб —рівнів управління.

Залежно від специфіки вироблюваної продукції ТНК може вибрати організаційну структуру “по товарах” або “по країнах” (регіонах), або по їх комбінації (рис. 9.2, 9.3).

[1] Ієрархічна структура характеризується жорсткою централізацією управління, котра виражається у встановленні чітких завдань філіям, централізованою акумуляцією розподілу прибутку, орієнтації на масове поточне виробництво, відособленості (менеджменту, технології, маркетингу тощо) від соціально-економічного механізму функціонування приймаючої країни.

Рис. 9.2. Варіант організаційної структури відділу маркетингу хімічного підприємства (по товарах)

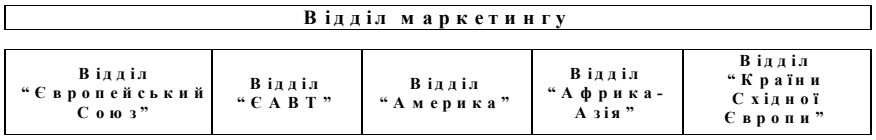


Рис. 9.3. Варіант організаційної структури відділу маркетингу по країнах (регіонах)

Залежно від конкретних умов для міжнародної фірми може виявитися доцільною структура або за територіальним принципом, або за асортиментним принципом. Найбільше відповідає цілям і завданням ТНК так звана глобальна структура — продуктова та регіональна.

Сучасні форми організаційної структури ТНК

Наприкінці XX ст. почали прогресувати симптоми "недуги", що вразила величезні виробничі системи, які матеріально виразились в зниженні ефективності виробництва. Відомий японський підприємець і менеджер Кадзума Татеісі назвав цю хворобу "Синдромом Великого Бізнесу", описав симптоми[1], визначив способи та шляхи її подолання. Досвід корпорації "Омрон" по проведенню децентралізації управління підприємствами, наділення їх правами автономних самостійних середніх корпорацій при звуженій спеціалізації і технологічному взаємозв'язку, що призвів компанію до процвітання, він докладно виклав у книзі "Вічний дух підприємництва".

[1] "Синдром Великого Бізнесу" можна розпізнати за такими симптомами: вкрай централізований і розбухлий управлінський апарат; всеохоплююча система спеціальних форм і процедур для прийняття звичайних, повсякденних рішень; зростання числа всякого роду нарад для вироблення таких рішень і передавання проблем, що виникають, з одного відділу до іншого і назад... Внаслідок цього... втрачається зв'язок і співробітництво з передовими рубежами діяльності компанії... Така ерозія здібностей до оперативного реагування руйнує ефективність..." [74, с.15].

Нові умови на світовому ринку заставляють ТНК здійснювати перебудову своєї організаційної структури в напрямку розкрупнювання підприємств і децентралізації управління підприємствами, переходу від вертикально-ієрархічної до горизонтальної організаційної структури, котра характеризується малим числом рівнів управління і широким обсягом управління на кожному рівні.

Дослідження діяльності ряду компаній показали, що успішно діючі передові фірми мали в чотири рази менше працівників функціональних служб та рівнів, ніж компанії, де показник зростання обсягу продажів і прибутків був нижчим від середнього рівня. Тенденція до скорочення рівнів управління набула особливого розвитку в Японії, де народна мудрість породила прислів'я: "Якщо знизити рівень води, то можна побачити підводне каміння". Багато проблем простежуються раніше, вирішуються швидше і успішніше за малого числа рівнів управління і делегуванні права прийняття оперативних рішень на більш низькі рівні. Багато ТНК ідуть по шляху децентралізації, зменшення рівнів управління і скорочення числа адміністративно-управлінських працівників. Наприклад, в 1991 р. компанії "Форд" і "Крайслер" скоротили приблизно 40% штабних посад.

Горизонтальна організаційна структура застосовується нині як на головному підприємстві, так і на зарубіжних філіях та дочірніх підприємствах. Відносини з філіями дедалі частіше будуються на принципі децентралізації управління, хоча ще в 70-х роках багато великих міжнародних компаній сповідували розповсюдження принципу абсолютного панування "центра у прийнятті рішень" на зарубіжні філії. Так, колишній директор американського треста "Дженерал Моторс" заявляв: "В оперативному відношенні закордонні філії повністю підпорядковуються нашим розпорядженням як і будь-яке відділення або завод в США. Та обставина, що закордонна філія змушена рахуватися з наказами країни, в котрій вона знаходиться, нічого не змінює по суті в цих ділових відносинах". Таку ж позицію займали корпорація ІБМ та ін. В 90-і роки ТНК ("Дженерал Моторс", "Сірс", "Стандарт Ойл", "Дюпон" та ін.) віддають перевагу децентралізованим та горизонтальним структурам. І сучасна теорія управління, узагальнюючи їх досвід, підсумовує: "Основне правило для будь-якої організації полягає в тому, щоб залучати найменше число рівнів управління і створювати найкоротший ланцюг команд".

Сучасним методом розширення виробництва стало не створення підрозділів всередині структури головного підприємства, а створення філій та дочірніх підприємств, які мають високий ступінь самостійності. Можливість отримувати економію на масштабах виробництва вже значно поступається ефективності роботи людей в рамках невеликих груп. Встановлено, наприклад, що продуктивність праці в групі чисельністю менше 500 чоловік на 50% вища, ніж в групі 4.500 чоловік. Немаловажне значення має і те, що невеликі підприємства вимагають менших обсягів

інвестицій і, отже, меншого інвестиційного ризику. В групі понад 500 чоловік, що діють під одним дахом, набагато більше проблем і конфліктів, ніж в менших за чисельністю підрозділах. А відтак у виробництві навіть таких складних в технічному відношенні товарів, як автомобілі та літаки, котрих неможливо налагодити силами 500 чоловік, створюється ряд автономних підрозділів чисельністю не більше 500 чоловік, зв'язаних в єдине ціле одним завданням — орієнтацією на споживача. Щоб забезпечити ще більшу самостійність — економічну автономність філій і дочірніх підприємств, деякі ТНК створюють окремі фірми по збуту продукції і окремі дослідницькі установи. Центральний адміністративний орган, корпорації при цьому займається загальними фінансовими справами, комплектуванням персоналу, керує основним напрямком роботи, матеріальним забезпеченням та обслуговуванням.

ТНК дедалі більше набувають форми організації конгломеративного типу — складаються з основної фірми та філій, дочірніх компаній. З'явилась система "Центрів прибутку" ("Profit Centres"), котра набрала досить широкого розповсюдження в країнах Західної Європи, де головним напрямком конкуренції стало не збільшення обсягу продажів, а отримання необхідного прибутку. Суть цієї системи полягає в тому, що фірма фактично розпадається на певне число субпідприємств, котрі самостійно виготовляють продукцію, купують необхідні для її виробництва сировину та матеріали і незалежно від інших відділів продають продукцію. Кожне з підприємств повністю відповідає за прибутки і збитки, повністю фінансує свою діяльність, вступає на комерційній основі в партнерські відносини з будь-якими організаціями.

Розглянемо цю систему на прикладі діяльності австрійського підприємства "Трайбахер хеміше верке", одного з провідних виробників феросплавів та абразивів на Заході (рис. 9.4) [77, с. 30].

Керівництво даного підприємства складається з двох членів правління — технічного та комерційного директорів. Комерційний директор одночасно є головою ради директорів.

Для консультування керівництва з питань загального для підприємства інтересу існують два штаби: один з проблем планування, другий — із загальних проблем, маркетингу, а також з проблем, пов'язаних із закордонними філіями даного концерну та іноземними представниками.

Всі основні функції на підприємстві виконують "центри прибутку". Наприклад, "центр прибутку з феросплавів" має своїх технічного та комерційного керівників. Технічний керівник займається виробництвом, пов'язаним з феросплавами.

Комерційне керівництво цього "центру прибутку", опираючись на підтримку технічного керівництва, купує сировину і займається збутом.

Поряд з "центром прибутку" на підприємстві існує ще ряд відділів, які займаються загальними питаннями. До їх числа відноситься і

бухгалтерія, відділ закупівлі, котрий, однак, закуповує товари і сировину, просто необхідні для діяльності підприємств в цілому: паливо, канцелярські приналежності і т. ін. Є також транспортний відділ, відділ досліджень, юридичний відділ, відділ кадрів.

“Центри прибутку” працюють досить самостійно, можуть швидко реагувати на зміни ринку. Співробітники кожного “центру прибутку” уважно стежать за реалізацією прибутку. До порад вищого керівництва вони вдаються лише в особливих випадках.

Система “центрів прибутку” є виключно гнучкою організаційною структурою. Вона дає змогу швидко реагувати на ситуацію на ринку, що змінюється, та умови реалізації прибутку. Але лише за умови забезпечення системи постійним потоком інформації від усіх “центрів прибутку” до керівництва загальним відділам і навпаки.

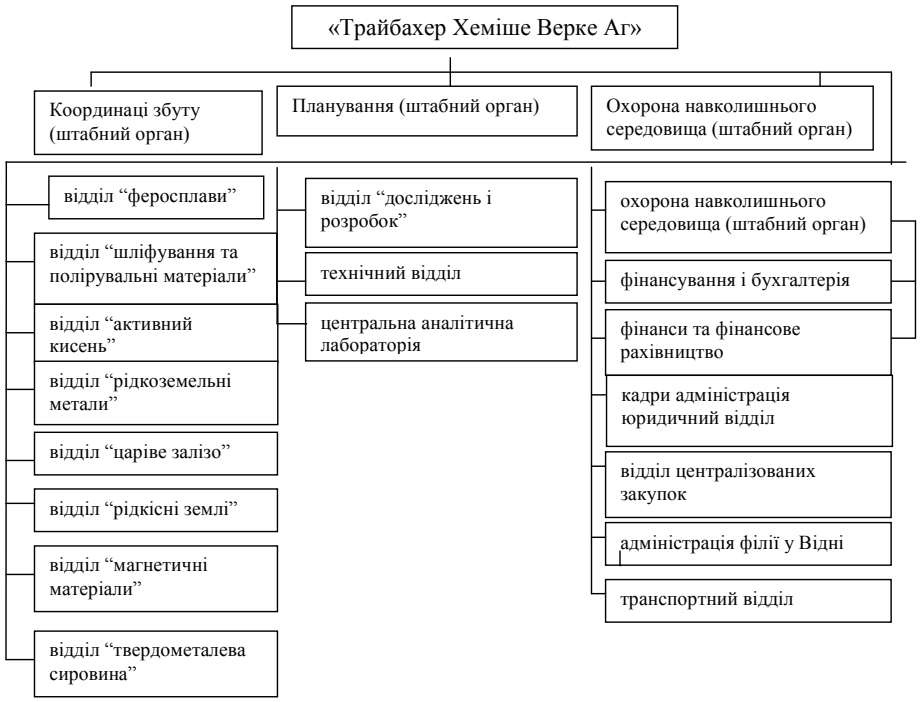


Рис. 9.4. Організаційна структура компанії

На закінчення ми можемо сказати, що сьогодні багато великих міжнародних концернів використовують складну організаційну структуру, яка складається із структур різних типів.

Акціонерна організація міжнародного бізнесу дозволяє створювати “сіткову” структуру ТНК шляхом об’єднання великої кількості самостійних фірм через взаємне володіння акціями. Прикладом створення виробничих і виробничо-збутових “мереж” може слугувати світове автомобілебудування. В 1991 р. “Вольво” уклав угоду з “Рено”, згідно з якою шведи контролюють 20% виробництва “Рено”, а французи — 25% виробництва “Вольво”, “Дженерал Моторс” придбав 50% акцій “Сааб Сканія”. “Форд” і

“Фольксваген” уклали угоди про виробничу кооперацію і створення багатофункціонального транспортного засобу.

В рамках “мережі” її учасники зберігають юридичну самостійність і широку ступінь свободи в господарській діяльності в рамках єдиної загальностратегічної мети “мережі” — підвищення конкурентоспроможності по відношенню до фірм, що не входять до даної “мережі”. Координація діяльності для досягнення цієї мети здійснюється по лінії: а) обміну оперативною інформацією (технологічною, маркетинговою та ін.) про стан та перспективи розвитку як учасників, так і “мережі” в цілому; б) спеціалізації окремих учасників “мережі” на таких формах діяльності, котрі забезпечують їх конкурентні переваги по відношенню до решти членів “мережі”. Це дозволяє знизити собівартість вироблюваної даною ланкою продукції (послуг) і підвищити компетентність своїх працівників; в) підтримки і стимулювання конкурентних засад між учасниками “мережі” з метою поліпшення якості та впровадження інновацій.

Характерною рисою ТНК з “сітковою” організаційною структурою є інтернаціональний (багатонаціональний) капітал та груповий наднаціональний контроль.

Ось один з прикладів “сіткової” організаційної структури ТНК. Британська компанія Ай-Сі-Ел (ICL) по виробництву комп’ютерів — програмного забезпечення до них має дочірні фірми та філії в багатьох країнах Європи. В 1990 році ICL з її 24 тисячами службовців була поглинута японською корпорацією “Фудзіцу лімітед” і стала частиною велетенської корпорації, яка займає друге місце у сфері інформаційних технологій. Сама ICL входить до трійки найбільших виробників комп’ютерних систем в роздрібній торгівлі, є провідним постачальником в Європі адміністративних комп’ютерних систем тощо.

Успіх компанії ґрунтується на поєднанні японських методів ведення бізнесу з європейськими науковими досягненнями. Девіз ICL — “Думати глобально, діяти конкретно”. В житті цей лозунг втілюється так.

Глобально про стратегію компанії думає керівництво “Фудзіцу” в Токіо та ICL в Лондоні. Незважаючи на те, що 82% акцій ICL належить “Фудзіцу” і 18% — канадській компанії “Northean Telecom”, ICL повністю незалежна в своїй безпосередній стратегії, особливо в Європі, звідки вона одержує 85% своїх прибутків.

Конкретно діють 24 компанії, на які поділена ICL і кожна з яких діє в своїй вузько спеціалізованій галузі. Хоча капітал цих компаній на 100% належить ICL, вони абсолютно самостійні у всіх своїх діях. Критеріїв правильності їх роботи завжди два: прибутковість та неухильне дотримання місцевого законодавства.

Специфіка зовнішнього середовища ТНК: глобалізація господарських зв'язків та множинність специфічних національних ринків

З ситуаціями, котрі американці визначили словом "challenge" ("виклик" середовища буття), фірми, що працюють на світовий ринок, стикаються постійно, а відтак зміст понять "середовище", "чинники середовища", "ситуація" для міжнародного менеджменту не є абстрактним поняттям, а практичною необхідністю для ефективного виконання управлінських функцій в сьогоднішньому складному і швидкозмінному світі. Без знання ситуацій, тобто конкретного набору обставин (чинників зовнішнього і внутрішнього середовища організації) в даний момент і в конкретному місці, неможливо вибрати ефективні прийоми і методи управління, бо, як відомо, не існує єдиного "кращого" способу управління організацією. Найефективнішим методом управління в конкретній ситуації є метод, котрий найбільше відповідає даній ситуації, даному стану чинників внутрішнього і зовнішнього середовища. "Закон ситуації" проголошує, що "різні ситуації вимагають різних типів знань", що саме ситуація здебільшого визначає, які риси і навички потрібні керівникові.

Вище ми розглянули специфіку таких чинників внутрішнього середовища ТНК як цілі, структура, технологія і люди. Однак для ефективного управління транснаціональним бізнесом надто істотне значення має розуміння дії сил, що діють в глобальному зовнішньому оточенні.

ТНК, як відкриті системи світового рівня, обплутані багатьма зв'язками із зовнішнім світом, котрий для них є дуже складною суперечливою єдністю наднаціонального світогосподарського простору з його системою вимог, і численністю національних господарств з унікальними, в тій чи іншій мірі, умовами функціонування бізнесу. Двоїстість середовища буття ТНК є головним джерелом проблем для міжнародного менеджменту. Оскільки виробничі потужності ТНК розкидані по різних країнах, їх зовнішнє середовище характеризується підвищеною складністю, рухомістю і невизначеністю[1]. З одного боку, господарську діяльність ТНК регулюють інтернаціональні витрати виробництва, світові ціни, світові стандарти якості та критерії ефективності виробництва, міжнародні правові та морально-етичні норми. Це примушує постійно і уважно стежити за кон'юнктурою світового ринку і прогнозувати її зміни. З іншого боку, міжнародний менеджмент повинен ретельно і детально вивчати національну специфіку середовища кожної країни базування, адже успіх фірми залежить від знання навколишнього

[1] Складність зовнішнього середовища — це число чинників, на котрі організація зобов'язана реагувати, а також варіативність кожного чинника. Рухомість середовища — швидкість, з якою відбуваються зміни в оточенні організації. Невизначеність зовнішнього середовища є функцією кількості інформації, котрою володіє організація з приводу конкретного чинника, а також функцією впевненості в достовірності цієї інформації. Отримання інформації іноземною мовою посилює невизначеність.

локального середовища, що оточує його. Найчастіше міжнародний менеджмент стикається із значно більшим ступенем ризику і невизначеністю на світовому ринку через те, що він погано обізнаний з культурою, політичною та економічною ситуацією, інституційною структурою розподільчої мережі, потенційними конкурентами та їх діями, гарантіями та законністю посередників тощо в тій чи іншій країні. Практично встановлено і закріплено в теорії, що найбільшу помилку роблять ті керівники, котрі в своїй діяльності виходять з некоректної передумови про схожість ділової практики "вдома" і за кордоном. Менеджер-міжнародник повинен враховувати відмінності і постійно погоджувати свої рішення і дії зі специфікою іноземного середовища (табл. 9.7).

Таблиця 9.7

Характеристика відмінностей національного та світогосподарського середовища

Внутрінаціональне	**Міжнародне**
1	**2**
Одна основна мова, національність, культура	Багатомовність, багатонаціональність і багатокультурність
Відносно однорідний ринок	Фрагментарні і різноманітні ринки
Необхідні дані звичайно достовірні і легко збираються	Збір даних — важке завдання, що вимагає істотно більшого бюджету і особового складу.
Політичні чинники відносно неважливі	Політичні чинники часто життєво важливі
Відносна свобода від урядового втручання	Національні економічні плани, урядовий вплив на рішення бізнесу є звичайним явищем
Відносно стабільне навколишнє середовище	Численність середовищ, велика імовірність нестабільності, але і потенційної прибутковості
Однаковий фінансовий клімат	Різноманітність фінансових кліматів, ранжованих від дуже консервативних до широкоінфляційних
Одна валюта	Численність валют, що розрізняються стабільністю і реальною вартістю
Правила бізнесу розроблені і зрозумілі	Правила різні, змінні і часто не зрозумілі.

Джерело: [41, с. 273]

Очевидно, що фірми, які працюють у світогосподарському середовищі, повинні аналізувати стан економіки і тенденції її розвитку тих країн, в котрих вони ведуть або мають намір вести справи: ВНП, рівень зарплати, транспортні витрати, обмінний курс, інфляція, ставки банківського відсотка, оподаткування, особливості конкурентної боротьби тощо. Необхідно враховувати, а отже і знати закони та регулюючі акти з

таких питань, як оподаткування, патенти, трудові відносини, стандарти на готову продукцію, ціноутворення, порядок надання відомостей державним установам тощо[1]. До початку виходу на ринок тієї чи іншої країни необхідно оцінювати політичні чинники, коригуючи прогнози в міру надходження нової інформації. Все це — важливі чинники зовнішнього середовища міжнародного бізнесу. Але центральне місце в міжнародному менеджменті відводиться розумінню і такого чинника як культура — пануюча в суспільстві система цінностей, вірувань, звичаїв і переважаючих установок, вплив котрих позначається на стилі повсякденного життя.

Наприклад, культуру США можна охарактеризувати як індивідуалістичну, матеріалістичну і орієнтовану на самоцінність часу. Водночас в Японії та Китаї групі приділяється набагато більше уваги, ніж індивіду. Там підкорення і співробітництво важливіше індивідуалізму. Американці поважають придбання, що символізує високий статус, в той же час в багатьох суспільствах незахідного типу значно більшим є інтерес до естетичної та духовної сторони буття. Без урахування особливостей такого роду жоден вид міжнародного бізнесу не може бути успішним.

Для менеджменту ТНК і міжнародних корпорацій проблеми етики мають першорядне значення. Для них системно-ситуаційний підхід рекомендує:

- розробку етичних нормативів, які застосовуються в усьому світі;
- врахування етичних питань при розробці стратегії;
- відхід з сумнівного ринку при виникненні великих невирішуваних етичних проблем;
- навчання етичної поведінки.

Встановлено, що саме проблеми людини, зумовлені роботою в умовах іншої культури, звичайно стають причиною невдач ТНК. Відтак, щоб досягти великого успіху, їм потрібно виявляти культурні відмінності і відповідним чином змінювати поведінку, стиль ділової практики і керівництва.

Ми бачимо, наскільки є різноманітними і складними навіть основні чинники, які прямо або опосередковано впливають на міжнародний бізнес. Якщо випаде з поля зору менеджменту навіть один з чинників, не кажучи вже про взаємодію і чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, це може більш чи менш істотно вплинути на ефективність діяльності фірми.

Системно-ситуаційний підхід звертає увагу керівників основного суб’єкта міжнародного бізнесу на необхідність адаптивної організації управління, урахування його підприємницького характеру, інноваційності, маркетингової спрямованості, соціальної орієнтованості.

[1] Наприклад, ціноутворення часто регулюється за допомогою антидемпінгового кодексу ГАТТ/СОТ. Цей кодекс дозволяє країнам вводити нижчі обмеження на ціни продуктів, що надходять на їх ринки іззовні за більш низькими цінами, ніж ті, що переважають на внутрішньому ринку.

9.2. Загальні тенденції руху прямих іноземних інвестицій ТНК

У наступний час зростає роль ТНК на міжнародному ринку інвестицій. На їх частку припадає переважна кількість угод. Прямі іноземні інвестиції здійснюються, як правило, шляхом створення нових підприємств або придбання існуючих місцевих фірм, що забезпечує зростання обсягів виробництва. Список провідних ТНК за показником "іноземні активи" наведений у таблиці 9.8.

Таблиця 9.8

Провідні ТНК за обсягом іноземних активів

Позиція у рейтингу	ТНК	**Активи (млрд. дол.)**	
		Загальні	**іноземні**
1	Vodafone, Велика Британія, телекомунікації	223,3	221,2
2	General Electric, США, електроніка та електротехніка	437,0	159,2
3	Exxon Mobil, США, нафтовий комплекс	149,0	101,7
4	Vivendi Universal, Франція, багатопрофільний бізнес	141,9	93,3
5	General Motors, США, транспортні засоби	303,1	75,2
6	Royal Dutch/Shell, Велика Британія/ Нідерланди, нафтовий комплекс	122,5	74,8
7	British Petroleum, Велика Британія, нафтовий комплекс	75,2	57,5
8	Toyota Motor, Японія, транспортні засоби	154,1	56,0
9	Telefonica, Іспанія, телекомунікації	87,1	56,0
10	Fiat, Італія, транспортні засоби	95,8	52,8

Джерело: [40, с. 490]

Здійснюючи ПІІ транснаціональні корпорації беруть до уваги насамперед стан розвитку міжнародного ринку інвестицій.

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

- по-перше, надання державних гарантій як країною базування, так і приймаючою країною. Гарантією інвестицій на багатосторонньому рівні займається Багатостороннє агентство з

гарантування інвестицій, створене під егідою Світового банку. Гарантії інвестицій містяться в Ломейській конвенції, підписаній між країнами ЄС і багатьма країнами, що розвиваються. В угоді "Про торгівельні аспекти інвестиційних заходів ($TRIM_s$), підписаній країнами-членами СОТ, міститься пряма заборона на використання по відношенню до іноземних інвесторів заходів державної промислової політики;

- по-друге, врегулювання інвестиційних спорів. Так, в рамках країн-членів ОЕСР прийнято принцип міжнародного арбітражу, оскільки часто врегулювання спорів на базі національного законодавства не влаштовує як країни базування, так і приймаючі країни;
- по-третє, усунення подвійного оподаткування;
- по-четверте, страхування зарубіжних інвестицій;
- по-п'яте, дипломатична і адміністративна підтримка. Наприклад, урядові переговори із зарубіжними партнерами про створення найбільш сприятливих умов за рубежем для національних інвесторів, або запрошення представників міжнародного бізнесу до складу міжнародних делегацій для обговорення економічних питань.

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

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

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

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

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

Особливістю світового ринку інвестицій є висування на роль провідника на міжнародному ринку інвестицій саме Євросоюзу. Країни ЄС є найбільшими інвесторами, завдяки обміну капіталами між собою. Близько 80% всього експорту ПІІ припадає на європейські країни: Великобританію, Німеччину, Францію, Нідерланди та Швейцарію. За обсягом залучених інвестицій перше місце посідають США, а потім ідуть Німеччина, Великобританія, Бельгія.

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

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

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

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

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

До важливих тенденцій світового інвестиційного процесу відноситься також зростання масштабів транскордонного злиття і поглинання ("ЗіП") національних фірм. Ці операції є зараз домінуючим напрямом інвестиційної політики транснаціональних корпорацій. Так у 2002-2004 р.р. сумарна вартість операцій з трансграничних злиттів і поглинань дорівнювала близько 2 трильйонів доларів. У 2004 році частка операцій з трансграничних злиттів і поглинань у сумарних обсягах вивезених ПІІ досить висока – і складає 82%.

Транскордонне "ЗіП" – це процес об'єднання (на основі участі в акціонерному капіталі) компаній різних країн.

Під транскордонним злиттям розуміють об'єднання активів компаній, при якому створюється нова компанія, а попередні припиняють своє існування.

При транскордонному поглинанні іноземна компанія купує місцеву компанію і в подальшому здійснює контроль над її активами, тобто місцева компанія стає філіалом іноземної. В останній час спостерігається зростання кількості "агресивних" ("ворожих") поглинань і, відповідно, зменшення

“дружніх”. При “агресивних” поглинаннях ТНК з початку вдаються до скуповування акцій іноземної компанії на фондовому ринку, а потім вже вступають у взаємодію із загальним збором акціонерів. Наслідком “агресивного” поглинання стає повна зміна керівників компанії, яку поглинають. У випадку “дружнього” поглинання попереду досягається згода між керівниками ТНК та керівниками (акціонерами) компанії, яку поглинають, на купівлю-продаж акцій. Потім здійснюється обмін акцій цієї компанії на акції ТНК. Іншим варіантом “дружнього” поглинання є поглинання у формі передавання контрольного пакету акцій ТНК у траст або довірче управління.

Таким чином, різниця між злиттям і поглинанням – технічна і стосується організації фінансового боку угоди.

Передумовами процесу “ЗіП” є глобалізація інформаційного та господарчого обміну, технологічні зміни, лібералізація транскордонного руху капіталів та торговельних режимів, діяльність могутніх фінансових посередників. Фінансовими посередниками виступають, як правило, великі інвестиційні банки, які розширили свою присутність у багатьох країнах. Вони надають широкий діапазон послуг своїм ТНК-клієнтам: від переговорного процесу до здійснення “ЗіП”. Кількість консалтингових фірм, які діють у світі у сфері “ЗіП” і надають послуги з питань купівлі-продажу компаній, постійно зростає. Провідні місця займають американські інвестиційні банки “Goldman Sachs”, “Morgan Stanly”, консалтингова компанія “Merrill Lynch”. У консультаційній угоді можуть приймати участь декілька посередників. Так, у консультуванні найкрупнішій у світі угоди з “ЗіП” щодо покупки кабельної компанії “AT&T” американською фірмою “Comcast”, вартість якої становила 72 млрд. дол., брали участь “Goldman Sachs”, “CSFB”, “Deutsche Bank”, “JP Morgan”, “Morgan Stanly” та “Quadrangle Group” [77, с. 70].

Основна кількість операцій з транскордонного “ЗіП” спостерігається у промислово розвинутих країнах (США, Велика Британія, Франція, Японія). Однак в останній час поступово збільшується кількість випадків операцій “ЗіП” у країнах, що розвиваються, що зумовлюється здійсненням приватизійних програм.

У світі близько 80% ПІІ, які пов’язані із зростанням міжнародного виробництва, забезпечується через угоди “ЗіП”. Обсяг транскордонних “ЗіП” у 90-х роках спочатку зростав: із 100 млрд. дол. у 1987р. до 720 млрд. дол. у 1999р. Однак у 2001р. цей процес сповільнився і відбулося лише 113 злиттів компаній, які знаходились у різних країнах, у порівнянні з 175 у 2000р. і обсяг “ЗіП” становив вже 601 млрд. дол. Це вплинуло на зниження загального світового обсягу прямих іноземних інвестицій, світовий приплив яких скоротився на 51% [77, с. 70]. У Європі скорочення “ЗіП” у цей період становило 53%, а в Німеччині – майже 70%. Головними причинами спаду транскордонних операцій “ЗіП” стали низькі темпи

приросту ВВП у провідних промислово розвинутих країнах, різке зниження активності на світовому фондовому ринку, пов'язаної з падінням курсів акцій. Після дворічної кризи знову відбувається пожвавлення кон'юнктури на світовому ринку "ЗіП". Кількість злиттів і поглинань збільшується. У 2003р. у світі було здійснено "ЗіП" на загальну суму 1,4 трлн. євро, а у 2004р. – на 2 трлн. євро [71, с. 71]. Так, у 2004р. придбання іспанською телефонною компанією "Telefonica Moviles"активів американської компанії "Bell South" на суму 5,8 млрд. дол. стало угодою року в Європі. У країнах Латинської Америки 70% ПІІ пов'язані із політикою ТНК у галузі злиття і поглинання. Наприклад, найкрупнішими операціями у 2004р. у Бразилії були: злиття філій компаній по виробництву напоїв "Ambev" та бельгійської "Interbrew" на суму 4,0 млрд. дол., купівля мексиканською "Telmex" телефонної компанії "Embratel" за 360 млн. дол., придбання "Wal-Mart" торговельної мережі "Bompreco" за 300 млн. дол. [77, с.71]

Місця ТНК у списку найпрестижніших компаній тісно корелюють із ступенем їх участі у транскордонних "ЗіП". Про це свідчить їх частка у загальній вартості таких трансакцій за 15 років – близько 20%. Зростання операцій з транскордонних "ЗіП" робить великі ТНК ще крупнішими. Так, за цей період "British Petroleum" витратила на 98 транскордонних "ЗіП" 94 млрд. дол., а "General Electric" уклала 228 угод даного типу [77, с. 71].

До чинників зростання транскордонних угод "ЗіП" слід віднести прагнення великих ТНК позбутися непрофільних, другорядних підприємств, посилити позиції дочірніх компаній, придбати ключову або кінцеву ланку у технологічному ланцюжку. Так, компанія "Norsk Hydro", яка є однією з провідних інтегрованих продуцентів на світовому ринку алюмінія і яка прагнула одержати контроль як над можна більшою частиною кожної виробничої стадії (від глинозему до випуску прокату), придбала активи норвезької компанії "VAW", яка спеціалізувалась на виробництві сортового прокату. Поглинання компанії "VAW" суттєво вплине на галузь. Потік металу на європейський ринок алюмінія зменшиться, угоди з "VAW" будуть вважатися внутрішньофірмовими і обсяг поставок на "вільний" ринок почне постійно знижуватися. Таким чином, фактично зникнуть незалежні продавці прокату, тому що їх можливості у технологічному ланцюжку значно звузяться. Неінтегровані виробники стануть ще більш вразливими [77, с. 72].

ТНК вступають на ринок тієї чи іншої країни через "ЗіП" за різних причин: рівня її економічного розвитку, інвестиційного та податкового законодавства, наявності великої кількості конкурентоспроможних приватних підприємств, фінансових крих місцевих підприємств, масштабної приватизації у країні тощо. Так, американські ТНК завдяки ліберальному законодавству більшість операцій з "ЗіП" здійснюють на ринку США. Західноєвропейські компанії внаслідок національних законодавчих обмежень шукають партнерів за кордоном. Наприклад,

найпривабливішими з точки зору злиття та поглинання компаній для німецьких ТНК є США (близько 14% загального обсягу "ЗіП", у яких вони беруть участь), Швейцарія, Велика Британія, на частку кожної з яких припадає 10%, а також Іспанія, Італія (їх частка у загальному обсязі "ЗіП" – 9%). У країнах Західної Європи купівля компаній здійснюється частіше ТНК із Великої Британії, США [77, с. 72]

Угоди, щодо злиття і поглинання укладаються у різних секторах економіки, але пріоритетні галузі з часом змінюються. Так, з 80-х років до другої половини 90-х років операції ТНК з транскордонного "ЗіП" охоплювали в основному виробничі фірми. Зараз процес укрупнення господарюючих суб'єктів активно відбувається у фінансовому, харчовому, тютюновому секторах, секторах послуг, телекомунікацій, інформаційних технологій, споживчих товарів.

Транскордонні злиття і поглинання можуть здійснюватися внаслідок банкрутства (продаж іноземному інвестору неефективної приватної компанії), внаслідок приватизації (передача контроля над колишньою державною компанією іноземній компанії на умовах забезпечення ефективного її функціонування), а також з метою захиста (для отримання конкурентної переваги) або зростання (об'єднання сильних компаній, що прагнуть підвищити свою ефективність). Так, у 2005р. американська компанія "Procter&Gamble" почала придбавати активи іншої американської компанії "Gillette". Їх злиття стане стимулом щодо стабільно високого зростання нової компанії. Наслідком цієї угоди буде поява найкрупнішою у світі компанії по виробництву споживчих товарів. Їх щорічний обсяг продажів становитимуть більше 60 млрд. дол., а кількість робітників досягне 140 тисяч. Передумовою злиття компаній було:

- підвищення цін на сировинні товари, що призвело до зростання вартості продукції;
- конкуренція з боку фірм роздрібної торгівлі ("Wal-Mart", "Costco"). Раніше компанії-виробники споживчих товарів перекладали зростаючу вартість своєї продукції на покупців. Але фірми роздрібної торгівлі почали проводити агресивну торговельну політику, яка пов'язана з активним просуванням товарів на ринок і вже не дозволяє виробникам використовувати старі підходи до ціноутворення. Фірми роздрібної торгівлі тепер широко рекламують свої власні бренди, які продають зі знижкою. В таких умовах американські компанії-виробники споживчих товарів близько 17% прибутків від продажу продукції повинні витрачати на нові методи просування товарів на ринок.

Придбання компанією "Procter&Gamble" нових супербрендів допоможе одержати конкурентні переваги у боротьбі з іншими компаніями, здійснити перерозподіл фінансових ресурсів, які вона витрачає на науково-дослідні роботи щодо перспективних товарів, а також розповсюдити мережі

роздрібної торгівлі у країнах, що розвиваються, Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Латинської Америки, де потенційні темпи зростання продажів споживчих товарів вищі ніж у США, Японії, деяких країнах Європи.

Однак у країнах Західної Європи очікуються негативні наслідки злиття цих двох компаній. Можуть відбутися поглинання компаній або продажі деяких брендів європейськими конкурентами "Procter&Gamble" та "Gillette", оскільки вони будуть вимушені боротися з труднощами, які викликані зростанням цін на сировинні товари, курса євро, конкуренцією з боку брендів, які належать великим ТНК [77, с. 74].

Укрупнення компаній неоднозначно впливають на їх діяльність. З одного боку, великим ТНК легше знизити витрати на виробництво та збільшити інвестиції у рекламу, інновації або продовжити поглинання інших фірм. Вони одержують економію від масштабу, прискорюють інноваційний процес, усувають надлишкові потужності, забезпечують своїх акціонерів більшими дивідендами, мають доступ до специфічних фірмових активів. З другого боку, крупним компаніям складніше швидко діяти та орієнтуватися на ринку, що може призвести до зростання їх витрат. Крім того, процес "ЗіП" дуже тривалий. Він може здійснюватися на протязі декілька років. Іноді краще віддати перевагу міцним брендам ніж розмірам компанії. Орієнтація ТНК на незначну кількість брендів може принести більш помітні результати. Прикладом може слугувати "L`Oreal", яка продала свій фармацевтичний бізнес і зосередилась на виробництві товарів для догляду за волоссям та шкірою, або "Danone" яка продає тільки воду, печиво та йогурти, однак є світовим лідером у всіх трьох галузях. ТНК не завжди повинні прямувати до транскордонного злиття чи поглинання. Операції "ЗіП" мають сенс лише тоді, коли стратегічно виправдані, забезпечують сталі конкурентні переваги та прибутки, які перевищують середній рівень.

Таким чином можна зробити висновок, що ТНК у виборі своєї інвестиційної стратегії віддають перевагу не створенню нових виробничих потужностей за кордоном, а вкладанню коштів у вже діючі підприємства, які випускають високу конкурентну продукцію і мають свою частку на національному ринку.

Новітні тенденції в структурі міжнародної інвестиційної діяльності

За останнє десятиліття у структурі інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій відбулася переорієнтація на сектор послуг. Так як свідчать дослідження ЮНКТАД, надруковані у "Докладі про світові інвестиції, 2004 рік: переорієнтація на сектор послуг", якщо на початку 70-х років частка цього сектора складала лише 25% сумарного обсягу ПІІ у світі, то у 1990 році ця частка складала

вже менше половини, а до 2002 року вона досягла майже 60% або 4 трлн. дол.

За той же період частка сировинного сектора в глобальному сумарному обсязі ПІІ знизилася з 9 до 6%, а частка обробної промисловості скоротилася ще сильніше - з 42 до 34%. У середньому на частку сектора послуг у період 2001-2002 років приходилося дві третини загального обсягу припливу ПІІ, що оцінювався приблизно в 500 млрд. доларів [207].

Крім того, оскільки транснаціоналізація сектора послуг у країнах базування і приймаючих країнах відстає від аналогічного показника по обробній промисловості, є можливості для подальшої переорієнтації на сектор послуг. Основна частина вивезення ПІІ до сектору послуг як і раніше припадає на розвинуті країни, хоча розподіл цих інвестицій між ними став більш рівномірним.

Кілька десятків років тому майже весь сумарний обсяг вивозу ПІІ в сектор послуг припадав на частку фірм із Сполучених Штатів. У 2002 році великими джерелами таких інвестицій стали Японія і ЄС. При цьому помітне зростання вивезення ПІІ до сектору послуг із країн, що розвиваються, почався ще з 90-х років.

Їхня частка в глобальному сумарному обсязі вивезених ПІІ в сектор послуг збільшилася з 1% у 1990 році до 10% у 2002 році, зростаючи більш швидкими темпами, чим в інших секторах. Особливо швидко зростали послуги, надані промисловими ТНК у сфері торгівлі, при цьому відзначався і ріст підприємницьких послуг, сектора готелів і ресторанів, а також фінансових послуг.

Що стосується ввезенню, то розподіл сумарного обсягу ПІІ в секторі послуг був більш збалансованим, хоча основна їхня частина, як і раніше, припадає на частку розвинутих країн. Найбільш швидке зростання було зафіксоване у Західній Європі і Сполучених Штатах, що відбиває той факт, що метою основної частини ПІІ в сектор послуг є закріплення позицій на ринках.

На 2003 рік на частку розвинутих країн припадає, відповідно до оцінок ЮНКТАД, 72% сумарного обсягу завезених ПІІ в сектор послуг, на частку країн, що розвиваються - 25%, а частина, що залишилася - на частку ЦСЄ. У 2003 році провідною приймаючою країною за показником сумарного обсягу завезених ПІІ в сектор послуг були Сполучені Штати Америки [208].

За виключенням Китаю, країни, в яких відбувався бум ПІІ в сектор послуг, зміцнили також свої позиції як серед країн базування, так і серед приймаючих країн у випадку всіх ПІІ. Разом з тим існують значні розходження у частці послуг у ПІІ по окремих країнах.

Змінюється також структура ПІІ в сектор послуг. Донедавна ці інвестиції спрямовувалися в основному в сектори торгівлі і фінансів, на частку яких як і раніше припадає в сукупності 47% сумарного обсягу

завезених ПІІ в сектор послуг і 35% потоків ПІІ в 2002 році (у порівнянні з 65% і 59% відповідно в 1990 році).

Разом з тим усе більш важливе місце починають займати такі галузі, як електропостачання, водопостачання, телекомунікації і підприємницькі послуги (включаючи корпоративні послуги, надані за допомогою інформаційних технологій).

Так, наприклад, у період з 1990 по 2002 роки сумарний вартісний обсяг ПІІ у виробництво і розподіл електроенергії збільшився в 14 разів; у сферу телекомунікацій і транспорту - у 16 разів, а в підприємницькі послуги - у 9 разів.

Переорієнтація ПІІ на сектор послуг відбиває зростаючу роль послуг в економіці в більш загальному плані: до 2001 року на долю цього сектора припадало в середньому 72% ВВП у розвинутих країнах, 52% у країнах, що розвиваються, і 57% у країнах ЦСЄ [207].

Крім того, більшість послуг не можуть служити предметом зовнішньої торгівлі: вони повинні вироблятися в місці їхнього споживання й у той момент, коли вони споживаються. У зв'язку з цим основним способом виходу з послугами на зовнішні ринки є ПІІ. Крім цього, країни здійснили лібералізацію своїх режимів, що регулюють ПІІ в сектор послуг, що дозволило збільшити приплив таких інвестицій, особливо в галузі, що раніше були закриті для транснаціональних корпорацій.

Особливе значення мала в цьому плані приватизація державних комунальних підприємств у країнах Латинської Америки і Карибського басейну, а також у країнах ЦСЄ.

ТНК відреагували розширенням іноземного виробництва послуг. Традиційно інвестиції ТНК в такі послуги, як банківська справа, страхування і транспорт, здійснювалися корпораціями, що починали діяти за кордоном, підтримуючи або доповнюючи операції своїх клієнтів з обробного сектора у сфері торгівлі або іноземного промислового виробництва.

Це як і раніше має місце, однак схема дій змінюється: постачальники послуг усе в більшій мірі самостійно здійснюють іноземні інвестиції, прагнучи одержати нових клієнтів і використовувати власні переваги, пов'язані з характером власності.

До цього додається вплив фактора конкуренції. У сфері послуг, що не можуть служити предметом зовнішньої торгівлі, основною перевагою того або іншого місця в плані залучення ПІІ залишається економічне зростання.

У сфері послуг, що безпосередньо можуть служити предметом торгівлі, основними перевагами того або іншого місця є доступ до належних інформаційно-комунікаційних технологій, наявність відповідної інституціональної інфраструктури, а також наявність продуктивного і добре підготовленого персоналу при конкурентоспроможних витратах.

Переорієнтація на сектор послуг простежується також у трансграничних злиттях і поглинаннях. Так, більша частина ЗіП на протязі другої половини 1990-х років відбувалися в секторі послуг, які використовувались ТНК для виходу на зовнішні ринки. У той час як наприкінці 1980-х років на частку послуг припадало близько 40% усіх трансграничних зливань та поглинань у світі, до кінця 1990-х років їхня частка збільшилася до більш 60%.

До 80-х років трансграничні злиття та поглинання майже винятково належали до сфери діяльності ТНК зі Сполучених Штатів Америки. Пізніше головними діючими особами стали ТНК із країн ЄС: у 2001-2003 роках на їхню частку припадав 61% усіх покупок по лінії ЗіП.

Трансграничні злиття та поглинання також відіграють провідну роль у розширенні іноземної діяльності в секторі послуг ТНК, які базуються в країнах, що розвиваються. У цілому схильність ТНК виходити на нові ринки за допомогою ЗіП, а не за допомогою ПІІ в нові компанії значно вище в таких сферах послуг, як банківська справа, телекомунікації і водопостачання.

Відкриті для ПІІ програми приватизації, початок яких у багатьох країнах довівся на 90-і роки, призвели до збільшення кількості ЗіП. У багатьох секторах послуг зростання масштабів діяльності ТНК і міжнародного виробництва здійснюється у формі не ПІІ, а операцій, не пов'язаних із придбанням акцій (наприклад, франшизінгу, договорів про керування, партнерських відносин).

Більш висока популярність не пов'язаних із придбанням акцій методів у сфері послуг у порівнянні з товарним виробництвом можна пояснити почасти розходженнями в характері майнових активів фірм, що беруть участь у цій діяльності. Так звані "м'які" технології і засновані на знаннях інтелектуальні активи, на відміну від матеріальних, забезпечують транснаціональним компаніям, що працюють у секторі послуг, конкурентні переваги.

Можна виявити розходження між нематеріальними активами (такими, як організаційний або управлінський досвід) і матеріальними та капіталомісткими активами (такими, як нерухомість у випадку готелів або систем водопостачання). Більш актуальним є те, що оскільки украй важливі знання, передані транснаціональними корпораціями, а також можливості місцевих фірм, у багатьох випадках, можуть бути кодифіковані (наприклад, у контрактах на керування), вони рівною мірою можуть бути добре захищені і забезпечені за допомогою угод, не пов'язаних із придбанням акцій, причому без ризику для капіталу.

Так, наприклад, положення, що стосуються контролю якості, економічних показників і мінімальних операційних витрат, найчастіше можуть включатися в контракти на керування або угоди про франшизінг. До форм співробітництва, не пов'язаних з придбанням акцій, належить

готельно-ресторанний бізнес, оренда автомобілів, роздрібна торгівля, бухгалтерській облік, правові та інші професійні послуги.

Разом з тим така діяльність не охоплюється даними, що стосуються сумарного обсягу і потоків ПІІ, або даними про економічну діяльність іноземних філій. Міжнародні виробничі мережі в секторі послуг знаходяться на початковій стадії формування, і ступінь транснаціоналізації галузей послуг і працюючих у них ТНК нижче чим в обробному секторі, однак їхнє відставання, постійно скорочується.

ПІІ в секторі послуг традиційно були і продовжують залишатися орієнтованими на закріплення позицій на ринках, незважаючи на зростаючі можливості трансграничних продажів багатьох інформаційноємних послуг.

Хоча раціоналізація деяких послуг (наприклад, фінансових і, особливо, підприємницьких) можлива на міжнародному рівні, сприяючи розширенню ПІІ, орієнтованих на підвищення ефективності, комплексне виробництво послуг у цілому залишається на початковому етапі свого становлення.

Так, наприклад, у 2001 році 84% продажів послуг іноземними філіями американських ТНК складали місцеві продажі в приймаючих країнах, у той час як відповідний показник для товарів складав 61% [207].

Проте, є ознаки, що вказують на те, що міжнародне виробництво послуг розвивається в тому ж напрямку, що і міжнародне товарне виробництво. Так, наприклад, у Сполучених Штатах частка внутрішньофірмового імпорту в загальному обсязі імпорту "інших приватних послуг" збільшилася з 30% у 1986 році до 47% у 2002 році.

Разом з тим під час здійснення комплексних стратегій ТНК ці стратегії не ускладнюються, а скоріше приймають більш просту форму, хоча перед іноземними філіями можуть ставитися глобальні профільні задачі (наприклад, у випадку створення єдиної служби обліку для всієї корпорації в цілому); так само існують і системи синхронізованого міжнародного виробництва (наприклад, у тих випадках, коли розташовані в різних країнах філії одночасно працюють над єдиною базою даних НДДКР).

Незважаючи на зростання і переваги ПІІ у секторі послуг, ступінь транснаціоналізації в цьому секторі нижче, ніж в обробному секторі. Судячи з даних по окремим, головним чином, розвинутим країнам, ступінь транснаціональності виробництва послуг, що визначається показниками частки іноземних філій у доданій вартості, у чисельності працівників або обсязі продажів послуг у приймаючих країнах і в країнах базування, нижче, ніж розрахований у такий же спосіб показник по обробному секторові.

На те ж вказує, згідно досліджень ЮНКТАД, відношення сумарного обсягу ПІІ до ВВП у цих двох секторах для окремих розвинутих країн і країн, що розвиваються, хоча цей показник є менш задовільним. Вищесказане обумовлюється наступним:

- набагато більш значними масштабами сектора послуг;

- триваючим наданням вітчизняними підприємствами багатьох послуг, наприклад, у сфері охорони здоров'я, державного керування послугами, засобами масової інформації і транспорту;
- тим фактом, що лише недавно почалося зростання ПІІ в інші сфери послуг (такі, як телекомунікації, енергопостачання, газо- і водопостачання і підприємницькі послуги).

Крім того, за даними із економіки США, ступінь транснаціональності ТНК, що працюють у секторі послуг у цілому нижче в порівнянні з компаніями обробного сектора (20% проти 40%).

Разом з тим працюючі в секторі послуг ТНК, що входять за розрахунками ЮНКТАД до переліку найбільших ТНК світу і найбільших ТНК із країн, що розвиваються, швидко доганяють включені в ці переліки компанії обробного сектора.

Слід зазначити, що, як і в інших секторах, ПІІ в сектор послуг забезпечують уливання фінансових ресурсів в економіку приймаючої країни. Кошті, мобілізовані з міжнародних джерел, є чистим збільшенням потоків ресурсів, що надходять у приймаючу країну.

У випадку залучення коштів за рахунок внутрішніх можливостей можуть підвищитися процентні ставки усередині країни, що буде здорожувати капітал для вітчизняних підприємств, хоча завдяки тому, що країни стають усе більш відкритими для міжнародних ринків капіталу, розходження між залученням фінансових ресурсів усередині країни і з-за кордону згладжуються.

Значна частина ПІІ в сектор послуг йде на не пов'язану з експортом діяльність, а спрямована на закріплення позицій на ринках і відповідно не сприяє безпосередньому одержанню валютних надходжень. Разом з тим ці інвестиції транснаціональних компаній призводять до здійснення зовнішніх платежів, наприклад, у формі репатріації прибутків.

Таким чином, ПІІ можуть впливати на платіжний баланс. При цьому платежі, пов'язані з ПІІ в сектор послуг (наприклад, у результаті репатріації прибутків) можуть швидко переважити первісний приплив капіталу і призвести до загострення кризи у сфері платіжного балансу.

Такі можливі негативні наслідки врівноважуються потенційно позитивним впливом на споживачів кінцевих послуг і виробників, що використовують проміжні послуги, у виді поліпшення якості обслуговування і впливу на інші сектори. ПІІ в сектор послуг впливають на надання послуг с точки зору пропозиції, вартості, якості й асортименту послуг у приймаючих країнах.

У деяких галузях вони можуть істотно доповнювати той обсяг послуг, що виробляється у приймаючій країні. Фінансова могутність ТНК поряд з їхньою здатністю реалізовувати комплексні системи і керувати ними дозволяє їм швидко розширювати можливості по наданню комплексних

капіталомістких послуг, таких, як послуги в області телекомунікацій і транспорту.

Разом з тим відсутність належної урядової політики і регулювання діяльність ТНК у сфері комунального господарства й в області інших базових послуг може призвести до зростання цін, нерівномірному розподілові послуг і до обмеження доступу до послуг для найбідніших кіл суспільства.

Виникають також побоювання з приводу впливу ПІІ в секторі послуг на конкуренцію і на можливість витіснення вітчизняних фірм. Так, наприклад, у банківській сфері поява іноземних банків іноді сприяє погіршенню кредитного портфелю вітчизняних банків, що в принципі може підірвати їхню життєздатність. При конкуренції з іноземними банками вітчизняні банки стикаються з проблемами, пов'язаними з вузькою географічною диверсифікованістю і недостачею досвіду, обмеженістю фінансових можливостей і більш високими витратами на реалізацію новітніх продуктів на ринку.

У таких галузях, як роздрібна торгівля, присутність ТНК привносить нові методи комерційної діяльності, нові механізми ціноутворення, удосконалені процеси інформаційного керування і нові методи маркетингу і продажів; усе це може призвести до витиснення місцевих виробників, хоча для тих, хто залишається, ефект може бути позитивним, особливо якщо вони мають здібності до модернізації.

Прямі інвестиції ТНК можуть спонукати місцевих постачальників послуг підвищувати свою конкурентоспроможність за рахунок демонстрації своїх можливостей і розширення навичок, що сприятиме підвищенню їхньої ефективності. У цілому вплив фактора конкуренції в результаті припливу ПІІ на умови надання послуг, а також імовірність витиснення вітчизняних фірм із ринку значною мірою залежать від первісних умов, що існують у приймаючій країні, особливо від рівня розвитку економіки в цілому і сфери послуг, структури ринку галузей послуг і нормативно-правової бази.

Один з найважливіших факторів, що обумовлюють внесок ПІІ в секторі послуг у розвиток, стосується передачі технології. ТНК, що діють у секторі послуг, можуть привнести із собою як матеріально технологічну складову (установки, устаткування, промислові процеси), так і "м'які" технології (знання, інформація, досвід, організаційні, управлінські, збутові навички) [207].

Технологія такого роду втілюється в кваліфікацію, що в багатьох випадках знаходить своє відображення в розмірі заробітної плати. Дані про оплату праці працівників іноземних філій американських ТНК у країнах, що розвиваються, працюючих у секторі послуг, указують на те, що кваліфікація таких працівників вище в порівнянні з компаніями обробного сектора.

Крім цього, оплата праці у діючих у країнах, що розвиваються, філіях компаній, що працюють у секторі послуг, у набагато більшому ступені

відповідає оплаті праці працівників філій, розташованих у розвинутих країнах, чим в обробному секторі.

Зазначені показники відбивають відособлений характер багатьох філій, що працюють у секторі послуг, у зв'язку з чим необхідно, щоб вимоги, я пропонуються до кваліфікації працівників материнськими фірмами, значною мірою дотримувалися в їхніх іноземних філіях.

Факторами, що визначають реальну передачу навичок, є ступінь конкуренції, якість утворення і професійної підготовки в приймаючих країнах, кадрова політика ТНК і політика в області професійної підготовки, структура і мобільність ринку праці, а також зв'язок між іноземними філіями і вітчизняними постачальниками і покупцями послуг.

Хоча є дані, які свідчать про те, що ПІІ в сектор послуг дійсно певною мірою сприяють передачі навичок, досвіду і знань, про загальні масштаби такої передачі інформації вкрай мало. Донедавна можливості безпосереднього експорту послуг ТНК були порівняно обмеженими, однак їхній непрямий вплив на конкурентоспроможність експорту може бути досить значимим.

ПІІ в проміжні послуги можуть прямо і побічно призводити до підвищення ефективності промислового виробництва. До числа таких послуг відносяться банківські послуги, послуги в сфері страхування і комерційні послуги, а також послуги у сфері транспорту, енергопостачання і телекомунікацій.

Міжнародні фірмові готельні мережі відіграють важливу роль у підвищенні конкурентоспроможності в області туризму, сприяючи залученню "критичної маси" міжнародних туристів. Туризм є важливим джерелом іноземної валюти для країн, що розвиваються, завдяки забезпеченню для них можливостей участі в бізнесі як із придбанням, так і без придбання акцій.

ПІІ ТНК в сектор послуг призводять до зростання зайнятості в приймаючих країнах, хоча в розрахунку на кожен вкладений долар у меншому ступені, чим в обробному секторі. Крім того, підготовка й оплата праці працівників іноземних філій компаній сфери послуг у середньому вище, ніж в обробній промисловості.

І в даному випадку ці розходження обумовлені головним чином відособленим характером більшості іноземних філій, що діють у сфері послуг, і неспроможністю ТНК вичленувати трудомісткі види діяльності і розмістити їх у країнах, де витрати на оплату праці нижче.

Разом з тим можливості по створенню нових робочих місць зростають разом із збільшенням ПІІ в послуги, орієнтовані на експорт. Важливе значення має також непрямий вплив, оскільки ПІІ в сектор послуг надають підтримку виробництву згідно із технологічним ланцюжком, що може сприяти зростанню зайнятості в них.

Як прямі, так і непрямі вигоди, пов'язані з ПІІ в сектор послуг, можуть призвести до зростання конкурентоспроможності на вітчизняних і експортних ринках. Разом з тим вигоди можуть і не матеріалізуватися при відсутності належних умов у приймаючій країні [207].

ПІІ транснаціональних корпорацій в сектор послуг можуть бути пов'язані з ризиками трьох видів:

- системний ризик, коли відсутність ефективного регулювання ставить приймаючу країну перед погрозою серйозної економічної нестабільності;
- структурний ризик, коли інститути й інструменти, необхідні для регулювання, процесів приватизації і комунального господарства, недостатньо розвинуті й існує небезпека перетворення державних монополій у приватні;
- непередбачений ризик, коли ПІІ у сфері, які є досить уразливими у соціальному або культурному плані, можуть призвести до ненавмисного заподіяння збитку.

Наявність цих ризиків припускає, що, хоча ПІІ в сектор послуг стають важливим елементом конкурентоспроможності, вони вимагають досить обережного підходу. Власне кажучи в зв'язку з особливим характером деяких послуг, особливо в базових галузях комунального господарства й в уразливих у соціальному або культурному плані сферах, ринкові сили можуть не дати бажаних результатів.

Найважливіше значення для реалізації потенційних вигод, пов'язаних з ПІІ, має наявність міцних, незалежних і компетентних механізмів регулювання. Необхідні солідні навички і значний обсяг інформації, а також здатність переймати досвід регулювальних органів з інших країн світу, для того щоб країни, що розвиваються, могли створювати належні механізми і отримувати максимальні вигоди з ПІІ в сектор послуг.

Як правило, послуги повинні вироблятися в момент і в місці їхнього споживання. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій за останні приблизно десять років дав можливість усе в більшому ступені виробляти ці послуги в якому-небудь одному місці і споживати їх у будь-яких інших місцях - ними стало можливо торгувати на зовнішніх ринках.

Наслідком цієї "революції зовнішньоторговельної мобільності" є те, що виробництво всієї продукції в секторі послуг (або частини неї) можна розподілити по різних країнах у місцях, розташованих поза країнами базування компаній, у залежності від порівняльних переваг тих або інших місць і здійснюваних транснаціональними компаніями стратегій підвищення конкурентоспроможності.

Цей процес добре відомий в обробному секторі. Офшорні операції по наданню послуг можуть здійснюватися двома способами: усередині компанії за рахунок створення іноземних філій (що іноді називається "внутрішньо корпоративним офшорінгом"); або шляхом передачі тієї або

іншої послуги в підряд якій-небудь третій стороні, що є постачальником послуг ("офшорний підряд").

Слід зазначити, що невід'ємною частиною реструктуризації діяльності корпорацій для підвищення їхньої міжнародної конкурентоспроможності є зосередження діяльності на "основних областях компетенції". Для багатьох фірм у всіх секторах це означає, що виробництво різних послуг (бухгалтерська звітність, розробка програмного забезпечення, архітектурний дизайн, іспити і т.д.) віддається на зовнішній підряд, тобто іншим (спеціалізованим) компаніям.

Як правило, значна частка таких зовнішніх підрядів виконується в тій же країні, однак міжнародна складова, імовірно, буде зростати в міру того, як послуги усі в більшому ступені будуть ставати предметом зовнішньої торгівлі. В остаточному підсумку ухвалення рішення про зовнішній підряд є в принципі лише невеликим кроком у напрямку переміщення такого виробництва за кордон, якщо це сприяє підвищенню міжнародної конкурентоспроможності транснаціональної компанії.

У докладі ЮНКТАД про світові інвестиції за 2005 рік важлива увага приділяється інтернаціоналізації науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), що здійснюються ТНК. І це явище не є новим. Коли компанії розширюють свою міжнародну діяльність, їм необхідно адаптувати технології до місцевих потреб і успішно реалізовувати свою продукцію на ринках приймаючих країн. У багатьох випадках для цього необхідним є інтернаціоналізація НДДКР. У той же час ТНК традиційно займалися НДДКР в основному в країнах базування. Сьогодні в процесі інтернаціоналізації з'являється низка нових особливостей. Зокрема, уперше ТНК виносять за межі розвинутих країн такі НДДКР, що виходять за рамки адаптації до вимог місцевих ринків. Так, у деяких країнах, що розвиваються, країнах Південно-Східної Європи і СНД ТНК усі частіше орієнтують свої НДДКР на глобальні ринки, інтегруючи них у ключові напрямки своєї інноваційної діяльності.

Теоретично інтернаціоналізація НДДКР шляхом їхнього винесення в країни, що розвиваються, одночасно є як несподіваної, так і цілком передбачуваною тенденцією. Передбачуваність її викликана двома причинами. По-перше, у міру нарощування ТНК своєї виробничої діяльності в країнах, що розвиваються, те ж саме повинно відбуватися і з НДДКР (з метою адаптації продукції до місцевих вимог).

По-друге, будучи однією з форм послуг, НДДКР, як і інші послуги можуть "дробитися" і виноситися в ті райони, де вони будуть проводитися з максимальною ефективністю. Несподіваної ж цю тенденцію можна вважати тому, що НДДКР являють собою таку форму послуг, що вимагає високої кваліфікації, знань і підтримки. Ці потреби традиційно могли задовольнятися лише в розвинутих країнах з їх могутньою національною інноваційною системою. Крім того, НДДКР не вважаються видом

господарської діяльності, що дробиться, оскільки в ході НДДКР створюються нові знання, що мають стратегічну цінність для компаній, й оскільки для їхнього проведення часто потрібен тісний обмін інформацією (багато в чому негласний) між споживачами і виробниками в межах місцевих територіально-виробничих комплексів.

На сьогоднішній день ясно, що в процесі інтернаціоналізації НДДКР бере участь лише невелика кількість країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою. У той же час той факт, що деякі з них сьогодні вважаються привабливими для проведення складних НДДКР, свідчить про те, що країни можуть створити потенціал, необхідний для підключення до глобальних систем НДДКР ТНК. З погляду приймаючих країн інтернаціоналізація НДДКР відкриває можливості не тільки для передачі технологій, створених в інших країнах, але і для їхньої розробки.

Це може дозволити деяким приймаючим країнам зміцнити свій технологічний і інноваційний потенціал. У той же час це може підсилити відставання тих, хто не зміг приєднатися до глобальної інноваційної системи.

Інноваційна діяльність життєво важлива для економічного росту і розвитку. Крім того, для забезпечення стійкості економічного розвитку недостатньо просто "відкрити двері" і чекати, коли в них поллються нові технології. Це вимагає постійних технологічних зусиль з боку вітчизняних підприємств, що доповнюються стимулюючою державною політикою. З підвищенням наукової ємності виробництва росте потреба в розвитку технологічного потенціалу [208].

При цьому велика відкритість перед торговельними й інвестиційними потоками не знижує значення місцевих технологічних зусиль. Навпроти, лібералізація, що підвищує відкритість ринків, змушує і великі, і малі компанії з розвинутих і країн, що розвиваються, створювати такий технологічний і інноваційний потенціал, що дозволить їм домогтися конкурентоспроможності або зберегти неї.

НДДКР є лише одним із джерел новаторства, хоча і досить важливим. НДДКР можуть приймати різні форми: фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, а також розробку товарів і процесів. На відміну від фундаментальних досліджень, що в основному ведуться в державному секторі, два інших види НДДКР мають вирішальне значення для конкурентоспроможності багатьох компаній. На ранніх етапах технологічного розвитку підприємства не мають потреби у формальних організаційних структурах, що займаються НДДКР. У той же час більш високий ступень технологічного розвитку стимулює впровадження нових технологій, значення яких постійно підвищується. При цьому для компаній, що прагнуть серйозно підвищити технологічний рівень і розробляти нові товари або процеси, роль формальних НДДКР суттєво зростає.

У той же час процес побудови технологічного потенціалу є повільним і дорогим. Для удосконалювання і впровадження передових наукомістких технологій багатьом галузям потрібні більше кваліфікованих кадрів і активізація технічної діяльності. Для цього необхідна більш якісна інфраструктура, не в останню чергу й у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

Необхідні також і могутні допоміжні установи, а також стабільна й ефективна нормативно-правова основа і система управління. Нарешті, необхідний також доступ до міжнародної бази даних і відповідна стратегія використання такого доступу в інтересах місцевих інноваційних систем. Поглиблення розриву між країнами в рівні новаторства під впливом різних сил надає особливого значення політиці, що проводиться як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Можливості країн займатися інноваційною діяльністю і користуватися плодами інтернаціоналізації НДДКР розрізняються. Новий показник національного інноваційного потенціалу - індекс інноваційного потенціалу ЮНКТАД - свідчить про те, що згодом ці розходження ще більш підсилюються. Розвинуті країни разом із провінцією Китаю Тайвань, Республікою Кореєю і Сінгапуром, а також деякими країнами Південно-Східної Європи і СНД належать до групи країн з високим потенціалом. У групу країн із середнім потенціалом входять інші країни з перехідною економікою, більшість країн з багатими ресурсами, а також дві країни Африки (Маврикій і Південна Африка). До групи країн з низьким потенціалом належать інші країни Африки, а також низка країн Північної Америки, Західної Азії і Латинської Америки. Серед країн, що розвиваються, наймогутнішим інноваційним потенціалом володіють країни Південно-Східної і Східної Азії. У той же час країни Латинської Америки і Карибського басейну здають свої позиції країнам Північної Африки і Західної Азії.

Інноваційний потенціал країни безпосередньо впливає на її привабливість для проведення НДДКР ТНК, а також на її здатність одержувати віддачу від таких НДДКР. Якість виконуваних за кордоном НДДКР залежить від місцевого потенціалу приймаючої країни. Те ж саме стосується і таких факторів, як здатність місцевих фірм і установ освоювати прийоми і методи проведення НДДКР і вчитися на кращих прикладах такої діяльності. Поглиблення процесу НДДКР згодом і його поширення на інші види діяльності є результатом інтерактивної взаємодії між ТНК і місцевими суб'єктами господарської діяльності приймаючої країни. Причому на цей процес у свою чергу впливає інституціональна структура і державна політика приймаючої країни.

В останні десятиліття глобальні витрати на НДДКР швидко росли й у 2002 році досягли приблизно 677 млрд. доларів. І для них характерним є дуже високий ступінь концентрації. Так, десятьом провідним країнам,

очолюваним Сполученими Штатами, належить понад 80% світових витрат на НДДКР.

У провідну десятку входять лише дві країни, що розвиваються, (Китай і Республіка Корея). У той же час частка розвинутих країн знизилася з 97% у 1991 році до 91% у 2002 році, а в країнах Азії, що розвиваються, - зросла з 2% до 6%. За аналогією з цим росте і результативність їхньої інноваційної діяльності (показником якої служить кількість виданих патентів) [208].

Наприклад, між двома тимчасовими інтервалами 1991-1993 років і 2001-2003 років частка іноземних патентних заявок, поданих у Бюро патентів і торговельних марок Сполучених Штатів країнами, що розвиваються, Південно-Східної Європи і СНД, зросла з 7% до 17%.

При цьому ТНК є найважливішими учасниками цього процесу. Так, навіть за консервативними оцінками, на їхню частку приходиться майже половина глобальних витрат на НДДКР і не менше двох третин комерційних витрат на дослідження і розробки (за оцінками, 450 млрд. дол.). А в окремих країнах ці часткові показники є навіть значно вищими.

Дійсно, витрати на НДДКР деяких великих ТНК набагато перевищують відповідні витрати багатьох країн. Шість ТНК ("Форд", "Пфайзер", "Даймлеркрайслер", "Сименс", "Тойота" і "Дженерал моторс") у 2003 році витратили на НДДКР понад 5 млрд. доларів. Для порівняння, серед країн, що розвиваються, сумарні витрати на НДДКР наближалися до 5 млрд. дол. або перевищували цю цифру лише в Бразилії, Китаї, Республіці Корея і провінції Китаю Тайвань. Компанії, що займають у світі провідне місце за витратами на НДДКР, сконцентровані усього лише в декількох галузях, у першу чергу в галузі по виробництву інформаційно-телекомунікаційного устаткування, в автомобільній промисловості, у фармацевтиці і біотехнологічній галузі.

Свідченням зростаючої інтернаціоналізації НДДКР є посилення ролі іноземних філій у дослідженнях і розробках, проведених у багатьох приймаючих країнах.

У період з 1993 по 2002 рік витрати іноземних філій на НДДКР у світі, за оцінками ЮНКТАД, збільшилися з 30 млрд. дол. до 67 млрд. дол. (або з 10% до 16% глобальних комерційних НДДКР). На відміну від розвинутих країн, де цей ріст був досить скромним, у країнах, що розвиваються, він придбав зовсім інші масштаби: частка закордонних філій у комерційних НДДКР у країнах, що розвиваються, з 1996 по 2002 рік зросла з 2% до 18%. Однак показники частки НДДКР, проведених іноземними філіями в різних країнах, дещо розрізняються. Так, у 2003 році на іноземні філії приходилося понад половини всіх комерційних НДДКР в Ірландії, Угорщині і Сінгапурі і 40% в Австралії, Бразилії, Чеській Республіці, Швеції і Великої Британії. У той же час у Чилі, Греції, Індії, Японії і Республіці Кореї ця частка залишалася нижче 10%. Інші показники,

такі, як ріст числа альянсів, створюваних для проведення НДДКР, і активізація патентування, також є підтвердженням тенденції поглиблення інтернаціоналізації НДДКР у країнах, що розвиваються.

Частка приймаючих країн, що розвиваються, у глобальних системах НДДКР ТНК росте, хоча і нерівномірно. Велика частина таких НДДКР проводиться лише в декількох країнах.

Найбільш динамічно в цьому відношенні виглядають азійські країни, що розвиваються. Наприклад, що стосується витрат на НДДКР іноземних філій, контрольний пакет яких належить американським ТНК, частка азійських країн, що розвиваються, в них зросла з 3% у 1994 році до 10% у 2002 році. Цей ріст був особливо помітний у Китаї, Сінгапурі, Гонконгу і Малайзії [204].

Разом з тим, НДДКР відрізняються в залежності від того, у якому регіоні й у якій країні вони проводяться. Наприклад, у 2002 році три чверті НДДКР, що проводилися в азійських країнах, що розвиваються, іноземними філіями американських компаній, були пов'язані з комп'ютерами й електронікою, у той час в Індії понад три чверті їхніх витрат на НДДКР приходилися на сектор послуг (особливо на розробку програмного забезпечення).

Необхідність адаптувати товари і процеси до потреб ключових ринків приймаючих країн завжди була для ТНК важливим мотивом для інтернаціоналізації НДДКР. У той же час недавній бурхливий ріст НДДКР, проведених ТНК в окремих приймаючих країнах, що розвиваються, обумовлений також прагненням знизити витрати і використовувати зростаючі кадрові ресурси цих країн. Цей процес можна розглядати як наступний логічний етап глобалізації виробничої кооперації ТНК. Він є схожим на міжнародну реструктуризацію, що була здійснена в експортних промислових галузях і пов'язаних з ІКТ секторах послуг, завдяки якої ТНК суттєво підвищили свою конкурентоспроможність, використовуючи конкурентні переваги окремих країн.

Роль інвестиційної діяльності ТНК у розвитку світової економіки можна оцінити за допомогою наступних регресійних моделей, побудованих експертами Комітету ООН по торгівлі і розвитку, на основі статистичних даних за 1982-98 роки [77, с. 96]:

$$S = 967 + 2{,}462\ FDI\ in \qquad (9.1)$$

$$GP = 412 + 0{,}461\ FDI\ in \qquad (9.2)$$

$$A = 376 + 3{,}594\ FDI\ in \qquad (9.3)$$

$$E = 231 + 0{,}559\ FDI\ in \qquad (9.4)$$

$$L = 13925 + 5{,}298\ FDI\ in \qquad (9.5)$$

У цих рівняннях змінними є такі величини: S – обсяг продажів іноземних філій ТНК, GP – валова продукція іноземних філій, A – сумарні активи іноземних філій, E – експорт іноземних філій, L – чисельність працівників іноземних філій, FDI in – сумарний обсяг увезених прямих іноземних інвестицій ТНК.

Порівняння коефіцієнтів регресійних моделей (9.1) – (9.5) показує, що для ТНК основною метою прямих іноземних інвестицій є збільшення продажів на внутрішньому ринку країни-одержувача ПІІ. Так, якщо один долар увезених ПІІ в середньому призводить до збільшення експорту іноземної філії на 56 центів (регресійна модель 9.4), то при цьому продажі філії в цілому зростають на 2,46 долара (регресійна модель 9.1). У результаті частка експорту в сукупному обсязі продукції, реалізованому іноземною філією, складає менше 23%.

Значення коефіцієнта регресійної моделі (9.3) свідчить про те, що ТНК за рахунок іноземних інвестицій істотно збільшують свої сукупні активи: один долар вкладених ПІІ призводить до збільшення активів іноземної філії на 3,59 долара. Унаслідок цього вартість іноземних активів ТНК росте значно швидше, ніж їх ПІІ: на початок 2001 року сумарний обсяг увезених інвестицій у світовій економіці складав 6,3 трильйони доларів, вартість активів іноземних філій – 21,1 трильйона доларів.

У 2003 році експертами ООН були оприлюднені нові регресійні моделі, які характеризують новітні тенденції у впливі іноземних інвестицій ТНК на розвиток світової економіки [77, с. 97].

$$S = 323 + 2{,}6577\ FDI\ in \qquad (9.6)$$

$$GP = 364 + 0{,}4573\ FDI\ in \qquad (9.7)$$

$$A = -1153 + 3{,}8134\ FDI\ in \qquad (9.8)$$

$$E = 254 + 0{,}474\ FDI\ in \qquad (9.9)$$

$$L = 12138 + 6{,}0539\ FDI\ in \qquad (9.10)$$

Порівняння коефіцієнтів регресійних моделей (9.6) – (9.10) показує, що для ТНК основною метою прямих іноземних інвестицій залишається збільшення продажів на внутрішньому ринку країни-одержувача ПІІ. Так, якщо один долар увезених ПІІ в середньому призводить до збільшення експорту іноземної філії на 47 центів (регресійна модель 9.9), то при цьому продажі філії в цілому зростають на 2,66 долара (регресійна модель 9.6). У результаті частка експорту в сукупному обсязі продукції, реалізованому

іноземною філією, складає менше 18%. У моделях (9.4) і (9.1) відповідні показники дорівнювали 56 центам і 2,46 долара.

Значення коефіцієнта регресійної моделі (9.8) свідчить про те, що ТНК за рахунок іноземних інвестицій істотно збільшують свої сукупні активи: один долар вкладених ПІІ призводить до збільшення активів іноземної філії вже на 3,81 долара (у моделі 9.8 відповідний показник дорівнював 3,59 долара). Внаслідок цього вартість іноземних активів ТНК росте значно швидше, ніж їх ПІІ: на початок 2002 року сумарний обсяг увезених інвестицій у світовій економіці складав 6,846 трильйони доларів, а вартість активів іноземних філій – 24,952 трильйона доларів.

Порівняння коефіцієнтів регресійних моделей (9.1) – (9.5) і (9.6) – (9.10) показує, що з кожним роком спрямованість у діяльності ТНК на підвищення обсягів продажу у приймаючої країни та на збільшення загальних активів завдяки ПІІ стає все більш очевидною. При цьому частка експорту в операціях іноземних філій ТНК постійно зменшується.

Динаміку ПІІ за період 1990-2004 р.р. характеризують дані таблиці 9.9.

Таблиця 9.9.

Прямі іноземні інвестиції та міжнародне виробництво, 1990-2004 роки

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

Джерело: [205-208]

9.3. Регіональні та галузеві особливості інвестиційної діяльності ТНК

Регіональні особливості інвестиційної діяльності ТНК

Оцінки експертів ЮНКТАД свідчать про те, що наприкінці XX століття головними одержувачами ПІІ, як і раніше, виступали промислово розвинені країни, на які припадало більше трьох чвертей глобального припливу інвестицій. Приплив ПІІ в країни, що розвиваються, також зростав. У 2000 році він досяг 240 млрд. доларів. Однак частка країн, що розвиваються, у світових потоках ПІІ в 2000 році скорочувалася й знизилася до 19 відсотків проти 41- процентного рівня у порівнянні з 1994 роком (тут і далі у роботі під час аналізу регіональної спрямованості ПІІ використовуються дані ЮНКТАД, які були надруковані у "Докладі про світові інвестиції, 2002 рік: сприяння розвитку зв'язків", "Докладі про світові інвестиції, 2003 рік: транснаціональні корпорації та конкурентоспроможність експорту", у "Докладі про світові інвестиції, 2004 рік: переорієнтація на сектор послуг" та у "Докладі про світові інвестиції, 2005 рік: транснаціональні корпорації й інтернаціоналізація НДДКР". (табл. 9.10)

Таблиця 9.10

Регіональний розподіл прямих іноземних інвестицій, 1997-2004 роки (в млрд. дол.)

Регіон/країна	Приплив				Відплив			
	1997	**2000**	**2003**	**2004**	**1997**	**2000**	**2003**	**2004**
Промислово розвинені країни	271,4	1.005	442,2	380,0	396,9	1,046	577,3	637,4
Європейський Союз	127,6	617,3	338,7	216,4	220,4	772,9	372,4	279,8
США	103,4	281,1	56,8	95,9	95,8	139,3	119,4	229,3
Японія	3,2	8,2	6,3	7,8	26,1	32,9	28,8	31,0
Країни, що розвиваються	187,4	240,2	166,3	233,2	65,7	99,5	29,0	83,2
Африка	7,2	8,2	18,0	18,1	1,7	0,7	1,2	2,8
Латинська Америка	71,2	86,2	46,9	67,5	14,4	13,4	10,6	10,9
Азія	107,2	143,5	101,3	147,5	49,4	85,2	17,2	69,4
Західна	5,5	3,4	6,5	9,8	-0,3	1,3	-4,0	0,0
Південна і Східна	98,5	137,3	94,8	137,7	49,5	83,6	21,2	69,4
Центральна і Східна Європа	19,2	25,4	24,1	34,9	3,4	4,0	10,6	9,7
Весь світ	477,9	1,271	632,6	648,1	486,0	1.150	616,9	730,3

Джерело: [204-208]

У 2000 році частка корпорацій Європейського Союзу, Сполучених Штатів і Японії склала 71 відсоток за показником ввезення і 82 відсотка за показником вивезення ПІІ. При цьому серед промислово розвинутих країн

ТНК ЄС зміцнили свої позиції і як одержувача, і як джерело ПІІ. Рекордні показники припливу інвестицій у 2000 році (617 млрд. доларів), на думку експертів ЮНКТАД, були досягнуті завдяки подальшому прогресу в регіональній інтеграції, а головними партнерами корпорацій ЄС за межами регіону залишаються компанії Сполучених Штатів й інших європейських країн.

Наприкінці 90-их років ТНК Великої Британії були найбільшим джерелом інвестицій в усьому світі. Сполучені Штати зберегли за собою місце провідного одержувача ПІІ у світі: приплив інвестицій до їхньої економіки досяг 281 млрд. доларів. Вивіз інвестицій скоротився на 2 відсотки – до 139 млрд. доларів.

Завдяки укладанню великих угод по злиттю і поглинанню з європейськими ТНК і корпораціям США істотно зросли показники вивезення і ввезення ПІІ також і з Канади.

Наприкінці століття серед країн, що розвиваються, у тенденціях руху ПІІ існувала глибока диференціація. В Африці на відміну від більшості інших регіонів світу приплив інвестицій у 2000 році скоротився (вперше із середини 90-х років) з 10,5 млрд. доларів до 9,1 млрд.

Це скорочення призвело до того, що частка Африки у сукупних потоках ПІІ упала нижче одного відсотка. Це відбулося головним чином через дві країни: Південну Африку та Анголу. У першій з названих країн уповільнення росту ПІІ було обумовлено зменшенням вартості приватизованої державної власності, що призвело до загального зменшення кількості міжнародних угод по злиттю і поглинанню, а в другий відбулося скорочення припливу інвестицій у нафтову промисловість.

Після збільшення втричі у другій половині 90-х років приплив ПІІ транснаціональних корпорацій у країни Латинської Америки і Карибського басейну в 2000 році також скоротився (на 22 відсотка, до 86 млрд. доларів). Згідно з оцінками експертів ООН це можна вважати, перш за все, виправленням дещо аномального сплеску зростання інвестицій в 1999 року, коли на показник припливу ПІІ в регіоні значною мірою вплинули три великі угоди по транскордонному придбанню ТНК латиноамериканських фірм [205].

У 2000 році здійснення приватизаційних заходів дещо сповільнилося, але у багатьох регіонах вони все ж продовжують відігравати роль важливого фактора у залученні інвестицій ТНК. При цьому у галузевій структурі Південна Америка залучала ПІІ головним чином у сферу послуг і у видобувну промисловість, а Мексика продовжувала залучати найбільшу частку інвестицій в обробну промисловість, а також у банківський сектор.

Приплив іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій у країни, що розвиваються, в Азії у 2000 році досяг рекордного рівня – 143 млрд. доларів. Найбільший приріст відбувся у Східній Азії, а приплив інвестицій до Південно-Східної Азії залишався на порівняно низькому

рівні. Частка цього регіону у сукупному припливі ПІІ в азійські країни, що розвиваються, продовжувала скорочуватися і досягла в 2000 році 10 відсотків у порівнянні з більш ніж 30 відсотками у середині 90-х років. Однак, зменшення частки припливу інвестицій до Південно-Східної Азії не є ознакою зниження її важливості для ТНК, які, завдяки активній інвестиційній діяльності у минулому, вже мають потужні виробничі активи у регіоні.

Останні роки XX століття характеризувалися стабільним збільшенням припливу інвестицій ТНК у країни Центральної і Східної Європи (27 млрд. доларів у 2000 році). Ключову роль у порівняно великому припливі ПІІ до регіону зіграла масова приватизація державної власності (в деяких з цих країн, наприклад, в Угорщині, приватизаційний процес взагалі в основному вже завершився). Щодо країн СНД, то в них, на думку експертів ООН, великомасштабні приватизаційні заходи за участю іноземних інвесторів наприкінці 90-х років практично ще не почалися [205].

На початку XXI століття обсяги прямих іноземних інвестицій ТНК суттєво зменшились. При цьому основне скорочення залучених ПІІ припало на промислово розвинуті країни – 59% у 2001 році, для країн, що розвиваються, спад становив 14%, а для країн Центральної і Східної Європи приплив ПІІ в цілому залишився стабільним. У 2001 році приплив ПІІ в усьому світі склав 735 млрд. дол., з яких 503 млрд. дол. було спрямовано у розвинуті країни, 205 млрд. – у країни, що розвиваються, а інші 27 млрд. дол. – у центрально-східні європейські країни з перехідною економікою. Частки країн, що розвиваються, і країн ЦСЄ в глобальному припливі ПІІ у 2001 році досягли відповідно 28% і 4%. У 1999-2000 роках відповідні показники становили 18% і 2%.

На початку XXI, як і на протязі останніх десятиліть XX століття, ставлення ТНК до найменш розвинутих країн, в яких не має значних запасів природних копалин, не змінилося. Так, сорок дев’ять найменш розвинутих країн залишаються непривабливими для інвестицій ТНК: на них припадає лише 2% усіх ПІІ, що надходять у країни, що розвиваються, чи 0,5% глобальної суми увезених ПІІ. Цей факт підтверджує тезу про те, що на сучасному етапі розвитку міжнародної конкуренції наявність тільки фактору дешевої робочої сили ніякім чином не впливає на пріоритети в інвестиційної політиці ТНК.

При цьому потоки інвестицій у країни, що розвиваються, і країни ЦСЄ розподіляються нерівномірно. Так, у 2001 році на п'ять найбільших одержувачів приходилося 62% сукупного припливу інвестицій у країни, що розвиваються, а відповідний показник для країн ЦСЄ складав 74%. У десятці країн, які у 2001 році були лідерами за абсолютним приростом інвестицій ТНК, вісім є країнами, що розвиваються.

З іншого боку, з десяти країн, в яких відбулося найбільш різке скорочення припливу ПІІ, вісім країн були промислово розвинутими;

найбільш значне зменшення обсягів залучених інвестицій ТНК було зареєстровано у Бельгії і Люксембурзі, Сполучених Штатах і Німеччині.

У 2001 році тенденції в потоках ПІІ значно варіювалися між регіонами. США, незважаючи на економічний спад і події 11 вересня, зберегли свої позиції найбільшого одержувача ПІІ, однак приплив їх скоротився більш ніж у двічі - до 124 млрд. дол. При цьому країна відновила свої позиції найбільшого інвестора у світі, хоча вивіз інвестицій, що склав 114 млрд. дол. у 2001 році, зменшився на 30% відносно 2000.

Основними партнерами як у ввозі, так і у вивезенні ПІІ для США залишаються країни Європейського Союзу; разом з тим зросло значення НАФТА як країн розміщення іноземних інвестицій американських ТНК. Однак збільшення обсягів американських ПІІ до країн НАФТА насамперед пов’язано з великою за вартістю угодою по придбанню мексиканського банку “Банамекс” американською корпорацією “Сітігруп” [206].

Що стосується ввезення ПІІ, то головним способом проникнення на ринок залишалися трансграничні злиття та поглинання, найбільшим з яких у світі у 2001 році стало придбання компанії “ВойсСтрім вайрелесс корп” транснаціональною корпорацією “Дойче телеком” за 29,4 млрд. дол. [206].

Ввезення і вивезення інвестицій із Європейського Союзу у 2001 році скоротилися приблизно на 60% - відповідно до 323 млрд. і 365 млрд. дол. Це було обумовлено, головним чином, скороченням потоків ПІІ, пов'язаними із операціями по злиттю і поглинанню. Серед країн ЄС у найбільшій мірі скоротився приплив інвестицій у Великобританію (лідера за обсягами залучених інвестицій у Європі) і в Німеччину, тоді як їхній приплив у Францію, Грецію і Італію збільшився.

Скорочення обсягу вивезених ПІІ охопило майже усі країни ЄС за винятком Ірландії, Італії і Португалії. Як і останні роки XX століття, вивезення іноземних інвестицій європейськими ТНК у 2001 році, головним чином, було пов’язано з операціями по злиттю і поглинанню. При цьому частка внутрішньорегіональних потоків у загальних обсягах ПІІ в ЄС збільшилася.

Найбільшим міжнародним інвестором регіону стала Франція, за якою йдуть Бельгія і Люксембург. Активна участь Люксембургу у русі прямих іноземних інвестицій пояснюється, перш за все, податковим законодавством країни, за яким податкові ставки, зокрема податок на прибуток підприємств, є досить низькими. У результаті створювання іноземних філій у Люксембурзі, які потім інвестують кошти за кордон, є досить вигідною операцією, бо вона дозволяє ТНК значно зменшити податкові відрахування на прибуток від іноземної діяльності.

У 2001 році спостерігалося значне скорочення ПІІ, спрямованих до зони євро – 110 млрд. дол. (у 2000 році відповідний показник дорівнював 378,55 млрд. дол.). У зв’язку з цим зона євро у 2001, як у 1998 і 1999 роках, знову перетворилась на донора ПІІ: вивезення ПІІ перевищило їх ввезення

на 93,5 млрд. дол. У 1998 році сальдо ПІІ становило -93,5 млрд. дол., у 1999: -124,9 млрд., а у 2000 році цей показник був позитивним – 27,3 млрд. дол. [206].

У 2001 році спостерігалося збільшення вивезення ПІІ японськими ТНК. Однак у зв'язку з тривалої економічною рецесією внутрішні інвестиції, а також обсяг увезених до Японії ПІІ скоротився. При цьому прогнози щодо можливого поліпшення стану японської економіки, враховуючи імовірне падіння курсу долара відносно провідних світових валют, не є оптимістичними.

Приплив та вивезення ПІІ з Австралії і Нової Зеландії – країн, що мають більш тісні економічні зв'язки з азійським регіоном, - виявилися в меншому ступені залежними від подій в економіці США, чим діяльність ТНК у Канаді, приплив інвестицій до якої скоротився на 60%.

Приплив ПІІ до країн, що розвиваються, у 2001 році зменшився до 205 млрд. дол. При цьому найменші обсяги іноземних інвестицій, як і наприкінці XX століття, були спрямовані до Африки – 17 млрд. дол. Цей показник майже у двічі перевищує приплив інвестицій до Африки у 2000 році. Однак це збільшення обумовлено головним чином декількома великими інвестиційними проектами у Південній Африці і Марокко та їхнім відображенням у статистиці ПІІ. Приплив інвестицій до інших африканських країн у 2001 році залишався на тому ж рівні, що і в 2000 [206].

Приплив ПІІ в країни, що розвиваються, Азійсько-Тихоокеанського регіону скоротився у 2001 році до 102 млрд. дол. В основному це скорочення було обумовлено більш ніж 60-відсотковим зменшенням припливу інвестицій у Гонконг і Китай. Таким чином, якщо не враховувати показники Гонконгу і Китаю, то приплив інвестицій до регіону у 2001 році був на тому ж рівні, що і наприкінці XX століття.

Разом з тим аналіз показує, що зменшення припливу іноземних інвестицій до Китаю не пов'язане з загальним погіршенням стану національної економіки чи зміною ставлення ТНК до країни, а, перш за все, обумовлено специфікою статистичних підрахунків та випадковим коливанням інвестиційної активності ТНК. У зв'язку з цим у 2002 році слід очікувати значного збільшення кількісних показників стосовно іноземних інвестицій, залучених в економіку Китаю.

На відміну від Північно-Східної та Південно-Східної Азії, де спостерігалася стагнація у припливі капіталовкладень, надходження іноземних інвестицій до Південної і Центральної Азії значно збільшилось (відповідно на 32 і 88%). У зв'язку з цим частка азійського регіону у світовому припливі іноземних інвестицій ТНК виросла у 2001 році до майже 14%.

Приплив ПІІ до країн Латинської Америки і Карибського басейну скорочувався другий рік поспіль, головним чином унаслідок значного

падіння обсягів увезених ПІІ до Аргентини та Бразилії. Зменшення інвестицій, залучених до Бразилії, було обумовлено двома основними чинниками: практично повним завершенням приватизаційного процесу та побоюваннями інвесторів щодо негативного впливу аргентинської кризи на стійкість бразильської валютно-фінансової системи.

Тим часом Мексика завдяки придбанню банка "Банамекс" американською корпорацією "Сітігруп" перетворилася в найбільшого регіонального одержувача інвестицій [206].

Приплив ПІІ до країн ЦСЄ (27 млрд. дол.) і відтік інвестицій з цього регіону (4 млрд. дол.) залишалися на тому ж рівні, що і у 2000 році. При цьому приплив ПІІ збільшився у 14 з 19 країн регіону, а частка регіону у світових обсягах увезених ПІІ у 2001 році зросла до 3,7% . Серед країн Центральної і Східної Європи найбільші обсяги ПІІ були залучені до Польщі, Чехії, Росії, Угорщини і Словаччини (більше трьох чвертей сукупного припливу інвестицій у регіон).

На початку XX століття серед країн ЦСЄ найбільшим донором іноземних капіталовкладень залишалася Росія, на яку припадає три чверті вивезених ПІІ з регіону. При цьому останні роки Росія також залишається єдиною країною з перехідною економікою, для якої обсяг вивезених ПІІ перевищує відповідний показник для іноземних капіталовкладень, залучених в національну економіку.

Проаналізуємо регіональні тенденції руху іноземних інвестицій ТНК у середині першого десятиліття 21 століття. Так, у 2003 році глобальний приплив прямих іноземних інвестицій продовжував скорочуватися і склав 560 млрд. дол. І в даному випадку поштовхом стало падіння припливу ПІІ в розвинуті країни: цей показник склав 367 млрд. дол., що на 25% менше в порівнянні з 2002 роком. Особливо різким було скорочення припливу ПІІ в Сполучені Штати Америки (на 53%) до 30 млрд. дол. - найнижчого рівня за останні 12 років. Приплив ПІІ в країни Центральної і Східної Європи (ЦСЄ) також упав з 31 млрд. дол. до 21 млрд. дол.

Відбиваючи збільшення прибутків, обсяг реінвестованих доходів - один із трьох компонентів потоків ПІІ - почав знову рости вже в 2003 році, досягши рекордно високого рівня. На початок 2004 року у світовій економіці діяло щонайменше 61 000 ТНК, число іноземних філій яких перевищувало 900 000, а загальний обсяг здійснених ПІІ складав приблизно 7 трлн. дол.

Концентрація міжнародного виробництва залишається досить високої: у 2002 році на частку 100 найбільших ТНК, що складають 0,2% загального числа ТНК у світі, приходилося 14% світових продажів іноземних філій, 12% їхніх активів і 13% їхніх працівників. Після деякого періоду стагнації зростання активів, продажів і числа працівників цих ТНК відновилося в 2002 році.

Підйом не означає, що всі країни реалізують свій потенціал в області ПІІ. Наприклад, згідно аналізу ЮНКТАД індекс реальної динаміки в області ввозу ПІІ – показник привабливості тієї або іншої країни для ПІІ, указує на те, що такі країни, як Чеська Республіка, Гонконг (Китай) і Ірландія, продовжували залучати значні інвестиції навіть у період спаду. Навпаки, такі країни, як Таїланд, Південна Африка і Японія, поки ще не повною мірою реалізували свій потенціал по залученню ПІІ.

У 2003 році найбільші ПІІ були вивезені ТНК із розвинутих країн. Разом з тим інвестиційних потенціал країн, що розвиваються, постійно підвищується. Так їхня частка в глобальних потоках ПІІ збільшилася з менш ніж 6% у середині 1980-х років до приблизно 11% у другій половині 1990-х років, а потім скоротилася до 7% у 2001-2003 роках (при середньорічному показнику на рівні 46 млрд. дол.).

У 2003 році на них приходилася приблизно одна десята частина глобального сумарного обсягу вивезених ПІІ, що склало 859 млрд. дол. після збільшення цього показника в 2003 році на 8%. По показникові іноземних інвестицій у відсотках від валових вкладень в основний капітал країн, що розвиваються, випереджають ТНК таких держав як: Сінгапур (36% у 2001-2003 роках), Чилі (7%) і Малайзія (5%) у порівнянні зі Сполученими Штатами (7%), Німеччиною (4%) і Японією (3%).

Цілком можливо, що транснаціоналізація найбільших 50 ТНК із країн, що розвиваються, відбувається швидше, ніж транс націоналізація аналогічних компаній розвинутих країн. Провідне положення серед них займають ТНК з азійських країн, що розвиваються.

За період з 2001 по 2003 роки відтік ПІІ з цього регіону складав у середньому 37 млрд. дол. на рік (що майже відповідає середньорічним обсягам світових потоків ПІІ в першій половині 1980-х років) або дорівнює майже 80% загального відтоку ПІІ з країн, що розвиваються. На частку країн Латинської Америки і Карибського басейну приходиться ще 10 млрд. дол., у той час як відтік ПІІ з Африки є набагато менш вагомим і в основному походить з Південної Африки. Значна частина інвестиційних потоків із країн, що розвиваються, йде в інші країни, що розвиваються.

Так, наприклад, у країнах, що розвиваються, Азії на їхню частку приходиться приблизно 40% загального припливу капіталу. Крім того, потоки ПІІ між країнами, що розвиваються, ростуть швидше в порівнянні з потоками між розвинутими і країнами, що розвиваються. Незважаючи на ріст ПІІ з країн, що розвиваються, на частку розвинутих країн як і раніше приходиться понад 90% усіх вивезених ПІІ.

Розрахований ЮНКТАД індекс реальної динаміки вивезення ПІІ, уперше представлений у “Докладі про світові інвестиції, 2004 рік: переорієнтація на сектор послуг”, показує розходження між країнами за цим показником.

За цим показником – який розраховується як відношення частки тієї або іншої країни у світових вивезених ПІІ до її частки у світовому ВВП - на першому місці знаходяться Бельгія і Люксембург (завдяки "перевалці" ПІІ), Панама і Сінгапур.

Приплив ПІІ в Африку збільшився на 28%, склавши 15 млрд. дол. у 2003 році, однак не досяг свого рекордного значення в розмірі 20 млрд. дол., зафіксованого в 2001 році. У 36 країнах відзначався ріст припливу ПІІ, а в 17 – скорочення. В основному підйом був обумовлений інвестиціями в сектор природних ресурсів і пожвавленням в області трансграничних зливань та поглинання, у тому числі в результаті приватизації [207].

Зростає обсяг ПІІ в сектор послуг, особливо в сферу телекомунікацій, виробництво електроенергії і роздрібну торгівлю. Так, наприклад, у Південній Африці ПІІ в сферу телекомунікацій і інформаційні технології перевищили обсяг інвестицій у гірничодобувну промисловість.

Удосконалення механізмів регулювання сприяє припливу ПІІ до африканських країн. У 2003 році в ряді цих країн була проведена подальша лібералізація режимів регулювання ПІІ, а деякі з них відновили здійснення програм приватизації. Кілька країн уклали угоди про вільну торгівлю або просунулися вперед на шляху до їх реалізації.

Стрибок зростання обсягів ввезених ПІІ у регіон Азії і Тихого океану, - 14% у 2003 році, відповідно до 107 млрд. дол. - був викликаний енергійним ростом економіки у провідних країнах, поліпшенням умов для інвестування і регіональною інтеграцією, що сприяє внутрірегіональним вкладенням і розширенню виробничих мереж ТНК.

Обсяг потоків у Південно-Східну Азію збільшився на 27% і досяг 19 млрд. дол. Південна Азія одержала лише 6 млрд. дол. незважаючи на 34-процентне збільшення. Потоки ПІІ в багатий природними ресурсами регіон Центральної Азії збільшилися з 4,5 млрд. дол. у 2002 році до 6,1 млрд. дол., а в Західну Азію - з 3,6 млрд. дол. до 4,1 млрд. дол. Приплив в острівні держави Тихого океану залишався невеликим (на рівні 0,2 млрд. дол.) незважаючи на помітне збільшення ввезення ПІІ в Папуа-Нову Гвінею.

Сумарний обсяг ПІІ в сектор послуг зріс з 43% від загального регіонального сумарного обсягу ввезених ПІІ в 1995 році до 50% у 2002 році, у той час як у секторі обробної промисловості цей показник упав до 44% [207].

У сировинному секторі головними об'єктами ПІІ були нафтова і газова галузі. Якщо в Китаї основна частина ПІІ йшла в обробну промисловість, в інших країнах у загальному припливі ПІІ як в абсолютному, так і у відносному вираженні зросла частка сфери послуг. Особливо це стосується нових індустріальних країн і субрегіону АСЕАН. Цьому сприяли такі регіональні угоди про співробітництво, як Рамкова угода АСЕАН по торгівлі послугами.

Що стосується національної політики, то країни Азії і Тихоокеанського регіону продовжували курс, спрямований на лібералізацію своєї політики у сфері ПІІ і створення більш сприятливих умов для інвестування. Більшість країн вже уклали Двосторонні інвестиційні договори зі своїми основними інвестиційними партнерами.

У 2003 році вже четвертий рік підряд продовжувалося скорочення потоків ПІІ в країни Латинської Америки і Карибського басейну (ЛАК), що зменшилися на 3%, склавши 50 млрд. дол. Це є найнижчим річним показником припливу ПІІ з 1995 року. З 40 країн у 19 приплив ПІІ скоротився. Зокрема, спад був відзначений у Бразилії і Мексиці, що є найбільшими одержувачами ПІІ в регіоні.

В умовах уповільнення темпів приватизації, млявого пожвавлення економіки в країнах Європейського Союзу, який, крім Сполучених Штатів Америки, є головним джерелом ПІІ для даного регіону, і економічного спаду або низьких темпів зростання у низки країн регіону після аргентинської кризи скорочення ПІІ сильне вдарило по ЛАК.

Очевидний спад у галузі зборки іноземних комплектуючих збільшив побоювання стосовно того, що Мексика, можливо, втрачає свою привабливість для ПІІ. У ряді менш великих в економічних відносинах країн, таких, як Венесуела і Чилі, у 2003 році відзначався ріст, причому Чилі компенсувала свої втрати за попередній рік. У результаті частка цього регіону в загальному обсязі ввозу ПІІ в країни, що розвиваються, повернулася до рівнів, які існували до останнього буму ПІІ.

У 2003 році відтік ПІІ з ЛАК збільшився до 11 млрд. дол. З огляду на прогнозовану тенденцію збільшення темпів економічного зростання в ЛАК, існують оптимістичні настрої стосовно наступного відновлення рівня припливу ПІІ. Ряд країн приділяють більш значну увагу мірам, спрямованим на подальшу лібералізацію своїх режимів ПІІ і спрощення адміністративних процедур в інтересах інвесторів [207].

Несподіване падіння обсягу потоків ПІІ у 2003 році в Центральну і Східну Європу з 31 по 21 млрд. дол. пояснюється головним чином скороченням їхнього припливу в Чеську Республіку і Словаччину - дві провідні країни-одержувачі в даному регіоні. У цілому обсяг припливу зріс у десятьох країнах і зменшився в дев'ятьох. Приплив ПІІ в Російську Федерацію також знизився з 3,5 млрд. дол. до 1 млрд. дол.

Навпроти, відтік ПІІ з ЦСЄ збільшився з 5 млрд. дол. до 7 млрд. дол., причому 60% цього показнику приходиться на частку Російської Федерації. У п'ятірці перших з 25 найбільших ТНК цього регіону в 2002 році чотири були російськими компаніями. В основі інвестиційної діяльності російських транснаціональних корпорацій лежить прагнення закріпитися на ринку розширеного ЄС, а також бажання контролювати свої виробничо-збутові мережі на глобальному рівні.

ТНК з інших країн ЦСЄ прагнуть підвищити свою конкурентоспроможність, націлюючи свої інвестиції на країни ЦСЄ з більш низьким рівнем доходів або в країни, що розвиваються. Вступ восьми країн ЦСЄ (Угорщини, Латвії, Литви, Польщі, Словаччини, Словенії, Чеської Республіки, Естонії) у ЄС не тільки не призвів до відволікання потоків ПІІ від давніх членів ЄС, а, навпаки, фактично скоротив приплив ПІІ в ці нові країни-члени з 23 млрд. дол. у 2002 році до 11 млрд. дол. у 2003 році [208].

У рамках зусиль, що починаються, по підвищенню своєї привабливості для інвесторів (вітчизняних і іноземних) кілька нових членів ЄС знизили свої податки на компанії до рівнів, порівнянних з існуючими в таких країнах, як Ірландія. Однак порівняно низька заробітна плата і низькі ставки податку на компанії разом з доступом до субсидій ЄС (що доповнюється сприятливими інвестиційними умовами, наявністю висококваліфікованої робочої сили і вільним доступом на інші ринки ЄС) роблять країни, що приєдналися, всеж привабливими об'єктами для ПІІ як з інших країн ЄС, так і з третіх країн.

У 2004 році, на відміну від попередніх трьох років, у світовій економіці спостерігалося зростання обсягів прямих іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій. І це зростання було, у першу чергу, обумовлено суттєвим збільшенням залучених інвестицій до країн, що розвиваються.

У порівнянні з 2003 роком світовий приплив ПІІ в 2004 році збільшився на 2% і досяг 648 млрд. доларів. Потоки ПІІ в країни, що розвиваються, зросли на 40%, до 233 млрд. дол., у той час як приплив ПІІ в розвинуті країни в цілому зменшився на 14%. У результаті частка країн, що розвиваються, у глобальному припливі ПІІ досягла 36% - рекордного після 1997 року рівня. Роль найбільшого одержувача ПІІ зберегли за собою Сполучені Штати, за якими йдуть Велика Британія і Китай.

Особливо бурхливе зростання потоків ПІІ в країни, що розвиваються, у 2004 року пояснюється багатьма факторами. Зокрема, загострення конкуренції в багатьох галузях змушує ТНК шукати нові шляхи підвищення своєї конкурентоспроможності. Деякі з можливостей полягають у розширенні діяльності у швидко зростаючих країнах з ринками, що формуються, в інтересах нарощування обсягу продажу, а також у раціоналізації виробництва, для того щоб використовувати ефект масштабу і знижувати витрати виробництва.

Високі ціни на багато сировинних товарів є додатковим стимулом для розміщення ПІІ в тих країнах, які багаті такими природними ресурсами, як нафта і корисні копалини.

Збільшення припливу ПІІ в деякі розвинуті і країни, що розвиваються, у 2004 році було також пов'язано з активізацією трансграничних злиттів і поглинань. У 2004 році ПІІ в нові проекти продовжували зростати третій рік

поспіль. За умови продовження економічного зростання перспективи подальшого збільшення глобальних потоків ПІІ в 2005 році виглядають багатообіцяючими.

Відтік ПІІ в 2004 році зріс на 18% до 730 млрд. дол. Цей приріст в основному приходиться на компанії розвинутих країн (637 млрд. дол.). Дійсно, майже половина усіх вивезених ПІІ походять із трьох джерел: Сполучених Штатів, Великої Британії і Люксембургу. Група розвинутих країн залишається великим чистим експортером капіталу у вигляді ПІІ: чистий відтік перевищив чистий приплив на 260 млрд. доларів.

На відміну від Європейського союзу, вивіз ПІІ з якого знизився на 25% до 280 млрд. дол. (найнижчий показник за сімох років), більшість інших розвинутих країн збільшили свої інвестиції за кордон. Вивіз інвестицій з Сполучених Штатів зріс більш ніж на 90% і досяг рекордного рівня в 229 млрд. доларів.

Сумарний обсяг накопичених ПІІ в 2004 році оцінювався в 9 трлн. доларів. Ця цифра пов'язана з діяльністю приблизно 70 000 транснаціональних корпорацій і їхніх 690 000 іноземних філій, загальний обсяг продажів яких досягає майже 19 трлн. доларів. [208].

Однак, темпи інтернаціоналізації діяльності 100 найбільших ТНК, дещо, знижуються. Хоча в 2003 році їхній обсяг продажів, чисельність зайнятих і розмір активів за кордоном в абсолютному вираженні зросли, відносна значимість цих показників трохи знизилася в умовах активізації діяльності в країнах базування.

При цьому японські й американські ТНК як правило не настільки транснаціональні, як їхні європейські аналоги. 50 провідних ТНК із країн, що розвиваються, які мають досвід зовнішньої експансії, що не настільки багатий, ще менш транснаціональні, однак розрив між ТНК із розвинутих країн і країн, що розвиваються, за цим показником поступово знижується.

Міжнародні інвестиції в послуги, особливо фінансові, продовжували стабільно зростати, складаючи основну частку ПІІ. У 2004 році на сектор послуг припадало майже 63% сумарної вартості трансграничних зливань та поглинань (ТЗП), причому третина вартості ТЗП у цьому секторі припадала на фінансові послуги.

Провідні ТНК займають ведучі позиції на світових фінансових ринках з погляду не тільки сукупних активів, але і кількості країн, в яких вони працюють. На фінансові ТНК із Франції, Німеччини, Японії, Великої Британії і Сполучених Штатів у 2003 році припадало 74% сумарних активів 50 провідних фінансових ТНК.

Низькі процентні ставки, зростання прибутків і підвищення цін на активи, особливо в розвинутих країнах, сприяли активізації процесу зливань та поглинань, у тому числі ЗіП; вартість таких операцій збільшилася на 28% і досягла 381 млрд. дол. Подібні операції зіграли

важливу роль у процесі структурної перебудови і консолідації багатьох галузей, особливо в розвинутих країнах.

У країнах, що розвиваються, на трансграничні зливання та поглинання припадала більш скромна частка ПІІ, хоча фірми з цих країн усе частіше беруть участь у подібних угодах. Зростання потоків ПІІ в країни, що розвиваються, було головним чином пов'язано з фінансуванням нових проектів, особливо в Азії. У 2004 році приблизно половина всіх проектів по створенню нових (і розширенню вже діючих) підприємств у країнах, що розвиваються, були зареєстровані в Китаєві й Індії.

Серед трьох основних форм ПІІ у світі переважають інвестиції в акціонерний капітал. У минулому десятилітті на частку такої форми фінансування припадало майже дві третини сумарних потоків ПІІ. Частка інших двох форм ПІІ – внутрішньо фірмових позик і реінвестування доходів - у середньому складала відповідно 23% і 12%.

Співвідношення цих двох форм фінансування коливається в залежності від щорічних змін у політиці репатріації прибутків і дивідендів або від необхідності погашення кредитів. Помітні розходження в характері фінансування ПІІ існують і між розвинутими країнами і країнами, що розвиваються. При цьому у країнах, що розвиваються, реінвестування прибутків незмінно грає більш важливу роль.

Більшість країн продовжує запроваджувати зміни до законодавства і норм регулювання з метою покращення інвестиційного клімату. Так, з 271 змін до режиму ПІІ, що були внесені у 2004 році, у 235 випадках мова йшла про відкриття нових сфер для ПІІ і про нові методи стимулювання надходжень іноземного капіталу. Крім того, понад 20 країн у своєму прагненні залучати більші обсяги ПІІ знизили ставки оподатковування доходів ТНК. У той же час у країнах Латинської Америки й Африки мали місце політичні зміни щодо впровадження більш жорсткого режиму регулювання іноземних інвестицій, особливо в сфері природних ресурсів.

На міжнародному рівні кількість двосторонніх інвестиційних договорів досягла в 2004 році 2 392, причому більшість таких договорів країни, що розвиваються, укладали між собою. На регіональному і глобальному рівнях були укладені і нові міжнародні інвестиційні угоди, що можуть сприяти підвищенню відкритості економіки країн перед ПІІ.

Зростання глобальних потоків ПІІ у 2004 році характеризувалося значними розходженнями між країнами і регіонами. Так, серед країн, що розвиваються, Азія й Океанія залишалися основним регіоном розміщення ПІІ. Цьому регіону вдалося залучити ПІІ на суму в 148 млрд. дол., тобто на 46 млрд. дол. більше, ніж у 2003 році. Такий приріст став рекордним за всю історію. Потоки ПІІ в Східну Азію зросли на 46% і досягли 105 млрд. дол., головним чином завдяки помітному збільшенню припливу інвестицій ТНК у Гонконг (Китай).

ПІІ у Південно-Східну Азію зросли на 48% до 26 млрд. дол., а в Південну Азію, де лідируюче положення займає Індія, на 30% - до 7 млрд. дол. Потоки ПІІ в Західну Азію зросли ще більше - з 6,5 млрд. дол. до 9,8 млрд. дол.; більше половини цих інвестицій було спрямовано до Саудівської Аравії, Сірійської Арабській Республіці і Туреччині. Найбільшим одержувачем ПІІ серед країн, що розвиваються, залишається Китай, якому вдалося залучити 61 млрд. дол. [208].

Азія і Океанія також стають і важливим джерелом ПІІ. У 2004 році вивіз ПІІ з регіону збільшився в чотири рази і досяг 69 млрд. дол., головним чином завдяки суттєвому зростанню обсягів ПІІ, вивезених з Гонконгу, а також нарощуванню інвестицій ТНК з інших районів Східної і Південно-Східної Азії.

Більша частина цих інвестицій має внутрішньо регіональний характер, перетікаючи в основному між країнами Східної і Південно-Східної Азії. У той же час збільшуються і міжрегіональні інвестиції з азіатських країн. Наприклад, одним з основних каталізаторів вивезення ПІІ з Китаю став зростаючий попит цієї країни на природні ресурси, що спонукає до здійснення Китаєм великих інвестиційних проектів у Латинській Америці.

Індійські ТНК також інвестують великі капітали в розробку корисних ресурсів в інших регіонах, у першу чергу в африканських країнах і в Російській Федерації. Зростають і азійські інвестиції в розвинуті країни.

Різні політичні зміни, що відбуваються у країнах Азії й Океанії, також покращують інвестиційні можливості ТНК. Наприклад, Асоціація держав Південно-Східної Азії і Китай підписали угоду про створення до 2010 року зони вільної торгівлі, а низка азійських країн уклала угоди про створення зони вільної торгівлі із Сполученими Штатами.

Після чотирьох років безперервного зниження потоки ПІІ до Латинської Америки і Карибського басейну у 2004 році відчутно зросли і досягли 68 млрд. доларів. Це на 44% вище рівня 2003 року. Цьому сприяли економічний підйом у регіоні, прискорення темпів зростання світової економіки і підвищення цін на сировинні товари. Найбільшими одержувачами інвестицій ТНК стали Бразилія і Мексика, приплив інвестицій до яких склав відповідно 18 і 17 млрд. доларів.

Разом з Чилі й Аргентиною вони залучили дві третини сумарних потоків ПІІ до регіону у 2004 році. У той же час збільшення припливу ПІІ торкнулося не усіх країн Латинської Америки. Помітно зменшилися потоки інвестицій ТНК у Болівію і Венесуелу, головним чином через невизначеності з законодавчим забезпеченням роботи нафтової і газової промисловості. Зменшення ПІІ в Еквадор обумовлено завершенням будівництва трубопроводу.

Низка країн запровадила зміни у своє законодавство і податковий режим, для того щоб збільшити частку держави в доходах від експлуатації

не поновлюваних природних ресурсів. У той же час не має підстав вважати, що ці зміни дійсно відіб'ються на діяльності філій ТНК. Так, у 2004 році у зазначених країнах продовжувалася успішна реалізація багатьох інвестиційних проектів транснаціональних корпорацій..

Разом з тим, змін зазнала галузева структура потоків ПІІ в окремі країни Латинської Америки і Карибського басейну. У 2004 році в деяких країнах регіону видобувні і переробні галузі з погляду розміщення ПІІ стали більш популярними, чим сфера послуг. Так, ПІІ в обробної галузі перевищили інвестиції в сектор послуг в Аргентині, Бразилії і Мексиці. В умовах зростання попиту у Сполучених Штатах, після трирічного спаду ПІІ в складальні виробництва в Мексиці виросли на 26%.

Завершення більшості приватизаційних програм поряд з фінансовими труднощами, які відчувають іноземні ТНК після недавньої фінансової кризи і економічної стагнації у низки країн, знизило привабливість латиноамериканського сектора послуг для ПІІ. Компанії цього сектора найбільшою мірою постраждали від наслідків економічної кризи, зіштовхнувшись із серйозними проблемами щодо погашення своєї великої валютної заборгованості.

Разом з тим у Центральній Америці і Карибському басейні нова хвиля приватизації перетворила сферу послуг у найбільшого одержувача ПІІ. Завдяки високим цінам на нафту і корисні копалини основні ПІІ в Андському співтоваристві як і раніше спрямовуються у гірничодобувний сектор.

Приплив ПІІ в Африку, що склав 18 млрд. дол., залишався майже на такому ж рівні, як і в 2003 році. Особливо помітним був приплив ПІІ в розробку природних ресурсів, що пов'язано з високими цінами на корисні копалини і нафту і підвищенням прибутковості інвестицій у видобувний сектор. Високі і зростаючі ціни на нафту, метали і корисні копалини змушували ТНК підтримувати на порівняно високому рівні інвестиції в нові проекти гірського видобутку або нарощувати капіталовкладення у вже діюче виробництво.

У 2004 році у гірничодобувній галузі відбулося декілька великих трансграничних злиттів та поглинань. Незважаючи на це, частка Африки у світових потоках ПІІ залишається низькою - на рівні трьох відсотків. Основними одержувачами інвестицій ТНК були Ангола, Екваторіальна Гвінея, Нігерія, Судан (усі вони багаті природними ресурсами) і Єгипет, на котрі припадає майже половина усього припливу інвестицій ТНК в Африку. Однак на відміну від 2001 – 2003 років потоки ПІІ в Південну Африку скоротилися [208].

Джерелом більшої частини інвестицій в Африку є інвестори з європейських країн, серед яких лідирують Франція, Нідерланди і Велика Британія, а також ТНК з Південної Африки і Сполучених Штатів – на ці країни припадає понад половини потоків інвестицій у регіон. У 2004 році

вивезення ПІІ з африканських країн зросло більш ніж удвічі - до 2,8 млрд. доларів.

Нова хвиля регулятивних дій, пов'язаних з ПІІ на національному і міжнародному рівнях, була спрямована на полегшення і залучення великих обсягів ПІІ на африканський континент. На національному рівні багато заходів спрямовано на лібералізацію нормативно-правової основи і поліпшення загального інвестиційного клімату.

У той же час нездатність швидко приймати економічні і соціальні рішення, необхідні для залучення й утримання ПІІ, а також недостатня увага зміцненню потенціалу обмежують наявні в багатьох країнах регіону можливості залучати ПІІ, у першу чергу, в обробну промисловість. Дотепер міжнародні дії й ініціативи по полегшенню доступу на ринок, здійснювані в інтересах африканських країн, у цілому були не дуже успішними у забезпеченні зростання припливу ПІІ. Для того щоб використовувати потенціал зростання ПІІ й одержувати від них велику віддачу, африканським країнам, як правило, потрібно зміцнювати свій промисловий і технологічний потенціал.

Потоки ПІІ в Південно-Східну Європу і СНД у 2004 році зростали четвертий рік поспіль і досягли рекордного за увесь час рівня в 35 млрд. доларів. Цей регіон був єдиним, що уник трьохрічного спаду (2001-2003 років) світових потоків ПІІ і зберіг високі темпи росту припливу ПІІ в 2004 році (понад 40%). У той же час динаміка потоків ПІІ в ці два субрегіона трохи відрізнялася під впливом декількох факторів. Так, приплив ПІІ у Південно-Східну Європу став збільшуватися лише в 2003 році. Це сталося, головним чином, завдяки великим приватизаційним угодам, що призвело до фактичного потроєння інвестиційних потоків у 2004 році.

Приплив ПІІ ТНК в країни СНД збільшився з 5 млрд. дол. у 2000 році до 24 млрд. дол. у 2004 року, в основному завдяки високим цінам на нафту і природний газ. Найбільшим одержувачем ПІІ в регіоні є Російська Федерація.

Потоки ПІІ в розвинуті країни, що з 1 травня 2004 року нараховують у своєму складі 10 нових членів ЄС, у 2004 року знизилися до 380 млрд. доларів. У порівнянні з 2003 роком темпи цього зниження були не настільки різкими. У той же час окремі країни не відповідали цієї тенденції: значно збільшився приплив ПІІ до Сполучених Штатів та Великої Британії, головним чином, завдяки трансграничним злиттям та поглинанням. У той же час обсяг вивезених інвестицій з розвинутих країн у 2004 році знову збільшився і досяг 637 млрд. доларів.

Приплив ПІІ до ЄС у цілому знизився до 216 млрд. дол. - найнижчого рівня з 1998 року. У той же час динаміка не була єдиною в усіх країнах - членах ЄС, серед яких найбільше скорочення припливу ПІІ було зареєстровано в Німеччини, Данії, Нідерландах і Швеції. Зменшення обсягів прямих інвестицій ТНК частково пов’язано із погашенням великих

внутрішньо фірмових кредитів і репатріацією прибутку з окремих країн-членів. У той же час приплив ПІІ до кожної з 10 нових країн - членів ЄС зріс унаслідок високих темпів їхнього економічного зростання, наявності кваліфікованої робочої сили з конкурентних ставок оплати праці і більшої визначеності стосовно нормативно-правового режиму регулювання ПІІ після вступу в ЄС.

Потоки ПІІ в Японію зросли на 24% до 8 млрд. дол., а в інші розвинуті країни (Ізраїль, Нова Зеландія, Норвегія і Швейцарія) знизилися.

У 2005 році очікується подальше зростання ПІІ у зв'язку з необхідністю для ТНК підвищувати свою конкурентоспроможність за допомогою розширення діяльності на нових ринках, зниження витрат і одержання доступу до природних ресурсів і стратегічним активам за кордоном. Крім того, підвищення прибутковості ТНК стане поштовхом для активізації трансграничних злиттів та поглинань, що сприятиме зростанню обсягів ПІІ у розвинуті країни.

У той же час, прогнозуючи зростання потоків ПІІ, варто виявляти обережність. Зниження темпів зростання в деяких розвинутих країнах, а також структурна слабкість і фінансова і корпоративна уразливість у деяких регіонах продовжують стримувати збільшення обсягів ПІІ. У багатьох країнах також спостерігаються зовнішні диспропорції і різкі коливання валютних курсів поряд з високими і нестабільними цінами на сировину, що є фактором стримування зростання потоків інвестицій транснаціональних корпорацій.

Галузеві особливості інвестиційної діяльності ТНК

Аналіз галузевих особливостей інвестиційної діяльності ТНК здійснимо на прикладі діяльності ТНК у трьох галузях світової економіки: автомобілебудівної промисловості, виробництві електроніки і електроустаткування, включаючи устаткування у сфері телекомунікацій і фармацевтичної промисловості.

Вибір перелічених галузей обумовлений наступним:

- автомобільна промисловість за обсягами продажу займає провідне місце у світовій економіці;
- виробництво електроніки і електроустаткування, включаючи устаткування у сфері телекомунікацій, є найбільш динамічним сегментом світової економіки, розвиток і конкурентні переваги якого, перш за все, залежать від отримання та ефективного використання новітніх технологій;
- фармацевтична промисловість за вартістю капіталізації ТНК та часткою їх прибутку у продажі займає провідне положення у світовій економіці.

Особливості діяльності провідних ТНК в автомобілебудівній промисловості

Транснаціональні корпорації, що випускають автомобілі і комплектуючі до них, займають провідне місце в світовій економіці. Так, за даними «Financial Times», сумарна ринкова капіталізація компаній цієї галузі, які входять до списку "FT 500", у 2004 році становила 453,478 млрд. дол. [210]. Сукупний продаж автомобілебудівних ТНК, що входять до списку "FT 500", у 2004 році перевищив 1 трильйон 212 мільярдів доларів, що є найкращим показником серед усіх виробничих галузей світової економіки.

У зв'язку з цим, дослідження поведінки, інвестиційної діяльності, фінансової стійкості і особливостей конкурентоспроможності провідних ТНК, що випускають автомобілі та комплектуючі до них, представляє як практичний, так і науковий інтерес.

Виходячи з географічного положення "материнських" корпорацій, розіб'ємо ТНК даної галузі на три групи: компанії США, Європейського Союзу, Японії.

Компанії США проаналізуємо на прикладі двох лідируючих в світі ТНК: «General Motors» - № 5 в рейтингу найбільших світових корпорацій за обсягами продажу у 2004 році і «Ford Motor» - № 8 у рейтингу [127]. (табл. 9.11).

Таблиця 9.11

Показники
економічної діяльності американських ТНК,
в млрд. дол.

Корпорації	**Продаж**			**Прибуток**			**Ринкова капіталізація**	
	1998р	**2001р**	**2004р**	**1998р**	**2001р**	**2004р**	**2001р**	**2004р**
General Motors	161	177	194	2,96	0,6	2,81	48,254	16,600
Ford Motor	144	162	172	22,1	-5,5	3,49	28,663	19,941

Джерело: [210]

У цих корпораціях у період з 1998 по 2004 роки існувала єдина тенденція в зміні обсягів продажу. Так, з 1998 по 2000 роки вони зростали в обох ТНК: в корпорації «General Motors» зростання становило 14,5%, в компанії «Ford Motor» - 25,1%. У 2000 році стався спад: в ТНК «General Motors» на 4,0%, в корпорації «Ford Motor» на 10,1%. Загалом з 1998 по 2001 роки обсяги продажу за рік в ТНК «General Motors» зросли на 9,9%, в компанії «Ford Motor» - на 12,5%. Усереднений показник по двом ТНК становив 11,1%. А у 2004 році продаж ТНК «General Motors» зріс до 194 млрд. дол., а корпорації «Ford Motor» - до 172 млрд. [126].

У період з 1998 по 2004 роки динаміка прибутків в американських ТНК істотно відрізнялася одна від одної. Так, в корпорації «General Motors»

обсяг прибутку коливався від 2,956 млрд. дол. у 1998 році до 6,002 млрд. у 1999, 4,452 млрд. у 2000, 601 млн. у 2001 і 2,805 млн. дол. у 2004 році.

У компанії «Ford Motor» коливання прибутку від чотирьох до семи мільярдів доларів у період з 1994 по 1997 роки змінилося рекордним зростанням в 1998 році до 22 млрд. дол. ТНК «Ford Motor» за обсягами прибутку в 1998 році у багато разів випередила всі інші корпорації, що випускають автомобілі і комплектуючі до них. При цьому прибуток ТНК «Ford Motor» в 1998 році становив 49% від сукупного прибутку 24 найбільших ТНК, діючих у цій галузі. Однак, після рекордного прибутку у 1998 році у період з 1999 по 2001 роки цей показник у компанії «Ford Motor» постійно зменшувався: 7,237 млрд. дол. у 1999 році, 3,467 млрд. у 2000 і -5,453 млрд. дол. за 2001 рік. А у 2004 році знову спостерігалось зростання прибутку корпорації до 3,487 млрд. дол.

Наведені данні свідчать про те, що за на початку XXI століття ефективність діяльності американських автомобілебудівних корпорацій значно погіршилась. Так, якщо у 1998 році 1 долар проданої продукції приносив американським компаніям прибуток у розмірі 8,2 центів, то за період з 1999 по 2001 роки цей показник становив лише 1,6 цента, а в 2004 році – 1,7 цента.

У динаміці проаналізованої інвестиційної діяльності корпорацій існує диференціація. Так, сукупний річний обсяг інвестицій ТНК «General Motors» після спаду у середині 90-х років постійно зростав, досягнувши наприкінці століття 31,5 млрд. дол. У корпорації «Ford Motor» сукупні інвестиції залишалися досить стабільними, коливаючись на рівні 32,5 млрд. дол.

Структура інвестиційної діяльності варіювалася по корпораціях. У ТНК «General Motors» переважали прямі інвестиції, спрямовані або на розвиток виробництва, або на операції по злиттю і поглинанню. Ці інвестиції частково фінансувалися за рахунок скорочення портфельних. Так, за останні три роки XX століття сукупний обсяг портфельних інвестицій корпорації «General Motors» знизився на 91,5 млрд. дол.

На відміну від компанії «General Motors» в ТНК «Ford Motor» наприкінці 90-х років прямі інвестиції складали в середньому тільки 31% від сукупних вкладень корпорацій. При цьому за чотири роки обсяг портфельних інвестицій ТНК «Ford Motor» зріс на 94 млрд. дол.

Структура інвестиційної діяльності компанії «Ford Motor» багато в чому пояснює динаміку прибутку корпорації. Так, наприкінці 90-х років під час різкого зростання американських фондових показників ТНК «Ford Motor» завдяки значному портфелю фондових активів отримувала великий прибуток (більше 29 млрд. дол. за 1998-99 роки). Але значне зниження фондових індексів на початку XXI століття призвело до зворотного результату – 5,5 млрд. дол. збитку у 2001 році.

У досліджуваних корпораціях останні роки не були позначені істотним зростанням продуктивності праці, яка характеризується обсягом виробленої і проданої продукції, що припадає на одного працівника. У ТНК «General Motors» за три роки вона зросла на 7%, в компанії «Ford Motor» - на 6%. Усереднена продуктивність праці у проаналізованих корпораціях становить 344.980 доларів на одного робітника і зросла за три роки на 6,5%.

Для провідних американських корпорацій, що випускають автомобілі та комплектуючі до них, поточна фінансова стійкість, яка може визначатися як відношення поточних активів до короткострокових зобов'язань, коливалася від 0,93 для ТНК «General Motors» до 1,09 для компанії «Ford Motor». При цьому в корпорації «Ford Motor» поточна фінансова стійкість, залишаючись відносно стабільною протягом останніх років, зросла на 14%. У ТНК «General Motors» цей показник різко погіршився, змінившись з 7,14 до 0,93. Ця ситуація була обумовлена як 56% скороченням поточних активів, так і 226% зростанням короткострокових зобов'язань.

Усереднений коефіцієнт поточної фінансової стійкості для досліджених американських ТНК змінився на 67% з 1,69 до 1,01.

Відношення загальних активів до загальних зобов'язань американських корпорацій (ліквідність) залишалося стабільним. Наприкінці століття даний коефіцієнт в обох ТНК був рівний 1,12. На початок XXI віку ліквідність в корпорації «General Motors» знизилася до 1,07, в компанії «Ford Motor» до 1,11. Усереднений коефіцієнт ліквідності для досліджуваних ТНК знизився на 2,7% з 1,12 до 1,09.

Наведені дані щодо погіршення поточної фінансової стійкості та ліквідності американських автомобілебудівних ТНК показують причини зниження показнику капіталізації американських корпорацій. Особливу суттєвих втрат зазнав індекс капіталізації ТНК «General Motors», якій скоротився з 34,354 млрд. дол. у 2001 році до 16,6 млрд. у 2004 [129].

Отримані дані свідчать про значущість національного ринку для американських ТНК - обидві корпорації більше двох третин своєї продукції реалізовують на території США.

Аналогічна картина спостерігається і з активами ТНК – більше за 61% активів корпорації «General Motors» знаходилося на американській території.

У посібнику аналізуються американські корпорації, що випускають автомобілі і комплектуючі до них, на прикладі тільки двох ТНК. При цьому потрібно зазначити, що за обсягами продажу ці компанії у багато разів перевищують показники інших американських фірм, діючих в цій галузі.

Донедавна до американських автомобільних гігантів належала також корпорація «Chrysler». Однак після її злиття і створення ТНК «Daimler Chrysler», компанія «Chrysler» перестала бути американською, і центральний офіс корпорації «Daimler Chrysler» знаходиться в Німеччині [114].

Тому справедливо вважати, що результати, отримані при дослідженні діяльності тільки двох ТНК: «General Motors» і «Ford Motor», відображають основні тенденції в розвитку всієї автомобільної галузі американської економіки.

Особливості діяльності європейських ТНК, що випускають автомобілі та комплектуючі до них, аналізуються на прикладі наступних ТНК: «Daimler Chrysler» (Німеччина) - № 65 в рейтингу найбільших світових корпорацій за обсягами продажу у 2004 році, «Volkswagen» (Німеччина) - № 15 в рейтингу, «Fiat» (Італія) - № 57, «Peugeot» (Франція) - № 41, «BMW» (Німеччина) - № 71, «Renault» (Франція) - № 80, «Volvo» (Швеція) - № 212 [127]. (табл. 9.12.)

Таблиця 9.12

Показники
економічної діяльності європейських ТНК, в млрд. дол.

Корпорації	**Продаж**			**Прибуток**			**Ринкова капіталізація**	
	1998	**2001**	**2004**	**1998**	**2001**	**2004**	**2001**	**2004**
Daimler-Chrysler	155	137	184	5,66	-0,6	3,07	46,022	45,393
Volkswagen	76,3	79,3	115	1,26	2,61	0,84	20,461	18,962
*Fiat	51,0	51,9	59,9	0,69	-0,4	-1,97	---	---
Renault	41,4	32,6	52,8	1,50	0,86	4,417	12,197	25,452
Peugeot	37,5	46,3	73,6	0,54	1,51	1,69	12,859	15,450
BMW	35,9	34,4	57,5	0,51	1,67	2,76	26,252	30,221
*Volvo	26,8	18,3	27,4	1,09	-0,1	1,27	---	---

***** Ці компанії у 2001 та 2004 роках не потрапили до списку FT-500.

Джерело: [210]

У всіх досліджуваних європейських ТНК в період з 1994 по 1998 роки спостерігалося стійке збільшення обсягу продажу. Лідером по цьому показнику була ТНК «Volkswagen» із 68% зростанням [194]. За нею слідували корпорації «BMW» - 50% [105], «Daimler Chrysler» -39% [114], «Renault» і «Volvo» - 37% [176; 195], «Fiat» - 36% [123], «Peugeot» - 33% [172]. Усереднений показник зростання обсягу продажу для європейських ТНК з 1994 по 1998 роки становив майже 43%. За цим параметром європейські корпорації значно випереджали як усереднений приріст обсягу продажу в ТНК США, так і показники окремих американських компаній.

У період з 1998 по 2001 роки обсяг продажів у більшості європейських автомобільних ТНК скоротився. Так, для ТНК «Daimler Chrysler» спад становив 11%, для корпорації «Volvo» - 32%, для компанії «Renault» - 21% і для «BMW» - 4%. Обсяг продажів європейських автомобільних ТНК з 1998 по 2001 роки скоротився майже на 5,6%. При цьому слід враховувати те, що обсяги продажів європейських корпорацій за 1998-2001 роки підраховані в американському доларі, курс якого відносно євро у 2000-01 роках значно перевищував показники 1998 року. Зниження

курсу євро погіршило показники діяльності європейських ТНК, наведені у доларах.

Однак, у період з 2002 по 2004 роки на валютному ринку спостерігалась протилежна тенденція – курс єдиної європейської валюти постійно зростав відносно американського долару. Це стало однією з причин покращення показників європейських ТНК, визначених у доларах. Так продаж ТНК «Daimler Chrysler» у 2004 році становив 184 млрд. дол., корпорації «Volkswagen» - 115 млрд., «Fiat» - 60 млрд., «Peugeot» - 74 млрд., «BMW» - 57 млрд., «Renault» - 53 млрд. і «Volvo» - 27 млрд. дол..

У період з 1998 по 2001 роки динаміка прибутків в європейських ТНК істотно відрізнялася одна від одної. Тільки в корпорації «Peugeot» вона постійно зростала зі 539 млн. дол. в 1998 році до 778 млн. в 1999, 1,213 млрд. в 2000 і 1,514 млрд. дол. в 2001 році. У ТНК «Volkswagen» прибуток, за винятком 1999 року, теж постійно збільшувався: 1,261 млрд. дол. в 1998 році, 875 млн. в 1999, 1,896 млрд. в 2000 і 2,61 млрд. дол. в 2001 році. У корпорації «Renault» розмір прибутку коливався від 1,5 млрд. дол. в 1998 році, до 570 млн. в 1999, 998 млн. в 2000 і 861 млн. дол. в 2001 році.

В інших чотирьох європейських ТНК існували періоди часу, коли корпорації закінчували фінансовий рік зі збитками. Для ТНК «BMW» невдалим став 1999 рік, в якому сукупні збитки компанії становили 2,653 млрд. дол., для корпорацій «Daimler Chrysler», «Fiat», «Volvo» - 2001 рік. У ньому збитки ТНК «Daimler Chrysler» становили – 593 млн. дол., компанії «Fiat» - 399 млн., корпорації «Volvo» - 142 млн. дол.

Разом з тим, потрібно зазначити, що збитки в одному з років повністю компенсувалися прибутками в інші роки. Так, сукупний прибуток за останні чотири роки в ТНК «Daimler Chrysler» дорівнював 18,487 млрд. дол., у корпорації«Volvo» - 5,355 млрд., у компанії «Fiat» - 1,282 млрд. і у «BMW» - 471 млн. дол.

2004 рік усі європейські автомобільні ТНК, за винятком корпорації «Fiat», завершили з прибутком. При цьому найкращій показник був досягнутий ТНК «Renault» - 4,417 млрд. дол. прибутку за рік.

Статистичні данні свідчать про те, що за останні роки ефективність діяльності європейських автомобілебудівних корпорацій дещо погіршилась. Так, якщо у 1998 році 1 долар проданої продукції приносив європейським компаніям прибуток у розмірі 2,7 цента, то за період з 1999 по 2001 роки цей показник скоротився до 2,4 цента, а у 2004 році він дорівнював лише 2,1.

У всіх європейських ТНК, що випускають автомобілі і комплектуючі до них, обсяг сукупних інвестицій за останні роки істотно збільшився. Так обсяги інвестицій ТНК «Daimler Chrysler» перевищують показник 1996 року на 168%, корпорації «Volkswagen» на 31%, компанії «Fiat» на 29%, ТНК «Renault» на 116%, корпорації «Peugeot» на 88%, компанії «BMW» на 56%. У ТНК «Volvo» обсяг інвестицій виріс на 150%.

Структура інвестиційної діяльності варіюється по корпораціях. Так, наприклад, в ТНК «Daimler Chrysler» портфельні інвестиції більш ніж у 3,5 рази перевищують прямі. У корпорації «Fiat» спостерігається аналогічна тенденція – портфельні інвестиції на 21% перевищують прямі капіталовкладення.

Значний обсяг портфельних інвестицій в ТНК «Daimler Chrysler» і «Fiat», як і в корпорації «Ford Motor», став однією з причин їхніх збитків у 2001 році під час загального зниження світових фондових індексів.

Протилежна ситуація спостерігалася в компанії «Volvo», у якій за останні роки прямі інвестиції більш ніж в п'ять разів перевищують портфельні капіталовкладення.

За останні роки в європейських ТНК спостерігалося незначне підвищення продуктивності праці. Серед них лідером є корпорація «Daimler Chrysler», в якій продуктивність праці становить 350 тисяч доларів на одного робітника. За нею слідують компанія «Volvo» - 329 тис. дол. в рік, ТНК «Renault» і «BMW» з продуктивністю в 315 тис. дол.

Відстають корпорації «Volkswagen» - 287 тис. дол., «Peugeot» - 253 тис. і «Fiat» - 243 тис. дол. на рік.

Усереднена продуктивність праці в європейських ТНК, що випускають автомобілі і комплектуючі до них, становить 299 тис. дол., що на 13% гірше відповідного показника в американських корпораціях.

Зміна поточної фінансової стійкості в європейських ТНК також варіювалася по корпораціях. Для компаній «Daimler Chrysler», «Volkswagen», «Peugeot» поточна фінансова стійкість знизилася, для корпорацій «Renault» і «Peugeot» підвищилася, в ТНК «Fiat» і «Volvo» залишилася практично незмінною.

Усереднений коефіцієнт поточної фінансової стійкості для європейських ТНК за останні роки змінився на 4% з 1,25 до 1,2. Це свідчить про незначне зниження поточної фінансової стійкості європейських компаній.

Відношення загальних активів до загальних зобов'язань європейських корпорацій, за винятком ТНК «Peugeot», ліквідність якої зменшилася, залишалося досить стабільним. Усереднений коефіцієнт ліквідності для європейських корпорацій становить 1,32, що значно краще відповідного показника американських автомобільних ТНК.

Статистичні дані свідчать про пріоритетність європейського ринку в діяльності досліджуваних корпорацій. Частка продукції, реалізованої в Європі, коливається від 58% для ТНК «Volvo» до 97% для компанії «Peugeot» [77, с. 146].

Винятком є ТНК «Daimler Chrysler», для якої частка американського ринку у середньому становить 50%. Це насамперед пов'язано з продажем в США продукції, випущеної на підприємствах, що належали до злиття корпорації «Chrysler».

Дослідження показують, що для більшості європейських корпорацій, які випускають автомобілі і комплектуючі до них, основна частина активів знаходиться в країнах Європи. Їх частка коливається від 70% в ТНК «BMW» до 96% в корпорації «Peugeot» [77, с. 146].

Провідні японські автомобільні ТНК проаналізуємо на прикладі наступних корпорацій: «Toyota Motor» - № 7 в рейтингу найбільших світових корпорацій за обсягами продажу у 2004 році, «Honda Motor» - № 27 в рейтингу, «Nissan Motor» - № 29, «Mitsubishi Motors» - № 304, «Mazda Motor» - № 211 [127] (табл. 9.13.)

Таблиця 9.13

Показники
економічної діяльності японських ТНК,
в млрд. дол.

Корпорації	**Продаж**			**Прибуток**			**Ринкова капіталізація**	
	1998	**2001**	**2004**	**1998**	**2001**	**2004**	**2001**	**2004**
Toyota Motor	99,7	121	173	2,79	4,93	10,9	106,37	134,32
Nissan Motor	51,5	49,6	79,8	-0,2	2,98	4,8	33,012	46,332
Honda Motor	48,7	58,9	80,5	2,39	2,90	4,5	41,405	46,612
*Mitsubishi Motors	27,5	25,6	24,1	0,04	0,09	-2,1	---	---
*Mazda Motor	16,1	16,8	27,9	0,3	0,07	0,32	---	---

* Ці компанії у 2001 та 2004 роках не потрапили до списку FT-500.

Джерело: [210]

У більшості японських компаній, які досліджуються, в період з 1994 по 1998 роки обсяги продажу зростали. Найкращий показник спостерігався в ТНК «Honda Motor», продажі якої за п'ять років виросли на 57% [134]. Наступна за нею корпорація «Toyota Motor» - 22% приросту [193], компанія «Nissan Motor» - 13% [169], ТНК «Mitsubishi Motors» - 3% [161]. Єдиною корпорацією, в якій продажі 1998 року поступалися обсягам 1994 року, була ТНК «Mazda Motor». Спад становив 7% [157].

У період з 1998 по 2001 роки показники приросту обсягів продажу для японських автомобільних ТНК дещо погіршились. Так, продаж продукції корпорацією «Nissan Motor» у 2001 році на 3,7% поступалася показникові 1998 року, компанією «Mitsubishi Motors» - на 6,8%, для ТНК «Mazda Motor» обсяг продажу практично не змінився.

Серед японських автомобільних ТНК продажі зростали лише в корпорації «Toyota Motor» - 21% і в компанії «Honda Motor» - 20,7%. Завдяки успішної діяльності цих ТНК сумарний обсяг продажу японських автомобільних ТНК у 2001 році перевищив показник 1998 на 11,5%.

У 2004 році у порівнянні з початком століття продаж усіх японських автобудівних ТНК, за винятком корпорації «Mitsubishi Motors», суттєво зріс: для ТНК «Toyota Motor» він дорівнював 173 млрд. дол., для корпорації

«Honda Motor» - 80,5 млрд., для «Nissan Motor» - 79,8 млрд., для «Mazda Motor» - 27,9 млрд. дол..

Тільки дві японських компанії «Toyota Motor» і «Honda Motor» період з 1998 по 2001 роки постійно закінчували з прибутком. Прибуток в ТНК «Toyota Motor» постійно зростав з 2,787 млрд. дол. у 1998 році до 3,653 млрд. у 1999, 4,263 млрд. у 2000 і 4,925 млрд. дол. у 2001 році. Для корпорації «Honda Motor» прибуток у 1998 році становив 2,386 млрд. дол., у 1999 – 2,357 млрд., у 2000 – 2,1 млрд. і у 2001 році – 2,901 млрд. дол.

Інші компанії на протязі 1998-2001 років були збитковими. Для ТНК «Nissan Motor» збитки становили 392 млн. дол., для корпорації «Mitsubishi Motors» - 2,642 млрд. дол., для компанії «Mazda Motor» - 795 млн. дол. Причому ТНК «Nissan Motor» і «Mitsubishi Motors» з останніх чотирьох років два фінансових роки закінчували із збитками.

Представляє інтерес той факт, що аналогічна ситуація з прибутками японських автомобільних ТНК була і за період з 1994 по 1998 роки. Так, теж лише дві японських компанії «Toyota Motor» і «Honda Motor» кожен з 1994-98 років закінчували з прибутком. Прибуток в ТНК «Toyota Motor» зростав з 163 млрд. єн в 1994 році до 356 млрд. єн у 1998, в корпорації «Honda Motor» з 62 млрд. єн до 305 млрд.

Інші компанії закінчили період з 1994 по 1998 роки з сукупними збитками. Для ТНК «Nissan Motor» збитки становили 208 млрд. єн, для корпорації «Mitsubishi Motors» - 59 млрд. єн, для компанії «Mazda Motor» - 39 млрд. єн. Причому ТНК «Nissan Motor» і «Mazda Motor» за період з 1994 по 1998 роки чотири фінансових роки закінчували із збитками.

Наведені данні свідчать про те, що у період з 1998 по 2001 роки ефективність діяльності японських автомобілебудівних корпорацій дещо погіршилась. Так, якщо у 1998 році 1 долар проданої продукції приносив японським компаніям прибуток у розмірі 2,2 цента, то за період з 1999 по 2001 роки цей показник скоротився до 2 центів. При цьому слід враховувати, що якби не вдала діяльність ТНК «Toyota Motor» (для неї відношення прибутку до продажу за період з 1999 по 2001 роки становило 3,6 цента), то 1 долар проданої продукції приносив би японським компаніям ще меншій прибуток.

На відміну від початку століття у 2004 році спостерігалося суттєве зростання прибутку японських ТНК. Він зріс у ТНК «Toyota Motor» до 10,9 млрд. дол., у «Honda Motor» - до 4,5 млрд., у «Nissan Motor» - до 4,8 млрд. і в «Mazda Motor» - 320 млн. дол. Винятком, як і у випадку з продажем, є ТНК «Mitsubishi Motors», діяльність якої за останні роки була ускладнена виявленими технологічними проблемами в автомобілях, що призвело до зниження продажу та значних фінансових збитків.

У зв’язку із значним зростанням обсягів прибутку у більшості японських автомобілебудівних ТНК у 2004 році відношення прибутку до

продажу в японських корпораціях зросло у порівнянні з 2001 роком до 4,8%.

В японських корпораціях не існує єдиної тенденції в зміні обсягу сукупних інвестицій. Так в ТНК «Toyota Motor» вони зростали від 1.653 млрд. єн до 2 трлн. єн, в корпорації «Nissan Motor» від 232 млрд. єн до 684 млрд., в компанії «Honda Motor» від 267 млрд. єн до 663, в «Mazda Motor» від 6-ти мільярдного скорочення до 52-х мільярдного зростання.

При цьому останні роки XX століття для більшості японських ТНК, що випускають автомобілі і комплектуючі до них, характеризувалися різким зниженням обсягів інвестиційної діяльності. У корпорації «Honda Motor» спад становив 25%, в компанії «Mitsubishi Motors» - 80%, в ТНК «Nissan Motor» - 98%.

В японських ТНК не існує певних закономірностей в структурі інвестиційної діяльності. Прикладом може служити корпорація «Honda Motor». У неї з 1995 по 1997 роки портфельні інвестиції переважали над прямими. У 1998 році ситуація повністю змінилася, і збільшення прямих інвестицій на 1.968 млрд. єн частково фінансувалося за рахунок скорочення портфельних інвестицій на суму в 1,471 млрд. єн.

Японські автомобільні ТНК за продуктивністю праці займають провідне місце в світі. Так, на першому місці за даним показником знаходилася корпорація «Toyota Motor» з продуктивністю праці в 1,579 млн. дол. За нею слідують компанії «Nissan Motor» - 1,402 млн. дол. виробленої і проданої продукції на одного робітника в рік, «Mitsubishi Motors» - 1,105 млн. дол., «Mazda Motor» - 719 тис. дол., «Honda Motor» - 467 тис. дол.

Усереднений показник продуктивності праці по японським ТНК становить 1,05 млн. дол., що втричі перевищує продуктивність праці в американських корпораціях і в 3,5 – європейські.

У всіх японських ТНК наприкінці 90-х років поточна фінансова стійкість знизилася. При цьому відношення поточних активів до короткострокових зобов'язань в ТНК «Toyota Motor» зменшилося з 1,37 до 1,33, в корпорації «Nissan Motor» з 0,85 до 0,79, в компанії «Honda Motor» з 1,08 до 1,04, в «Mitsubishi Motors» з 0,8 до 0,66, в «Mazda Motor» з 1,1 до 0,86.

У результаті усереднений коефіцієнт поточної фінансової стійкості для японських ТНК, що випускають автомобілі і комплектуючі до них, змінився на 16% з 1,0 до 0,84.

Для більшості японських корпорацій відношення загальних активів до загальних зобов'язань залишається досить стабільним. Так в ТНК «Toyota Motor» ліквідність змінилася на 8% з 1,89 до 1,74, в корпорації «Mitsubishi Motors» на 5,9% з 1,18 до 1,11, в компанії «Honda Motor» на 4,7%, в «Mazda Motor» на 2,3% і в «Nissan Motor» менше ніж на один

процент. Усереднений коефіцієнт ліквідності японських автомобілебудівних корпорацій знизився на 2% з 1,41 до 1,38.

Статистичні дані свідчать про те, що тільки в двох японських корпораціях «Mitsubishi Motors» і «Mazda Motor» на національному ринку реалізується більше продукції, ніж за кордоном.

В інших японських компаніях розширення американського і європейського ринку збуту продукції є пріоритетним. Лідером в цьому процесі виступає ТНК «Honda Motor». Так на американському ринку нею реалізовується 52% продукції, на європейському - 13%. У корпорації «Toyota Motor» на частку американського ринку доводиться 36%, європейського - 9%. В компанії «Nissan Motor» відповідні показники дорівнюють 32% і 17%.

В більшості японських автомобільних корпорацій основна частина активів знаходиться на національній території. Частка зарубіжних активів коливається від 11% в ТНК «Mazda Motor» до 44% в компанії «Toyota Motor».

Винятком є ТНК «Honda Motor», частка активів якої на території США становить 47%. За вартістю вони значно випереджають активи корпорації в інших регіонах світу, включаючи Японію.

Аналіз, проведений у посібнику, показує, що при наявності певних схожих тенденцій в діяльності ТНК, лідируючих у виробництві автомобілів і комплектуючих до них, між корпораціями США, Європи і Японії існують значні відмінності.

Так, якщо у період з 1994 по 1998 роки за приростом продажу (і відповідно, збільшенню своєї частки на світовому ринку) зі значним відривом лідирували європейські компанії - 43%, японські ТНК відставали від європейського показника майже в 2,5 рази, а американські більше ніж в чотири рази, на початку третього тисячоліття ситуація змінилася. Сумарний обсяг продажу японських ТНК у 2001 році перевищив показник 1998 на 11,5%, американські корпорації збільшили продаж на 11,1%, а в європейських компаніях спостерігався майже 6% спад. Це було обумовлено як девальвацією євро (що зменшило грошові обсяги продажу європейських компаній, підраховані у доларах), так і значною інвестиційною активністю у Європі американських й японських ТНК, що сприяло підвищенню їхньої конкурентоспроможності та збільшенню обсягів продажу.

Після суттєвого зростання курсу євро у 2002-2004 роках ситуація знову змінилася. Так сумарний обсяг продажу європейських ТНК у 2004 році перевищив показник 2001 на 43%, японські корпорації збільшили продаж на 42%, а американські компанії лише на 8%.

У розглянутий період не існувало єдиної тенденції в динаміці зміни прибутку автомобільних ТНК. І хоч в 1998 році безперечним лідером за цим показником стала ТНК «Ford Motor» (22 млрд. дол.), аналіз діяльності компанії показує, що її рекордний прибуток в даному році був перш за все

пов’язаний з високою прибутковістю портфельних капіталовкладень.

Потрібно також зазначити, що з 1994 по 2000 роки жодна з американських корпорацій не закінчувала фінансовий рік із збитками. Однак у 2001 році після значного зниження показників американського фондового ринку ТНК «Ford Motor» закінчила фінансовий рік із сукупними збитками.

Для частини європейських ТНК також існували періоди часу, коли корпорації закінчували фінансовий рік зі збитками. Разом з тим збитки в одному з років повністю компенсувалися прибутками в інші роки.

На відміну від американських і європейських ТНК велика частина японських корпорацій період з 1994 по 2001 роки закінчила з сукупними збитками. Однак після девальвації єни на протязі 2002-2004 років економічні показники японських ТНК суттєво покращились.

За останні роки в автомобільних ТНК частка прибутку у продажах скоротилася. При цьому, якщо в 1998 році 1 долар проданої продукції приносив американським компаніям прибуток у розмірі 8,2 центів, що значно випереджало показники європейських і японських ТНК (відповідно 2,7 і 2,2), то у 2001 році вже американські корпорації поступалися європейським і японським компаніям. А у 2004 році безперечним лідером були японські ТНК – 3,6 цента прибутку на 1 долар проданої продукції.

Однією з відмінних рис європейських ТНК стало стабільне збільшення у всіх корпораціях обсягу сукупних інвестицій. Американським дослідженим ТНК не була властива єдина тенденція зростання обсягу сукупних інвестицій. Зростання інвестицій в японських корпораціях в період з 1995 по 1997 роки змінилося їх різким спадом наприкінці століття. У деяких компаніях він досяг 80 - 90%.

Структура інвестиційної діяльності ТНК варіювалася по конкретних корпораціях. В одних компаніях переважали прямі інвестиції, які навіть іноді фінансувалися за рахунок скорочення портфельних. В інших корпораціях спостерігалася протилежна ситуація, і обсяг портфельних інвестицій перевищував прямі капіталовкладення.

Продуктивність праці в провідних японських корпораціях, що випускають автомобілі та комплектуючі до них, як і раніше у багато разів перевищує показники американських і європейських компаній, продуктивність праці в яких трохи (на 17%) відрізняється одна від одної.

У всіх досліджених корпораціях поточна фінансова стійкість, яка характеризується відношенням поточних активів до короткострокових зобов'язань, знизилася.

При цьому найменша поточною фінансова стійкість притаманна японським ТНК, в яких короткострокові зобов'язання майже на 20% перевищували поточні активи. За ними йдуть американські і європейські компанії з відповідними показниками: 1,01 і 1,2.

Аналогічна ситуація складається і з відношенням загальних активів до загальних зобов'язань транснаціональних корпорацій, яке скоротилося для компаній всіх регіонів. Найбільшою ліквідністю володіють японські ТНК. За ними йдуть європейські і американські корпорації.

Дослідження показує, що незважаючи на міжнародний характер діяльності європейських і американських ТНК, для більшості з них в країні базування "материнської" корпорації знаходиться основна частина виробничих і фінансових активів, на національному ринку реалізується більша частина випущеної продукції.

В японських корпораціях аналогічна ситуація спостерігається з активами компаній. Однак в більшості ТНК продажі на іноземних ринках перевищують національні. При цьому для деяких японських корпорацій розширення американського і європейського ринку збуту продукції є пріоритетним.

Серед автомобільних ТНК найбільша ринкова капіталізація властива японським ТНК, серед яких безперечним лідером є корпорація «Toyota Motor». За ринковою капіталізацією вона у багато разів випереджає американські ТНК «Ford Motor» і «General Motors» та європейську «Daimler Chrysler».

При цьому слід зазначити, що якщо у 2001 році найкращій показник відношення прибутку до ринкової капіталізація спостерігався в японських автомобільних ТНК – 5,65 центів на 1 долар капіталізації, відповідний показник для європейських корпорацій становив 5,14, а для американських компаній він був і зовсім від'ємним, то у 2004 році, завдяки суттєвому зниженню капіталізації американських автобудівних ТНК, найкращій показник відношення прибутку до ринкової капіталізація спостерігався вже в ТНК США.

Конкурентні позиції ТНК, що випускають електроніку та електроустаткування

Транснаціональні корпорації, що випускають електроніку і електроустаткування, займають істотне місце в світовій економіці. Так, за даними «Financial Times», сумарна ринкова капіталізація п'ятнадцяті провідних компаній цієї галузі, які входять до списку "FT 500", у 2001 році становила 918,906 млрд. дол., що значно випереджало відповідний показник автомобільної галузі. А скупний продаж ТНК, що випускають електроніку і електроустаткування (включаючи устаткування у сфері телекомунікацій), і які входили до списку "Global 500", перевищив 746 мільярдів доларів [127].

Виходячи з географічного положення "материнських" корпорацій, розіб'ємо ТНК даної галузі на три групи: компанії США і Канади, Європейського Союзу, країн Азії.

Компанії США і Канади аналізуються на прикладі наступних ТНК: «General Electric» (США) - № 1 в рейтингу найбільших американських ТНК

за обсягами капіталізації у 2004 році, «Motorola» (США) - № 71 в рейтингу, «Intel» (США) - № 10, «Lucent Technologies» (США) - № 229 та канадська ТНК «Nortel Networks», яка у 1999 році була утворена на базі ТНК «Northern Telecom» [127] (табл. 9.14).

Таблиця 9.14

Показники
економічної діяльності ТНК США і Канади,
в млрд. дол.

Корпорації	Продаж			Прибуток			Ринкова капіталізація	
	1998	2001	2004	1998	2001	2004	2001	2004
General Electric	100	126	151	9,30	13,7	17,0	372,089	382,233
Motorola	29,4	30,0	31,3	-1,0	-3,9	1,6	31,605	36,684
Intel	26,3	26,5	34,2	6,09	1,29	7,2	203,838	144,695
Lucent Technologies	30,1	25,1	9,05	0,97	-16	2,1	16,191	12,185
Nortel Networks	17,6	18,5	9,8*	-0,5	-27	0,75*	14,160	22,590*

Данні за 2003 рік.
Джерело: [210]

У всіх перелічених корпораціях наприкінці минулого століття спостерігалося стійке зростання обсягу продажу. Середньорічний приріст коливався від 7,2% для корпорації «Motorola» до 22,8% для компанії «Intel». Усереднений показник для п'яти ТНК становив 14,7%.

Менш однозначна ситуація складалася з прибутком корпорацій. Якщо для 3-х ТНК «General Electric», «Lucent Technologies» (винятком є 1995 рік, який корпорація закінчила із збитками), «Intel» вона збільшувалася з 1994 по 1998 роки в середньому на 21,7%, то для «Motorola» прибуток коливався від 2 млрд. дол. в 1995 році до збитків в 962 млн. дол. в 1998 році. Спад спостерігався і в діяльності компанії «Northern Telecom», для якої збитки в 1998 році становили 846,6 млн. дол.

У період з 1998 по 2001 роки тенденції у діяльності американських ТНК суттєво змінилися. Так, якщо з 1998 по 2000 роки продаж зростав в усіх корпораціях: в ТНК «General Electric» з 100 млрд. дол. у 1998 році до 111,6 млрд. у 1999 і 129,8 млрд. дол. у 2000 році; в «Motorola» з 29,4 млрд. дол. у 1998 році до 30,9 млрд. у 1999 і 37,6 млрд. дол. у 2000 році; в «Intel» з 26,3 млрд. дол. у 1998 році до 29, 4 млрд. у 1999 і 33,7 млрд. дол. у 2000 році; в «Lucent Technologies» з 30,1 млрд. дол. у 1998 році до 38,3 млрд. у 1999 і 41,4 млрд. дол. у 2000 році; в «Nortel Networks» з 17,6 млрд. дол. у 1998 році до 21,3 млрд. у 1999 і 30,3 млрд. дол. у 2000 році, то у 2001 році спостерігався значний спад. В ТНК «General Electric» продаж зменшився на

3,9 млрд. дол., в «Motorola» - на 7,7 млрд., в «Intel» - на 7,2 млрд., в «Lucent Technologies» - на 16,3 млрд., в «Nortel Networks» - на 11,8 млрд. дол.

Незважаючи на спад у 2001 році, усереднений показник приросту обсягу продажу у 2001 році у порівнянні з 1998 роком для американських корпорацій становив 10,9%. Однак це зростання було досягнуто, насамперед, завдяки вдалої діяльності ТНК «General Electric», для якої збільшення продажу становило 25%. Для інших американських корпорацій сумарний обсяг продажу у 2001 році поступався показникові 1998.

У 2004 році лідером за обсягом продажу залишалася ТНК «General Electric» - 151,2 млрд. дол.. У ТНК «Intel» продаж у 2004 році досяг 34,2 млрд., в ТНК «Motorola» - 31,3 млрд. дол..

Аналогічна тенденція була властива і прибуткам корпорацій. Так, якщо американські ТНК (за винятком корпорації «Nortel Networks») закінчували 1999 і 2000 роки із сукупними прибутками, то у 2001 році ситуація суттєво погіршилась – збитки в ТНК «Lucent Technologies» становили 16,2 млрд. дол., в «Motorola» - 3,9 млрд., а в «Nortel Networks» аж 27,3 млрд. дол. У результаті показник сумарного прибутку п’яти американських ТНК, що випускають електроніку і електроустаткування, у 2001 році у порівнянні з 1998 роком змінився на -319%.

У 2004 році прибуток ТНК «General Electric» зріс до майже 17 млрд. дол., ТНК «Intel» - до 7,3 млрд., корпорації «Motorola» - до 1,6 млрд. дол.

Данні свідчать про те, що у період з 1998 по 2001 роки прибутковість діяльності американських корпорацій суттєво погіршилась. Так, якщо у 1998 році 1 долар проданої продукції приносив американським компаніям прибуток у розмірі 7,3 центів, то за період з 1999 по 2001 роки цей показник знизився до 2,4 цента.

При цьому слід зазначити, що у 2004 році прибутковість діяльності трьох провідних американських ТНК у галузі значно покращилась та становила майже 12 центів.

Існує значна диференціація в динаміці інвестиційної діяльності досліджених у роботі корпорацій. Так, сукупний річний обсяг інвестицій 3-х ТНК «General Electric», «Lucent Technologies», «Intel» за останні чотири роки XX століття виріс в середньому на 103%. З іншого боку, для ТНК «Motorola» спад становив 36,5%, для ТНК «Northern Telecom» - 83%.

При цьому простежується кореляція між динамікою інвестиційної діяльності і прибутком ТНК. Саме у ТНК, що істотно скоротили обсяг інвестицій прибуток змінився збитками.

Велика частина інвестицій американських ТНК є прямими і спрямованими або на розвиток виробництва, або на операції по злиттю і поглинанню. Так, частка прямих інвестицій в сукупному обсязі інвестицій коливається від 56% в ТНК «General Electric» до 80% в корпорації «Intel», 93% в компанії «Lucent Technologies» і 100% в ТНК «Motorola» (при цьому

прямі інвестиції цієї корпорації частково фінансувалися за рахунок портфельних, які за три роки скоротилися на 919 млн. дол.).

У досліджуваних корпораціях останні роки XX століття були позначені істотним зростанням продуктивності праці, яка характеризується обсягом виробленої і проданої продукції, що припадає на одного працівника. Лідером є ТНК «General Electric» з продуктивністю праці в 417.657 доларів в рік на одного робітника [130]. За три роки зростання даного показника становило 27%. Найменша продуктивність праці спостерігалася в корпорації «Lucent Technologies» - 212.903 долара на одного робітника [154]. Усереднена продуктивність праці у проаналізованих корпораціях становила 298.620 доларів на одного робітника і зросла за три роки на 19%.

Для провідних корпорацій США і Канади, що випускають електроніку і енергоустаткування, поточна фінансова стійкість, яка визначається відношенням поточних активів до короткострокових зобов'язань, коливалася від 1,18 для ТНК «Motorola» (найгірший показник) до 2,33 для компанії «Intel» (найкращий показник). Усереднений коефіцієнт поточної фінансової стійкості для досліджуваних ТНК становив 1,59.

Відношення загальних активів до загальних зобов'язань американських корпорацій (ліквідність) або залишалася відносно стабільною – ТНК «General Electric» і «Motorola», або істотно зросла - «Lucent Technologies» (на 18%), «Intel» (на 20%), «Northern Telecom» (на 40%). Усереднений коефіцієнт ліквідності для американських ТНК наприкінці 90-х років становив 2,09.

Для ТНК США і Канади діяльність на національному ринку є пріоритетною (завдяки угоді «НАФТА» американський ринок можна вважати «домашнім» і для корпорації «Nortel Networks»). Навіть для корпорації «Intel», чий сукупний зарубіжний продаж перевищує національний, американський ринок є пріоритетним [139].

Аналогічна картина спостерігається і з співвідношенням між зарубіжними і національними активами. У всіх досліджуваних корпораціях частка активів в країні базування “материнської” корпорації перевищує іноземні активи. При цьому частка іноземних активів коливається від 25% у ТНК «Northern Telecom» до 48% в корпорації «Motorola» [165].

Особливості діяльності європейських ТНК аналізуються на прикладі наступних ТНК: «Siemens» (Німеччина) - № 19 в рейтингу найбільших європейських корпорацій за обсягами капіталізації у 2004 році, «Royal Philips Electronics» (Нідерланди) - № 55 в рейтингу, «Electrolux» (Швеція) - № 270 [210] (табл. 9.15).

Таблиця 9.15

Показники
економічної діяльності європейських ТНК,

в млрд. дол.

Корпорації	Продаж			Прибуток			Ринкова капіталізація	
	1998	2001	2004	1998	2001	2004	2001	2004
Siemens	66,0	77,4	97,5	0,37	1,86	4,42	58,866	70,319
Royal Philips Electronics	38,5	29,0	39,3	6,6	-2,3	3,78	40,308	36,257
* Electrolux	14,8	13,1	17,1	0,5	0,37	0,47	---	7,229

* Ця компанія у 2001 році не потрапила до списку FT-500.

Джерело: [210]

У перелічених європейських корпораціях у період з 1994 по 1998 роки спостерігалося стійке зростання обсягу продажу. Середньорічний приріст коливався незначно від 3,26% для ТНК «Electrolux» до 7,59% для компанії «Siemens» [184]. Усереднений показник для трьох ТНК становив 5,7%. При цьому темпи приросту обсягу продажу значно відставали від усередненого показника по американським ТНК.

Динаміці прибутків європейських корпорацій у період з 1994 по 1998 роки не була властива єдина тенденція. Так, тільки у ТНК «Siemens» цей показник був досить стабільний зі середньорічним приростом в 5,9%. У корпорації «Electrolux» тривалий період часу відбувалося зниження прибутку з 4,83 мільярдів шведських крон в 1994 році до 350 мільйонів в 1997 році. У 1998 році спостерігалося істотне збільшення прибутку - 3,98 мільярди шведських крон. Разом з тим показник 1998 року все одно поступається 1994 року [121].

Для ТНК «Royal Philips Electronics» найбільш успішним став 1998 рік. У цьому році зростання прибутку корпорації становило 133%. У результаті середньорічне збільшення прибутку для ТНК «Royal Philips Electronics» з 1994 по 1998 роки склало більше за 58%, що було одним з кращих показників для корпорацій в галузі [180].

У період з 1998 по 2001 роки тенденції у діяльності європейських ТНК суттєво змінилися. Так, якщо для ТНК «Siemens» продажі у 2001 році на 17% перевищували показник 1998 року, то у корпораціях «Electrolux» та «Royal Philips Electronics» спостерігався спад. Для ТНК «Electrolux» він становив 11%, для ТНК «Royal Philips Electronics» - майже 25%.

Усереднений показник приросту обсягу продажу у 2001 році у порівнянні з 1998 роком для європейських корпорацій становив 0,15%. Однак це зростання було досягнуто тільки завдяки вдалої діяльності ТНК «Siemens». У 2004 році продаж у порівнянні з 2001 роком зріс в усіх європейських ТНК, що досліджуються. Так, у ТНК «Siemens» продаж дорівнював 97,5 млрд. дол., в корпорації «Royal Philips Electronics» - 39,3 млрд., в компанії «Electrolux» - 17,1 млрд. дол.

За обсягами прибутку провідне положення в Європі також займає ТНК «Siemens». Її сумарний прибуток у період з 1999 по 2001 роки

дорівнював 12,2 млрд. дол. Для ТНК «Royal Philips Electronics» відповідний показник становив 8,5 млрд., для корпорації «Electrolux» - 1,4 млрд. дол.

Для європейських ТНК, що випускають електроніку і електроустаткування, відносно невдалим став 2001 рік. Європейські ТНК, як і американські корпорації, закінчили його із сумарним збитками. У результаті показник сумарного прибутку трьох європейських ТНК у 2001 році у порівнянні з 1998 роком змінився на -101%.

Однак у 2004 році ситуація суттєво покращилась: прибуток ТНК «Siemens» досяг 4,4 млрд. дол.., ТНК «Royal Philips Electronics» - 3,8 млрд., компанії «Electrolux» - 0,467 млрд. дол.

Данні свідчать про те, що за останні роки прибутковість діяльності європейських корпорацій дещо погіршилась. Так, якщо у 1998 році 1 долар проданої продукції приносив європейським компаніям прибуток у розмірі 6,3 цента, то за період з 1999 по 2001 роки цей показник знизився до 6 центів, а у 2004 році він вже дорівнював 5,6 цента.

Наприкінці 90-х років не існувало єдиної тенденції в інвестиційній діяльності європейських корпорацій. Лише для ТНК «Siemens» характерним було стабільне збільшення обсягів інвестування із середньорічним приростом в 9%.

Сукупні обсяги інвестицій корпорації «Royal Philips Electronics» коливалися від 4,5 мільярдів голландських гульденів в 1996 році до 135 мільйонів в 1997 році і 3,2 мільярдів в 1998. Розходження показників пов'язане зі структурою інвестицій компанії. Так, якщо в 1996 році у виробництво було направлено 4,68 мільярди, а операції по злиттю і поглинанню принесли ТНК 65 мільйонів (вартість проданих активів перевищувала витрати на куплені), то в 1997 році ці показники склали відповідно 3,2 і 2,9 мільярди, а в 1998 році у виробництво було направлено 3 мільярди голландських гульденів, і витрати на операції по злиттю і поглинанню становили 244 мільйони.

Аналогічне розходження характерне і для індикаторів інвестиційної діяльності ТНК «Electrolux». Так, якщо в 1996 році у виробництво було спрямовано 4,8 мільярди шведських крон, і витрати на операції по злиттю і поглинанню становили 559 мільйонів, то в 1997 році прямі інвестиції у виробництво становили 4,4 мільярди, а операції по злиттю і поглинанню вже принесли прибуток в розмірі 93 мільйонів. У 1998 році ці показники склали відповідно 3,8 і 2,3 мільярди шведських крон.

Останні роки характеризувався незначним підвищенням продуктивності праці в європейських ТНК. Серед них найбільші зміни сталися в ТНК «Electrolux», де продуктивність праці зросла на 20%, досягнувши 153 тисяч доларів у рік на одного робітника. Загалом для досліджених у роботі європейських корпорацій продуктивність праці зросла на 14% і становила 162 тисячі доларів у рік на одного робітника.

Аналіз показує, що усереднена продуктивність праці в європейських ТНК, які випускають електроніку і енергоустаткування, істотно (на 45%) відстає від американського показника, і розрив, через різні темпи приросту продуктивності праці, все збільшується.

У європейських ТНК поточна фінансова стійкість відносно стабільна і трохи варіюється по корпораціях. Прикладом може служити ТНК «Electrolux», в якій поточна фінансова стійкість за чотири роки змінилася усього на 1,5%. Даний показник в ТНК «Siemens» становить 1,61, в корпорації «Royal Philips Electronics» - 1,79, в компанії «Electrolux» - 1,56.

Усереднений коефіцієнт поточної фінансової стійкості для європейських ТНК дорівнює 1,64.

Відношення загальних активів до загальних зобов'язань європейських корпорацій, за винятком ТНК «Royal Philips Electronics», ліквідність якої зросла на 41%, залишалася стабільною. Так, її зміни для корпорації «Siemens» становили 2%, для компанії «Electrolux» - 6%.

Усереднений коефіцієнт ліквідності для європейських ТНК виріс з 1,36 до 1,60. При цьому, незважаючи на 15% зростання, відношення загальних активів до загальних зобов'язань європейських корпорацій істотно відстає від усередненого американського показника.

При значному обсязі продажу в інших регіонах світу, ринок Європи як і раніше займає лідируюче місце в стратегії європейських ТНК. Особливо помітна ця тенденція в діяльності корпорації «Siemens», яка реалізовує 50% своєї продукції в Німеччині і 26% в інших європейських країнах.

У рейтингу провідних світових виробників електроніки і електроустаткування, опублікованому у списку «FT-500» у 2005 році, найбільша кількість ТНК припадає на азійські країни. Це: «Hitachi» (Японія) - № 274 в рейтингу найбільших світових корпорацій за обсягами капіталізації у 2004 році [133], «Sony» (Японія) - № 145 в рейтингу [187], «Matsushita Electric Industrial» (Японія) - № 152 [156], «Toshiba» (Японія) - № 470 [192], «Samsung Electronics» (Республіка Корея) - № 52 [183], та корпорації «NEC» (Японія) [166] і «Mitsubishi Electric» (Японія) [162].

У більшості японських корпорацій період з 1994 по 1998 роки не характеризувався значним збільшенням обсягу продажу. Так, середньорічне збільшення (даний показник розглядається у національній валюті) для ТНК «Hitachi» становило 1,5%, корпорації «Matsushita Electric Industrial» - 2,9%, «Toshiba» - 2,74%, «NEC» - 5,86%, «Mitsubishi Electric» - 4,1%. Винятками стали ТНК «Sony» з приростом в 12,72% і корпорація «Samsung Electronics» - 24,3%. (табл. 9.16)

Таблиця 9.16

Показники
економічної діяльності азійських ТНК,

в млрд. дол.

Корпорації	Продаж			Прибуток			Ринкова капіталізація	
	1998	2001	2004	1998	2001	2004	2001	2004
Hitachi	62,4	63,9	80,5	-2,7	-3,9	Д.В.	24,675	20,919
Sony	53,2	60,6	69,9	1,4	0,12	1,1	48,343	36,987
Matsushita	59,8	55,0	69,7	0,11	-3,4	Д.В.	25,638	36,144
Toshiba	41,5	43,1	52,0	-0,1	-2,0	0,3	13,629	13,449
NEC	37,2	40,8	44,3*	-1,2	-2,5	Д.В.	13,949	14,935*
Samsung	18,4	36,0	56,7	-0,3	2,37	9,8	45,623	72,780
Mitsubishi	29,7	29,2	34,3*	-0,3	-0,6	Д.В.	9,992	11,864*

* - данні за 2003 рік.

Джерело: [210]

У період з 1994 по 1998 роки усереднений показник зростання продажу для семи азійських ТНК становив 7,7%. Якщо розрахувати цей показник тільки в японських корпораціях, то параметр знизиться до 5%, що поступається європейському показнику.

Значно складніше ситуація складалася з прибутками японських корпорацій. Так, для ТНК «Hitachi» з 1995 по 1998 роки сукупні збитки становили 788 млн. дол., для корпорації «Mitsubishi Electric» - 549 млн. дол. У ТНК «Matsushita Electric Industrial» збитки за 1995 рік в розмірі 530 млн. дол. на початку змінилися прибутком в 1.114 млн. дол. в 1996 році, а потім пішов спад - 703 млн. дол. в 1997 році і 114 млн. дол. в 1998. У корпорації «Toshiba» прибутки скорочувалися з 842 млн. дол. в 1995 році до 542 млн. дол. в 1996 році і 55 млн. дол. в 1997 році. 1998 рік компанія закінчила із збитками в розмірі 117 млн. дол. У ТНК «NEC» прибутки становили 719 млн. дол. в 1995 році, 740 млн. дол. в 1996 році, 310 млн. дол. в 1997 і -1.328 млн. дол. (збитки) в 1998 р.

Аналогічна ситуація спостерігалася в корпорації «Samsung Electronics» - 2.858 млн. дол. в 1995 році, 129 млн. дол. в 1996 і -360 млн. дол. (збитки) в 1998 році, -301 млн. дол. (збитки) в 1998 році.

Єдиною ТНК, в якій прибуток постійно зростав, була корпорація «Sony». З 1995 по 1998 роки його середньорічний приріст становив 64%.

У період з 1998 по 2001 роки тенденції у діяльності азійських ТНК суттєво змінилися. Так, якщо з 1998 по 2000 роки продажі зростали в усіх корпораціях: в ТНК «Hitachi» з 62,4 млрд. дол. у 1998 році до 71,9 млрд. у 1999 і 76,1 млрд. дол. у 2000 році; в «Sony» з 53,2 млрд. дол. у 1998 році до 60,1 млрд. у 1999 і 66,2 млрд. дол. у 2000 році; в «Matsushita Electric Industrial» з 59,8 млрд. дол. у 1998 році до 65,6 млрд. у 1999 і 69,5 млрд. дол. у 2000 році; в «Toshiba» з 41,5 млрд. дол. у 1998 році до 51,6 млрд. у 1999 і 53,8 млрд. дол. у 2000 році; в «NEC» з 37,2 млрд. дол. у 1998 році до 44,8 млрд. у 1999 і 48,9 млрд. дол. у 2000 році; в «Samsung Electronics» з 18,4 млрд. дол. у 1998 році до 27 млрд. у 1999 і 38,5 млрд. дол. у 2000 році; в

«Mitsubishi Electric» з 29,7 млрд. дол. у 1998 році до 33,9 млрд. у 1999 і 37,3 млрд. дол. у 2000 році, то у 2001 році спостерігався значний спад.

В ТНК «Hitachi» продаж зменшився на 12,2 млрд. дол., в «Sony» - на 5,6 млрд., в «Matsushita Electric Industrial» - на 14,5 млрд., в «Toshiba» - на 10,7 млрд., в «NEC» - на 8,1 млрд., в «Samsung Electronics» - на 2,5 млрд., в «Mitsubishi Electric» - на 8,2 млрд. дол. Незважаючи на спад у 2001 році, усереднений показник приросту обсягу продажу у 2001 році у порівнянні з 1998 роком для азійських корпорацій становив 8,8%.

У 2004 році продаж усіх азійських ТНК суттєво зріс та досяг 80,5 млрд. дол. для ТНК «Hitachi», майже 70 млрд. для корпорації «Sony», 69,8 млрд. для «Matsushita Electric Industrial», 56,7 млрд. для «Samsung Electronics» і 52 млрд. дол. для ТНК «Toshiba».

Аналогічна тенденція була властива і прибуткам корпорацій. Так, якщо азійські ТНК (за винятком корпорації «Toshiba») закінчували 1999 і 2000 роки із сукупними прибутками, то у 2001 році ситуація суттєво погіршилась – збитки в ТНК «Hitachi» становили 3,87 млрд. дол., в «Matsushita Electric Industrial» - 3,4 млрд., в «Toshiba» - 2 млрд., в «NEC» - 2,5 млрд., в «Mitsubishi Electric» - 0,6 млрд. дол. У результаті показник сумарного прибутку семи азійських ТНК, що випускають електроніку і електроустаткування, у 2001 році був від'ємним і становив -9,98 млрд. дол.

У 2004 році суттєве зростання прибутку спостерігалося лише у ТНК «Samsung Electronics» - 9,8 млрд. дол. та в корпорації «Sony» - 1,2 млрд. дол.

Аналіз статистичних даних свідчить, що прибутковість діяльності азійських ТНК находиться на надзвичайно низькому рівні: за останні чотири роки доля прибутку у продажі азійських ТНК становила лише 0,08 цента.

У більшості японських корпорацій спостерігалося зниження обсягів інвестованого капіталу. Так, в ТНК «Hitachi» сукупний інвестований капітал в 1999 році скоротився на 48% в порівнянні з 1996, в корпорації «Matsushita Electric Industrial» на 16%, в компанії «Sony» на 29%, в «NEC» на 30%, в «Mitsubishi Electric» на 45%. Єдиної ТНК, в якій обсяг інвестицій, залишився на тому ж рівні, була корпорація «Toshiba».

У структурі інвестиційної діяльності японських ТНК переважають прямі інвестиції у виробництво. При цьому в більшості корпорацій прямі інвестиції частково фінансуються за рахунок скорочення портфельних. Так, за період з 1995 по 1999 роки рівень портфельних інвестицій ТНК «Hitachi» знизився на 2 мільярди єн, корпорації «Sony» на 41 мільярд єн, компанії «Matsushita Electric Industrial» на 134 мільярди.

Винятком стала ТНК «NEC», в якій обсяг портфельних інвестицій з 1995 по 1999 роки зріс на 238 мільярдів єн. Однак, частка цих інвестицій в сукупному обсязі є незначною і не перевищує 17%.

Продуктивність праці в більшій частині японських корпорацій коливається від 204 тисяч доларів у рік на одного робітника – ТНК «Hitachi» до 323 тисяч доларів у рік на одного робітника – корпорація «Sony». Винятком є компанія «Mitsubishi Electric» з 704 тисячами доларів у рік на одного робітника.

Усереднена продуктивність праці в японських ТНК дорівнює 320 тисячам доларів у рік на одного робітника. З урахуванням продуктивності праці в корпорації «Samsung Electronics» - 509 тисяч доларів у рік на одного робітника, даний параметр для азійських ТНК становить 350 тисяч доларів, що перевищує як європейський, так і американський показники.

Для провідних азійських корпорацій, що випускають електроніку і електроустаткування, поточна фінансова стійкість коливається від 1,04 для ТНК «Samsung Electronics» (найгірший показник) до 1,69 для компанії «Matsushita Electric Industrial» (найкращий показник). Усереднений коефіцієнт поточної фінансової стійкості для досліджуваних ТНК становить 1,3.

За останні роки тільки в двох японських корпораціях - «Matsushita Electric Industrial» і «Sony» спостерігалося зростання рівня ліквідності. У інших спад коливався від 1% в ТНК «NEC» до 11% в компанії «Mitsubishi Electric». Зниження рівня ліквідності в корпорації «Samsung Electronics» становило 15%.

Як результат, усереднений коефіцієнт ліквідності провідних азійських ТНК, виробляючих електроніку і електроустаткування, впав на 2% з 1,48 до 1,45.

Статистичні данні свідчать про значущість національного ринку для японських ТНК. Тільки в корпорації «Sony» продаж поза Японією перевищує національний. Для інших частка продажу за кордоном коливається від 36% для ТНК «Matsushita Electric Industrial» до 21% в компаніях «Hitachi» і «Mitsubishi Electric».

Аналогічна картина спостерігається і з співвідношенням між іноземними і національними активами. У досліджених японських корпорацій частка активів в країні базування “материнської” корпорації істотно перевищує іноземні активи. При цьому частка іноземних активів коливається від 24% в ТНК «Matsushita Electric Industrial» до 10% в корпорації «Mitsubishi Electric».

Проведений аналіз показує, що при наявності певних схожих тенденцій в діяльності ТНК, лідируючих у виробництві електроніки і електроустаткування (включаючи устаткування у сфері телекомунікацій), між корпораціями США, Європи і Азії існують значні відмінності.

У період з 1994 по 1998 роки сукупний продаж зростав в корпораціях всіх регіонів. При цьому найбільший середньорічний приріст спостерігався в американських компаніях - 14,7%. Європейські і японські ТНК з 5,7% і 5% істотно поступалися американському показнику.

В останні роки ситуація дещо змінилася. При цьому динаміці змін обсягів продажу американських і японських корпорацій була властива однакова тенденція. Так у період з 1998 по 2000 роки в усіх американських і японських ТНК продаж зростав, у 2001 році спостерігався спад. Однак незважаючи на нього сумарний обсяг продажу американських ТНК у 2001 році перевищив показник 1998 на 10,9%, японські корпорації збільшили продаж на 8,8%.

Спад 2001 року пояснюється як світовою економічною стагнацією, яка в першу чергу охопила США, так і різким загальним зниженням фондових показників високотехнологічних корпорацій, до яких і належать ТНК, що випускають електроніку і електроустаткування, включаючи телекомунікаційне устаткування.

Обсяги продажу європейських ТНК були відносно стабільними – для них усереднений показник приросту продажу у 2001 році у порівнянні з 1998 роком становив 0,15%, що значно поступається американським і японським ТНК.

У період, що досліджувався, не існувало єдиної тенденції в динаміці зміни прибутку ТНК. При цьому найбільш вдалим для корпорацій у галузі став 2000 рік, якій жодна з ТНК не закінчила із збитками. У 2001 році ситуація значно погіршилась: дев'ять з п'ятнадцяти провідних корпорацій галузі закінчили його із збитками. У результаті показник сумарного прибутку ТНК усіх регіонів у 2001 році був від'ємним.

За останні роки у ТНК, що випускають електроніку і електроустаткування, частка прибутку у продажах скоротилася. При цьому, якщо в 1998 році 1 долар проданої продукції приносив американським компаніям прибуток у розмірі 7,3 цента, що випереджало показник європейських ТНК, то за період з 1999 по 2001 роки вже американські корпорації поступалися європейським компаніям.

Однак у 2004 році ситуація змінилася, і американські ТНК за прибутковістю діяльності знову посіли перше місце. При цьому серед корпорацій в галузі, найгірша прибутковість властива азійським ТНК. Для них за останні чотири роки доля прибутку у продажу становила лише 0,08 цента. Цей факт пояснюється загальною стратегією азійських ТНК, діяльність яких спрямована, перш за все, не на отримання максимального прибутку, а на збільшення обсягів продажу.

Динаміка інвестиційної діяльності ТНК також варіювалася по країнах і по конкретних корпораціях. Разом з тим на відміну від американських і європейських компаній більшість японських ТНК характеризувалася стійким спадом в обсягах інвестиційної діяльності.

ТНК всіх без винятків регіонів світу у своїй інвестиційній діяльності віддавали пріоритет прямим інвестиціям, які по своєї кількості значно перевищували портфельні.

Останні роки характеризувалися істотним зростанням продуктивності праці в ТНК. Лідируюче місце по цьому показнику займають азійські корпорації, за ними з відставанням в 15% йдуть американські ТНК і з відставанням в 54% - європейські.

У всіх корпораціях показник поточної фінансової стійкості залишався відносно стабільним. Однак при практично однакових показниках в американських і європейських ТНК (1,59 і 1,64), азійські корпорації (1,3) володіли меншою поточною фінансовою стійкістю.

Аналогічна ситуація складається з ліквідністю ТНК. Якщо в американських і європейських ТНК вона підвищувалася, то в азійських корпораціях спостерігалося її зниження.

Проведений аналіз свідчить про те, що, незважаючи на глобалізацію діяльності ТНК, для більшості з досліджуваних корпорацій в країні базування "материнської" компанії знаходиться основна частина виробничих і фінансових активів, на національному ринку реалізується більша частина виробленої продукції.

Серед ТНК, що випускають електроніку і електроустаткування, найбільша ринкова капіталізація властива американським ТНК, серед яких безперечним лідером є корпорація «General Electric». За ринковою капіталізацією вона у багато разів випереджає найбільшу європейську ТНК «Siemens», азійську «Samsung Electronics» та японську «Sony».

При цьому слід зазначити, що на початку XXI століття найбільших збитків зазнали власники акцій азійських і американських ТНК. Для цих корпорацій показник відношення прибутку до ринкової капіталізація був від'ємним і дорівнював 5,49 цента на 1 долар капіталізації для азійських корпорацій і 5,09 для американських. Відповідний показник для європейських корпорацій становив -0,48 цента.

ТНК у фармацевтичній промисловості

За даними «Financial Times», сумарна ринкова капіталізація 22 провідних ТНК, діючих у фармацевтичній промисловості, у 2004 році становила 1.540 млрд. дол., що значно випереджає відповідні показники раніше досліджених галузей світової економіки [210].

Виходячи з географічного положення "материнських" корпорацій, розіб'ємо ТНК даної галузі на дві групи: корпорації США і компанії країн Європи.

ТНК США за обсягами продажу на світовому ринку фармацевтичної продукції випереджають європейських конкурентів. Так, серед 13 найбільших корпорацій галузі частка американських компаній у 2001 році становила 65,6 %. Американські ТНК аналізуються на прикладі наступних корпорацій: «Johnson & Johnson» - № 1 в рейтингу найбільших світових фармацевтичних корпорацій за обсягами капіталізації у 2004 році [150],

«Pfizer» - № 2 в рейтингу найбільших світових фармацевтичних корпорацій за обсягами капіталізації (у 2000 році корпорація «Pfizer» поглинула компанію «Warner-Lambert», а у 2003 ТНК «Pharmacia») [174], «Merck» - № 31 в рейтингу найбільших американських корпорацій за обсягами капіталізації у 2004 році [158], «Bristol-Myers Squibb» - № 55 в рейтингу [107], «Abbott Laboratories» - № 30 [94], «Wyeth» - № 46 (до 2001 року компанія носила назву «American Home Products») [95], «Eli Lilly» - № 43 [122] (табл. 9.17).

Таблиця 9.17

Показники
економічної діяльності американських ТНК,
в млрд. дол.

Корпорації	**Продаж**			**Прибуток**			**Ринкова капіталізація**	
	1998	**2001**	**2004**	**1998**	**2001**	**2004**	**2001**	**2004**
Merck	26,9	47,7	22,9	5,25	7,28	5,76	130,767	71,475
Johnson & Johnson	23,7	33,0	47,3	3,06	5,67	9,29	197,912	199,711
Bristol-Myers Squibb	18,3	21,7	19,4	3,14	5,25	2,40	78,342	49,692
Pfizer	14,7	32,3	52,5	3,35	7,79	11,19	249,021	195,945
Wyeth	13,5	14,1	17,4	2,47	2,29	1,25	86,905	56,355
Abbott Laboratories	12,5	16,3	19,7	2,33	1,55	3,23	81,877	72,678
Pharmacia	8,66	19,3	Д.В.	Д.В.	1,50	Д.В.	58,412	Д.В.
Eli Lilly	10,1	11,5	13,9	2,10	2,78	1,89	85,650	59,014

Джерело: [210]

У американських фармацевтичних ТНК з 1994 по 1998 роки спостерігалося стійке зростання обсягу продажу. У порівнянні з 1994 роком продаж в корпорації «Pfizer» зросла на 86%, в ТНК «Merck» на 80%, в компанії «Eli Lilly» на 62%, в «Warner-Lambert» на 59%, в «Bristol-Myers Squibb» на 53%, в «Johnson & Johnson» і «American Home Products» на 50%, в «Abbott Laboratories» на 36%. Усереднений показник приросту обсягу продажу в 1998 році у порівнянні з 1994 роком для американських корпорацій становив 60%.

У період з 1998 по 2001 роки в американських фармацевтичних ТНК позитивні тенденції щодо зростання обсягу продажу не змінилися. Так, за чотири останні роки продаж в ТНК «Pfizer» зросла на 119,4%, в компанії «Pharmacia» на 123%, в корпорації «Merck» на 77,4%, в «Johnson & Johnson»

на 39,5%, в «Abbott Laboratories» на 30,5%, в «Bristol-Myers Squibb» на 18,8%, в «Eli Lilly» на 14,8% і в «Wyeth» на 4,9%. Усереднений показник приросту обсягу продажу в 2001 році у порівнянні з 1998 роком для американських корпорацій становив 41,6%.

У 2004 році за обсягами продажу лідируюче положення зайняла ТНК «Pfizer» - 52,5 млрд., у ТНК «Johnson & Johnson» продаж дорівнював 47,3 млрд. дол., у корпорації «Merck» - 22,9 млрд., в «Bristol-Myers Squibb» - 19,4 млрд., в «Wyeth» - 17,4 млрд. і в «Eli Lilly» - 13,9 млрд. дол..

Аналогічна тенденція була властива і прибутку більшості американських фармацевтичних корпорацій. За у період з 1998 по 2001 рік його приріст для компанії «Pfizer» становив 132,4% (за період з 1994 по 1998 роки приріст прибутку в цієї корпорації був ще більшим – 158%), для ТНК «Johnson & Johnson» - 85,3%, для «Bristol-Myers Squibb» - 40,1%, для «Merck» - 38,8%, для «Eli Lilly» - 18,3%.

Для ТНК «Abbott Laboratories» і «Wyeth» прибуток у 2001 році поступався показникові 1998. При чому компанія «Wyeth» 1999 і 2000 роки закінчувала із збитками. Разом з тим прибуток ТНК «Wyeth», отриманий за 1998 і 2001 роки повністю компенсував втрати 1999 і 2000 років.

Усереднений показник приросту прибутку в 2001 році у порівнянні з 1998 роком для сьомі американських корпорацій, що випускають фармацевтичну продукцію, (за винятком ТНК «Pharmacia», яка лише у 1999 році увійшла до списку “Global 500”) становив 48,5%.

У 2004 році за обсягом прибутку, як і за обсягом продажу, лідируюче положення займала ТНК «Pfizer» - 11,2 млрд., у ТНК «Johnson & Johnson» прибуток дорівнював 9,3 млрд. дол., у корпорації «Merck» - 5,8 млрд., в «Bristol-Myers Squibb» - 2,4 млрд., в «Wyeth» - 1,2 млрд. і в «Eli Lilly» - 1,9 млрд. дол.

Наведені данні свідчать про те, що якщо за період з 1998 по 2001 роки прибутковість діяльності американських фармацевтичних корпорацій погіршувалась - у 1998 році 1 долар проданої продукції приносив американським компаніям прибуток у розмірі 17,7 центів, а за період з 1999 по 2001 роки цей показник становив 15,7 цента, то у 2004 році прибутковість діяльності американських фармацевтичних ТНК зросла до 18,1 цента.

Останні роки існувала значна диференціація в динаміці інвестиційної діяльності корпорацій, що досліджуються. Тільки у ТНК «Johnson & Johnson», лідируючої по цьому показнику, обсяг інвестицій постійно збільшувався з 1,096 млрд. дол. до 5,639 млрд. дол. за рік. В інших компаніях зростання інвестицій не було постійне, однак їх сукупний обсяг теж збільшився.

У корпорації «Merck» інвестиції збільшилися на 4,9 млрд. дол., в компанії «Bristol-Myers Squibb» на 2,2 млрд., в ТНК «Pfizer» на 4,7 млрд., в

«Abbott Laboratories» на 5,6 млрд., в «Warner-Lambert» на 2,6 млрд. і в «Eli Lilly» на 515 млн. дол.

Виключенням стала ТНК «American Home Products», обсяг сукупних інвестицій якої скоротився. Одною з причин цього явища став продаж корпорацією частини своїх виробничих активів на суму в 1,345 млрд. дол.

У більшості американських ТНК обсяг прямих інвестицій значно перевищував портфельні. Лідером по цьому показнику виступає корпорація «Johnson & Johnson», в якій прямі інвестиції за чотири роки зросли на 9,7 млрд. дол. За той же період часу збільшення портфельних інвестицій становило лише 1 млрд. У ТНК «Abbott Laboratories» спостерігалася аналогічна тенденція: прямі інвестиції зросли на 5,2 млрд. дол., портфельні на 492 мільйона.

У трьох інших корпораціях фінансування прямих інвестицій частково здійснювалося за рахунок зниження обсягу портфельних. Так, в компанії «Bristol-Myers Squibb» зростання прямих інвестицій становило 2,7 млрд. дол., скорочення портфельних – 516 мільйонів. У корпорації «Warner-Lambert» відповідні показники склали 2,9 млрд. дол. і 344 мільйони, в ТНК «Eli Lilly» - 619 і 354 мільйони.

У двох американських ТНК спостерігалась протилежна ситуація. Так, в корпорації «Merck» обсяг портфельних інвестицій зріс на 3,9 млрд. дол., прямих на 808 мільйонів, в компанії «Pfizer» портфельні інвестиції зросли на 3 млрд. дол., прямі лише на 99 мільйонів.

У всіх американських ТНК продуктивність праці зростає. Лідером по цьому показнику є ТНК «Merck» з продуктивністю праці в 469 тис. дол. у рік на одного працівника. ТНК «Abbott Laboratories» з показником в 222 тис. дол. поки відстає. Усереднена продуктивність праці по корпораціях, що аналізуються, становить 298 тисяч доларів на одного робітника.

В більшості американських ТНК поточна фінансова стійкість підвищується. Лідером в поліпшенні цього показника виступає корпорація «Eli Lilly», в якій відношення поточних активів до короткострокових зобов'язань збільшилося за чотири роки на 29%. У корпорації «Pfizer» даний показник підвищився на 14%, в компанії «Warner-Lambert» на 9%, в «American Home Products» на 7%, в ТНК «Bristol-Myers Squibb» і «Abbott Laboratories» відповідно на 3 і 1%.

Протилежна тенденція була властива компаніям «Johnson & Johnson» і «Merck». Для них відношення поточних активів до короткострокових зобов'язань скоротилося. Для корпорації «Johnson & Johnson» скорочення становило 33%, для ТНК «Merck» - 7%.

Усереднений коефіцієнт поточної фінансової стійкості для ТНК США змінився на 6,9% з 1,30 до 1,39, що свідчить про збільшення в американських корпораціях відношення поточних активів до короткострокових зобов'язань.

У більшості американських ТНК також спостерігалося підвищення рівня ліквідності. Лідером по зростанню ліквідності є корпорація «American Home Products», в якій відношення загальних активів до загальних зобов'язань зросло на 36%. За нею йдуть корпорації «Pfizer» - 9% приросту, «Bristol-Myers Squibb» - 8%, «Warner-Lambert» - 4% і «Johnson & Johnson» - 3%.

У трьох інших ТНК рівень ліквідності знизився: в корпорації «Merck» на 14%, в компанії «Abbott Laboratories» на 6%, в «Eli Lilly» на 4%.

По абсолютному значенню ліквідності лідирують корпорації «Merck» і «Johnson & Johnson». У них вартість загальних активів більш ніж в два рази перевищує загальні зобов'язання. Усереднений коефіцієнт ліквідності для американських ТНК наприкінці століття становив 1,85.

Діяльність більшості американських ТНК супроводжується збільшенням обсягу виробничих активів (нерухомість, приміщення і обладнання). Їх вартість зросла в корпорації «Merck» на 49%, в компанії «Warner-Lambert» на 38%, в «Pfizer» на 21%, в «Johnson & Johnson» на 20%, в «Bristol-Myers Squibb» на 18%, в «Abbott Laboratories» на 12% і в «American Home Products» на 8%.

Єдиною корпорацією, в якій вартість виробничих ресурсів скоротилася, була ТНК «Eli Lilly». Спад становив 3%. Потрібно також зазначити, що за досліджений проміжок часу загальні активи компанії також зменшились на 9%. Усереднене зростання вартості виробничих активів в американських ТНК за чотири роки становило 20%.

Для американських корпорацій, що випускають фармацевтичну продукцію, діяльність на національному ринку є пріоритетною. Так, у всіх ТНК частка продажу на ринку США перевищує 50% і коливається від 53% для корпорації «Johnson & Johnson» до 75% для компанії «Merck».

Аналогічна ситуація властива і активам американських ТНК. Існуючі дані свідчать про те, що на території США знаходиться їх більша частина [77, с. 174].

Особливості діяльності європейських ТНК, що випускають фармацевтичну продукцію, аналізуються на прикладі наступних ТНК: «GlaxoSmithKline» (Великобританія) - № 6 в рейтингу найбільших європейських корпорацій за обсягами капіталізації у 2004 році (у 2000 році ця корпорація була утворена шляхом злиття ТНК «Glaxo Wellcome» і «Smithkline Beecham»), «Aventis» (Франція) - № 8 в рейтингу, «Novartis» (Швейцарія) - № 7 [171], «Roche Group» (Швейцарія) - № 12 в рейтингу (до 1999 року компанія носила назву «Roche Holding») [179], «Astra Zeneca» (Великобританія) - № 24 [96] (табл. 9.18).

Таблиця 9.18

Показники
економічної діяльності європейських ТНК, в млрд. дол.

Корпорації	Продаж			Прибуток			Ринкова капіталізація	
	1998	2001	2004	1998	2001	2004	2001	2004
GlaxoSmithKline	26,6	29,5	38,5	4,05	4,45	8,28	145,378	134,124
Aventis	14,8	20,5	19,5	0,88	1,35	Д.В.	55,303	119,03
Novartis	21,9	19,0	28,2	4,18	4,16	6,29	114,056	124,61
Roche Group	17,0	17,3	26,2	3,03	2,19	5,91	70,410	95,78
Astra Zeneca	9,13	16,5	21,4	1,18	2,97	3,72	86,986	64,35

Джерело: [210]

У більшості європейських ТНК в період з 1994 по 1998 роки спостерігалося стійке зростання обсягу продажу. Так, в порівнянні з 1994 роком продажі в корпорації «Roche Holding» зростали на 67%, в компанії «Glaxo Wellcome» на 41%, в «Smithkline Beecham» на 33% і в «Astra Zeneca» на 23%.

Єдиної європейської ТНК, в якій обсяг продажу скоротився, була корпорація «Novartis» - найбільший виробник фармацевтичної продукції в Європі у період з 1994 по 1999 роки. Спад обсягу продажу в цій корпорації в період з 1994 по 1999 роки склав більше за 16%. Усереднений показник приросту обсягу продажу в 1998 році в порівнянні з 1994 роком для європейських корпорацій становив 30%.

В більшості європейських компаній з 1994 по 1998 роки спостерігалося зростання чистого прибутку. Максимальний приріст прибутку стався в корпорації «Novartis». Так, в 1998 році в порівнянні з 1994 прибуток компанії зріс на 66%. Примітним є той факт, що зростання чистого прибутку супроводжувалося зниженням обсягу продажу і частки корпорації на ринку.

Аналіз показує, що зростання чистого прибутку ТНК «Novartis» було пов'язане зі значним зниженням витрат виробництва. У цьому випадку був досягнутий позитивний ефект зменшення масштабів виробництва. При цьому виробничі витрати корпорації скоротилися на 35%.

Зростання чистого прибутку в ТНК «Astra Zeneca» становило 61%, в корпорації «Glaxo Wellcome» 41%. Для компанії «Roche Holding» відносно невдалим став 1997 рік, в якому сукупні збитки корпорації склали більше за 2 млрд. швейцарських франків. Разом з тим чистий прибуток компанії, отриманий за інші чотири роки (14,5 млрд.), повністю компенсував втрати 1997 року.

У ТНК «Smithkline Beecham» з 1994 по 1997 роки спостерігався стійкий приріст чистого прибутку з 90 млн. фунтів стерлінгів до 1,13 млрд. У 1998 році стався спад, який становив 42%.

Усереднений показник приросту прибутку в 1998 році в порівнянні з 1994 роком для європейських корпорацій, що випускають фармацевтичну продукцію, становив 56%, що, як і в американських ТНК, перевищувало

приріст обсягу продажу і свідчило про зниження середніх витрат виробництва.

У період з 1998 по 2001 роки динаміка продаж і приросту прибутку європейських фармацевтичних корпорацій зазнала деяких змін. Так, після злиття компаній «Glaxo Wellcome» і «Smithkline Beecham» новим лідером в Європі у сфері виробництва фармацевтичної продукції стала ТНК «GlaxoSmithKline». Причому її продаж у 2001 році на 10,8% випереджав сумарний показник 1998 для компаній «Glaxo Wellcome» і «Smithkline Beecham».

Як і у період з 1994 по 1998 роки, продаж у ТНК «Novartis» постійно знижувався: 21,9 млрд. дол. у 1998 році, 21,6 млрд. у 1999, 21,2 млрд. у 2000 і 19,0 млрд. дол. у 2001 році. Разом з тим, прибуток корпорації залишався на досить високому рівні: 4,2 млрд. дол. у 1998 році, 4,4 млрд. у 1999, 4,3 млрд. у 2000 і 4,2 млрд. дол. у 2001 році. За обсягами прибутку ТНК «Novartis» поступалася лише корпорації «GlaxoSmithKline».

В інших європейських ТНК за останні роки не існувало постійних тенденцій у змінах обсягів продажу та прибутків. У результаті якщо сумарний продаж провідних європейських фармацевтичних ТНК у 2001 році (102,8 млрд. дол.) і перевищував показник 1998 (89,4 млрд.), він все ж поступався показникові 2000 року (104,3 млрд. дол.). У зв'язку з цим усереднений показник приросту обсягу продажу в 2001 році у порівнянні з 1998 роком для європейських корпорацій становив лише 15%.

У 2004 році в більшості європейських ТНК спостерігалося зростання обсягів продажу. Так, обсяг продажу ТНК «GlaxoSmithKline» зріс до 38,5 млрд. дол., ТНК «Novartis» - до 28,3 млрд., компанії «Roche» - до 26,2 млрд., «Astra Zeneca» - до 21,4 млрд. дол.

Аналогічна тенденція була властива і прибуткам корпорацій: їхній сумарний обсяг у 2001 році (15,1 млрд. дол.) перевищував показник 1998 (13,351 млрд.), але поступався показникові 2000 року (18,2 млрд. дол.). Усереднений показник приросту прибутку в 2001 році у порівнянні з 1998 роком для європейських корпорацій, що випускають фармацевтичну продукцію, становив 13,3%.

Наведені данні свідчать про те, що за останні роки прибутковість діяльності європейських фармацевтичних корпорацій суттєво змінилась. Так, якщо у 1998 році 1 долар проданої продукції приносив європейським компаніям прибуток у розмірі 14,9 центів, то за період з 1999 по 2001 роки цей показник становив 15,1 цента. А у 2004 році прибутковість діяльності європейських фармацевтичних корпорацій підвищилася до 21,1 цента.

Існує значна диференціація в динаміці інвестиційної діяльності корпорацій, що досліджуються. Тільки в ТНК «Roche Holding», лідируючої по цьому показнику, обсяг інвестицій постійно зростав з 1,341 млрд. швейцарських франків до 8,396 млрд. В інших компаніях зростання

інвестицій не було постійне, однак їх сукупний обсяг у всіх без виключення європейських корпораціях зріс.

У корпорації «Novartis» інвестиції збільшилися на 6,432 млрд. швейцарських франків, в компанії «Glaxo Wellcome» на 5,484 млрд. фунтів стерлінгів, в ТНК «Smithkline Beecham» на 1,54 млрд. і в «Astra Zeneca» на 1,27 млрд.

У більшій частині європейських ТНК обсяг прямих інвестицій значно перевищував портфельні. При цьому в декількох корпораціях зростання прямих інвестицій частково фінансувалося за рахунок скорочення портфельних капіталовкладень.

Так, в компанії «Smithkline Beecham» зростання прямих інвестицій становило 1,626 млрд. фунтів стерлінгів, скорочення портфельних – 214 мільйонів. У корпорації «Astra Zeneca» відповідні показники склали 2,06 млрд. фунтів стерлінгів і 682 мільйони.

В європейських ТНК за останні роки не сталося істотного збільшення продуктивності праці. При цьому даний показник тільки трохи варіюється по корпораціям. Так, продуктивність праці в корпорації «Novartis» становить 247 тис. доларів, в компанії «Smithkline Beecham» - 239 тис., в «Glaxo Wellcome» - 238 тис. і в «Roche Holding» - 237 тис. доларів.

Усереднена продуктивність праці на одного робітника у досліджуваних корпорацій становить 240 тисяч доларів.

У більшості європейських ТНК поточна фінансова стійкість знизилася. Так, відношення поточних активів до короткострокових зобов'язань в корпорації «Novartis» зменшилося за чотири роки з 2,22 до 2,0, в компанії «Roche Holding» з 4,0 до 2,38 і в «Astra Zeneca» з 1,56 до 1,33.

У корпораціях «Smithkline Beecham» і «Glaxo Wellcome» склалася протилежна ситуація. Їх поточна фінансова стійкість підвищувалася відповідно на 5% і 39%. Разом з тим відношення поточних активів до короткострокових зобов'язань цих корпорацій (0,85 і 1,2) вище за показників інших європейських ТНК. Це свідчить про відносно більший вплив короткострокових кризових явищ на фінансову стійкість корпорацій «Smithkline Beecham» і «Glaxo Wellcome». Усереднений коефіцієнт поточної фінансової стійкості для європейських ТНК збільшився до 1,37.

У більшості європейських ТНК спостерігалося підвищення рівня ліквідності. Лідером по зростанню ліквідності є корпорація «Glaxo Wellcome», в якій відношення загальних активів до загальних зобов'язань в за чотири роки зросло на 39%. За нею йдуть корпорації «Novartis» - 22% приросту, «Astra Zeneca» - 16% і «Smithkline Beecham» - 9%.

ТНК «Roche Holding» була єдиною європейською корпорацією, ліквідність якої знизилася. При цьому відношення загальних активів до загальних зобов'язань цієї компанії скоротилося на 17% з 2,07 до 1,71.

По абсолютному значенню ліквідності лідирує ТНК «Novartis», в якій вартість загальних активів майже в два з половиною разу перевищує загальні зобов'язання. Усереднений коефіцієнт ліквідності для європейських ТНК становить 1,79.

Діяльність більшості європейських корпорацій супроводжується збільшенням обсягу виробничих активів. Лідером по зростанню їх вартості є ТНК «Roche Holding», в якій вартість обладнання, приміщень і нерухомості зросла на 61%, що сприяло значному збільшенню обсягу виробленої і проданої продукції. У компанії «Smithkline Beecham» виробничі активи зросли на 20%, в корпорації «Astra Zeneca» на 16% і в «Glaxo Wellcome» на 13%.

Єдиної ТНК, в якій вартість виробничих ресурсів скоротилася, була корпорація «Novartis». Спад становив 27%. Внаслідок такого значного скорочення виробничих активів обсяг випуску продукції і продаж компанії також істотно знизилися. Усереднене зростання вартості виробничих активів в європейських ТНК за чотири роки становило 17%.

Згідно зі статистичними даними продаж європейських ТНК в країнах Європи поступається сумарному обсягу продукції, реалізованої в інших регіонах світу, серед яких пріоритетне положення займає ринок США. При цьому для трьох корпорацій частка продажу на американському ринку перевищувала європейські показники. Так, частки продажу ТНК «Novartis» на європейському і американському ринках склали відповідно 37% і 48%, компанії «Smithkline Beecham» - 32% і 51%, корпорації «Glaxo Wellcome» - 36% і 42%.

Лише для ТНК «Roche Holding» продаж в країнах Європи (42%) перевищив обсяг продукції, реалізованої на території США (35%).

Доступні дані свідчать про те, що в більшості європейських корпорацій основна частина активів знаходиться в країнах Європи [88, С. 85]. Виключенням є лише ТНК «GlaxoSmithKline», частка активів якої на території США перевищує 50%.

Проведений аналіз показує, що при наявності певних схожих тенденцій в діяльності ТНК, лідируючих у виробництві фармацевтичної продукції, між корпораціями США і Європи існують значні відмінності.

Так, сукупний продаж зростав у корпораціях обох регіонів. При цьому по середньорічному приросту американські ТНК у період з 1998 по 2001 роки більш ніж у два с половиною рази випереджали європейські компанії.

Аналогічна тенденція була властива і прибуткам транснаціональних корпорацій, які зростали. Усереднений показник приросту чистого прибутку в 2001 році в порівнянні з 1998 роком в американських компаніях (48,5%) істотно випереджав відповідний європейський показник (13,3%). При цьому середні витрати виробництва знижувалися як в американських, так і в європейських компаніях.

За останні роки у фармацевтичних ТНК частка прибутку у продажі суттєво підвищилась. При цьому, якщо за цим показником у період з 1999 по 2001 роки американські ТНК випереджали своїх європейських конкурентів, то у 2004 році вже європейські ТНК суттєво випередили американські корпорації – 21,1% для європейських ТНК і 18,1% для американських компаній.

Існує значна диференціація в динаміці інвестиційної діяльності американських і європейських корпорацій. Разом з тим практично у всіх фармацевтичних корпораціях обох регіонів сукупний обсяг інвестованого капіталу істотно зростає.

У більшості американських і європейських ТНК обсяг прямих інвестицій значно перевищує портфельні. При цьому в багатьох компаніях фінансування прямих інвестицій частково здійснюється за рахунок скорочення портфельних.

За продуктивністю праці американські ТНК випереджають європейські компанії. Так, усереднена продуктивність праці в американських корпораціях становить 298 тисяч доларів на одного робітника, що на 19% краще європейського показника.

Для американських і європейських ТНК характерні практично однакові показники поточної фінансової стійкості: усереднені коефіцієнти поточної фінансової стійкості для американських і європейських компаній становлять відповідно 1,39 і 1,37.

Аналогічна ситуація складається із ліквідністю ТНК. Даний параметр зростає в корпораціях обох регіонів. Однак, незважаючи на більш високі темпи приросту даного коефіцієнта в європейських компаніях по відношенню до американських (11% в порівнянні з 3%), по абсолютному показнику ліквідності американські ТНК на 3% випереджають європейські.

За останні роки в досліджених ТНК спостерігається зростання вартості виробничих активів. Приріст для американських корпорацій становить 20%, для європейських – 17%.

Наведені дані свідчать про те, що незважаючи на глобалізацію діяльності ТНК, для американських компаній основна частина виробничих і фінансових активів знаходиться в США, на національному ринку реалізовується більша частина виробленої продукції.

Протилежна ситуація спостерігається в європейських фармацевтичних ТНК. Ці корпорації, незважаючи на те, що для більшості з них основна частина виробничих і фінансових активів знаходиться в Європі, реалізовують в регіоні меншу частину виробленої продукції. При цьому для більшості європейських компаній частка продажу на американському ринку перевищує європейські показники.

Серед фармацевтичних ТНК найбільша ринкова капіталізація властива американським ТНК, серед яких лідером є корпорація «Johnson & Johnson». За ринковою капіталізацією вона майже у 1,5 рази випереджає

найбільшу європейську ТНК «GlaxoSmithKline». При цьому слід зазначити, що у 2004 році найкращій показник відношення прибутку до ринкової капіталізація теж спостерігався в американських фармацевтичних ТНК 4,97 центів на 1 долар капіталізації. Відповідний показник для європейських корпорацій становив 4,49.

9.4. Вплив інвестицій ТНК на конкурентоспроможність національних економік

Наслідки діяльності філій ТНК для країн Північної Америки

Як уже зазначалося у другому розділі друга половина 90-х років характеризувалася постійно зростаючим припливом прямих іноземних інвестицій в економіку країн НАФТА, в першу чергу США. У 2000 році ПІІ в США досягли рекордного рівня – 316 млрд. дол., що більш ніж на 33 млрд. перевищило показник 1999 року і більш ніж на 110 млрд. показник 1998 року. Це зростання багато в чому пов'язане зі зростанням інвестиційної активності британських ТНК, капіталовкладення яких в другій половині 90-х років істотно перевищували прямі інвестиції будь-якої іншої країни.

У 2001 році США, незважаючи на економічний спад і події 11 вересня, зберегли свої позиції найбільшого одержувача ПІІ, однак приплив їх скоротився більш ніж у двічі - до 124 млрд. дол. (додаток 9)

Бум у припливі прямих іноземних інвестицій в економіку США наприкінці минулого століття був обумовлений наступними факторами: триваючим економічним ростом у США, хвилею злиття і поглинання, що охопила світову економіку зокрема США, збільшенням частки великих інвестицій (2 і більш млрд. дол.), що складали 70% сукупного припливу ПІІ. Для порівняння, частка великих ПІІ в період з 1987 по 1997 роки жодного разу не перевищувала 30% [102].

Як уже зазначалося, наприкінці 90-х років найбільшу інвестиційну активність виявили філії і "материнські" компанії англійських ТНК. У 1999 році вони спрямували в економіку США 116,6 млрд. дол. прямих інвестицій. Для порівняння в період з 1992 по 1997 роки ТНК Великобританії вклали в американську економіку 63,5 млрд. дол.

У темпах приросту ПІІ в американську економіку наприкінці XX століття ТНК інших країн значно відставали від англійських інвесторів. Так, корпорації Німеччини за 1998 і 1999 роки спрямували в економіку США 64,8 млрд. дол. ПІІ, ТНК Голландії, – 42,4 млрд. дол., Франції – 29,7 млрд. Сукупний приплив ПІІ європейських ТНК в американську економіку в 1998 році складав 160,7 млрд. дол., у 1999 році – 234,5 млрд.

Наприкінці століття істотні зміни відбулися в структурі прямих іноземних інвестицій, спрямованих в американську економіку: найбільш привабливою галуззю для іноземних інвестицій стали телекомунікації і

засоби зв'язку – 80 млрд. дол. ПІІ. Це на 6 млрд. дол. перевищило інвестиції у виробництво. Для порівняння, в 1998 році інвестиції у виробництво складали 149 млрд. дол., у телекомунікації і засоби зв'язку – 2,8 млрд. дол.

Таке значне збільшення інвестицій у телекомунікації і засоби зв'язку, пов'язане з появою зовсім нових можливостей у цій галузі, дозволило зв'язати в єдину, відносно дешеву, інформаційну мережу всі суб'єкти господарювання США.

Разом з тим, серед усіх прямих іноземних інвестицій, накопичених в американській економіці, промислове виробництво (391 млрд. дол.) як і раніше займає перше місце. За ним йдуть оптова торгівля – 108,9 млрд. дол. і страхування – 101,8 млрд.

У структурі ПІІ транснаціональних корпорацій, що вкладають капітали в американську економіку, прослідковується визначена диференціація.

Європейські ТНК віддають перевагу інвестиціям у промислове виробництво, які складали більш 305 млрд. дол. – 44,5% від усіх європейських ПІІ в економіку США. За виробництвом по привабливості йде страхування – 78,4 млрд. дол. і сфера послуг – 45,6 млрд.

Серед європейських ТНК найбільш питому вагу в американській економіці мають англійські корпорації – 183 млрд. дол. прямих інвестицій. Спеціалізацією англійських ТНК є виробництво – 68 млрд. дол. ПІІ і нафтова промисловість – 33,5 млрд.

ТНК Голландії інвестували в американську економіку 130,7 млрд. дол. Сферами їхньої спеціалізації є виробництво (42,9 млрд. дол.), страхування (30,6 млрд.), нафтова промисловість (11,1 млрд.).

Третіми за значимістю інвесторами для американської економіки серед європейських корпорацій є ТНК Німеччини – 111,1 млрд. дол. Вони спеціалізуються у виробництві – 59,3 млрд. дол., у депозитарних інститутах – 15,1 млрд., страхуванні – 10,9 млрд.

Економіка США як і раніше є привабливою для японських корпорацій – 149 млрд. дол. прямих інвестицій (сума поступається тільки показнику ТНК Великобританії). Однак, на відміну від європейських корпорацій, виробництво в США не є пріоритетною сферою вкладення японських ПІІ. У цю галузь було спрямовано менше третини японських капіталовкладень (47,3 млрд. дол.).

Найбільший інтерес у японських прямих інвесторів викликає оптова торгівля в США – 49,5 млрд. дол. Також для японських компаній висока інвестиційна привабливість американських фінансових інститутів – 26 млрд. дол. і нерухомості в США – 11,8 млрд.

Наприкінці століття в американській економіці було зареєстровано 9.738 небанківських філій іноземних ТНК. У це число входять лише компанії, активи або продажі яких перевищують 3 млн. дол. За американським законодавством іноземною філією вважається компанія, у

керівництві якою не менше десяти відсотків голосів належить одному іноземному інвесторові.

Найбільшою кількістю філій володіють японські прямі інвестори – 2,611, за ними йдуть інвестори з Німеччини – 1,050 філій, з Канади – 1,005 філій і Великобританії – 952 філії.

У 1998 році сумарні активи іноземних філій, що знаходяться на території США, складали 3 трильйони 526 мільярдів доларів. Вони розподілені за наступними галузями: промисловість – 879 млрд., оптова і роздрібна торгівля – 334 млрд., інформаційні системи – 156 млрд., фінансові інститути, включаючи страхування – 1.789 млрд., нерухомість і лізинг – 123 млрд., інші галузі – 245 млрд. дол.

Найбільшими сумарними активами володіють філії, що належать японським прямим інвесторам, – 561 млрд. дол. За ними йдуть філії англійських інвесторів – 494 млрд. дол., швейцарських – 455 млрд. дол., німецьких – 427 млрд. Вартість сукупних активів усіх європейських філій в економіці США складає – 2.234 млрд. дол., при цьому на частку прямих інвесторів із країн Європейського Союзу припадає 1.766 млрд. дол.

Якщо розглядати тільки виробничі активи (власність, безпосередньо зв'язану з випуском продукції чи наданням послуг), то за цим показником провідне становище займає промисловість – 506 млрд. дол. (51,4% від сукупних виробничих активів філій). За нею йде оптова і роздрібна торгівля – 135 млрд. дол., нерухомість і лізинг – 100 млрд., інформаційні системи – 58 млрд., фінансові інститути – 41 млрд. дол.

Найбільшими виробничими активами на території США володіють прямі інвестори з Японії – 196 млрд. дол. Друге місце за цим показником займають ТНК Великобританії – 171 млрд. дол., третє місце німецькі корпорації – 129 млрд. дол., четверте компанії Канади – 95 млрд. [101].

Вартість виробничих активів європейських філій в економіці США складає – 565 млрд. дол. (57,4% від сукупних виробничих активів всіх іноземних філій), при цьому на частку прямих інвесторів із країн Європейського Союзу припадає 528 млрд. (54%).

У 1998 році продаж іноземних філій у США складала 1 трильйон 882 мільярда доларів. У них найбільшу питому вагу мало промислове виробництво, на частку якого припадає 834 млрд. дол. (44% від сукупних продажів філій). Торгові філії продали продукції на 588,5 млрд. дол. (31% від сукупних продажів), філії у фінансовому секторі – на 188 млрд. (10%), в інформаційних системах – на 74 млрд. (4%), у нерухомості і лізингу – на 21 млрд.

У сукупних продажах компаній із іноземними інвестиціями в США найбільшу питому вагу мали філії японських ТНК, які у 1998 році реалізували продукції на 453 млрд. дол. За ними йдуть філії ТНК Німеччини – 283 млрд. дол., Великобританії – 269 млрд. дол., Канади – 153 млрд. Вартість продукції, реалізованої в США філіями європейських корпорацій

складала – 1,080 млрд. дол., на частку ТНК із країн Європейського Союзу припадало 952 млрд.

Сукупний продукт філій у 1998 році складав 418 млрд. дол. Це свідчить про те, що в продажах філій продукція, яка вироблена безпосередньо цими компаніями, займає лише незначну частину – 22% (418 млрд. дол.). За обсягом сукупного продукту провідне положення займають промислові філії – 224 млрд. дол., за ними йдуть філії в оптовій і роздрібній торгівлі – 77 млрд. дол., у фінансовому секторі – 24 млрд., в інформаційних системах – 23,2 млрд. і в нерухомості і лізингу – 9,7 млрд.

За обсягами сукупного продукту компаній з іноземними інвестиціями в США найбільшу питому вагу мають філії ТНК Великобританії, які у 1998 році виробили продукції на 76 млрд. дол. За ними йдуть філії ТНК Німеччини – 67 млрд. дол., Японії – 65 млрд. дол., Канади – 40 млрд. Обсяг сукупного продукту, зробленого в США філіями європейських корпорацій, у 1998 році складав – 267 млрд. дол., на частку ТНК із країн Європейського Союзу довелося 237 млрд.

90-ті роки характеризувалися постійно зростаючим прибутком американських підприємств з іноземними інвестиціями. Так, якщо в 1992 році він складав лише 1,4 млрд. дол., то в 1995 році даний показник збільшився до 31 млрд., у 1997 до 40 млрд. У 1998 році спостерігалося незначне зниження прибутку філій – 33 млрд. дол., і в 1999 році чергове зростання – 51 млрд. дол. [199].

Серед іноземних ТНК прибуток філій у 1999 році був розподілений в такий спосіб: англійські філії – 12,4 млрд. дол., голландські – 8,6 млрд., німецькі – 6,2 млрд., японські – 5,9 млрд., усі європейські – 42,5 млрд.

Аналогічна картина складається і при аналізі обсягу прибутку філій у період з 1996 по 1999 роки: англійські компанії – 41 млрд. дол., голландські – 26,5 млрд., японські – 19,5 млрд., німецькі 17 млрд., усі європейські – 123 млрд.

Викликає інтерес співвідношення прибутку іноземних філій і ПІІ, вкладених в американську економіку. За цим показником провідне положення займають англійські компанії. В другій половині 90-х років відношення прибутку підприємств з англійськими прямими інвестиціями до ПІІ їх ТНК у середньому дорівнювало 7,6%. За ними йдуть ТНК Голландії – 6,7%. Середньоєвропейський показник прибутковості філій у другій половині 90-х років складав 6,25%.

Протилежна ситуація складається у філіях японських ТНК. У них відношення прибутку до ПІІ не перевищує 3,2%. Це зв’язано зі значними адміністративними витратами і високою собівартістю реалізованих товарів і послуг. Зокрема, у 1998 році перераховані витрати досягли 443 млрд. дол., що складало 98% від сукупних продажів японських філій

У галузевій структурі прибутків компаній з іноземними інвестиціями провідне становище займає промисловість – 27,5 млрд. дол. у 1999 році. За нею йде оптова торгівля – 7,4 млрд. і нафтовий бізнес – 5,1 млрд.

Разом зі зростанням доходів філій збільшуються і обсяги їх реінвестованих прибутків. Так у період з 1996 по 1999 роки філії реінвестували в американську економіку 38,6 млрд. дол. За цим показником найбільш вдалим став 1999 рік, коли іноземні філії спрямували в економіку США майже 19 млрд. дол.

Серед підприємств з іноземними інвестиціями провідні позиції з обсягу реінвестованого капіталу займають англійські філії – 13 млрд. дол. у період з 1996 по 1999 роки. За ними йдуть філії голландських ТНК – 8,7 млрд. дол., німецьких компаній – 6,7 млрд., японських корпорацій – 5,6 млрд.

Наведені дані практично цілком відповідають динаміці одержання прибутку іноземними філіями, що свідчить про кореляційну залежність між прибутком філій і обсягом їхнього реінвестованого капіталу.

Діяльність іноземних філій на американській території впливає на платіжний баланс США. Так у 1998 році філії іноземних компаній експортували зі США товарів на суму 150,8 млрд. дол. За той же період часу американські компанії вивезли зі США товарів на суму 521 млрд. дол. Ще більший обсяг мав імпорт іноземних філій у США. У 1998 році він зріс до 290 млрд. дол., що складало майже третину сукупного товарного імпорту США.

У цілому зовнішньоторговельна діяльність іноземних філій на американській території збільшує негативне сальдо торгового балансу США. У 1998 році різниця між експортом і імпортом іноземних філій у США дорівнювала – 139 млрд. дол. Для порівняння негативне сальдо торгового балансу США за той же період часу складало 245 млрд.

Це свідчить про те, що на частку іноземних філій, що діють на американській території, припадає велика частина негативного сальдо торгового балансу всієї економіки США і їхня зовнішньоторговельна діяльність призводить до відтоку капіталів із країни.

У структурі експорту іноземних філій зі США переважає промислова продукція – 87,6 млрд. дол. (58% сукупного експорту філій). У ній провідне положення займають автомобілі і комплектуючі до них – 23,2 млрд. дол. За ними йде продукція хімічної промисловості – 14,9 млрд. дол. і комп'ютери й електроніка – 14,3 млрд.

Серед компаній із іноземними інвестиціями, розташованими на американській території, найбільша частка в експорті належить японським філіям, які у 1998 році вивезли зі США товарної продукції на 46 млрд. дол. (більш чверті сукупного експорту філій). За ними йдуть філії німецьких ТНК – 29 млрд. дол. і ТНК Великобританії – 16,7 млрд. дол. Товарний експорт зі США філій європейських корпорацій у 1998 році складав – 80,3

млрд. дол., на частку філій ТНК із країн Європейського Союзу припало 73,8 млрд.

У структуру імпорту іноземних філій у США переважає продукція, ввезена підприємствами оптової і роздрібної торгівлі – 159 млрд. дол. (55% сукупного імпорту філій). Далі йде імпорт філій, що діють у промисловості, – 127 млрд. дол. (44% імпорту філій).

Дані показують, що іноземні філії у своїй зовнішньоторговельній діяльності віддають перевагу імпорту і продажу в США готової продукції, яка вироблена їхніми "материнськими" корпораціями. Зокрема в 1998 році в США іноземними філіями було завезено автомобілів і комплектуючих до них на суму в 90,8 млрд. дол. У той же час сукупний продукт даних філій складав менш 45 млрд. дол.

У товарному імпорті філій безумовним лідером виступають японські ТНК. Підприємства з їхніми іноземними інвестиціями в 1998 році ввезли в США продукції на 122 млрд. дол., що складало більш 40% сукупного товарного імпорту усіх філій, розташованих на американській території. Товарний імпорт у США компаній із прямими японськими інвестиціями майже вдвічі перевищив їхній валовий продукт і складав 16% усього товарного імпорту США.

У результаті діяльність філій японських ТНК на американській території призводить до постійно зростаючого негативного сальдо торгового балансу США. Тільки в 1998 році різниця між їхнім товарним експортом і імпортом складала 76 млрд. дол.

За японськими філіями з обсягу товарного імпорту в США йдуть компанії з німецькими прямими інвестиціями – 55 млрд. дол. Товарний імпорт у США філій європейських корпорацій у 1998 році складав – 120 млрд. дол., на частку філій ТНК із країн Європейського Союзу припало 111 млрд.

Одним з результатів діяльності в США філій європейських корпорацій стало 39-мільярдне перевищення їхнього товарного імпорту над експортом.

Наприкінці століття в іноземних філіях, що знаходяться в США, було зайнято 5 мільйонів 633 тисячі осіб. Серед них найбільша кількість працюючих припадала на промислові філії – 2,54 млн. осіб і на філії в оптовій і роздрібній торгівлі – 1,21 млн. осіб.

Найбільша кількість зайнятих припадає на філії англійських ТНК – 987 тисяч осіб. За ними йдуть філії японських і німецьких корпорацій – відповідно 836 і 782 тисячі працюючих. В американських підприємствах з канадськими прямими інвестиціями служить 662 тисячі осіб.

Кількість працюючих на американських підприємствах, створених чи поглинених за участю іноземних інвесторів у 1999 році, складала 648 тисяч осіб, що на 23 тисячі перевищило відповідний показник 1998 року.

Середня заробітна плата працівників іноземних філій у США в 1998 році дорівнювала 46 тисячам доларів. Серед галузей економіки максимальну середню заробітну плату отримують працівники іноземних фінансових філій – 97 тисяч доларів у рік і співробітники науково-дослідних центрів – 70 тисяч, мінімальна середня заробітна плата у працівників філій у роздрібній торгівлі – 22 тисячі доларів у рік.

Серед іноземних компаній максимальну заробітну плату одержують працівники філій швейцарських компаній – у середньому 57 тисяч доларів у рік, мінімальну – службовці підприємств із голландськими прямими інвестиціями – 40 тисяч у рік. Середня заробітна плата у філіях європейських ТНК складає 47 тисяч, в японських компаніях – 50 тисяч доларів.

Серед компаній із іноземними інвестиціями, що діють в економіці США, переважають мажоритарні філії. У них іноземні інвестори володіють більш 50% голосів і цілком контролюють діяльність цих компаній. Наприкінці століття в американській економіці нараховувалося 8.326 мажоритарних філій. Вони складали більш 85% від усіх компаній із іноземними інвестиціями в США.

Найбільшою кількістю мажоритарних філій володіють японські ТНК – 2,237 (86% підприємств із японськими прямими інвестиціями, зареєстрованими на території США). За ними йдуть корпорації Німеччини – 922 (88% підприємств із німецькими прямими інвестиціями), Канади – 883 (88% підприємств із канадськими прямими інвестиціями), Великобританії – 768 (81% підприємств з англійськими прямими інвестиціями). Європейські корпорації володіють 3,592 мажоритарними філіями, ТНК країн ЄС – 3,127 (86% компаній із прямими інвестиціями корпорацій ЄС у США).

Аналіз статистичних даних показує, що іноземні інвестори віддають перевагу створюванню на території США компаній, діяльність яких вони можуть цілком контролювати. Це свідчить про те, що неамериканські компанії в більшості випадків розглядають свої філії на території США не як відносно незалежні елементи господарювання, а як частину своєї корпоративної системи. У результаті, головною метою діяльності філій є не одержання ними максимального прибутку, а реалізація загальнокорпоративної стратегії в рамках усієї транснаціональної корпорації.

Даний висновок підтверджується структурою зовнішньоторговельних зв’язків мажоритарних філій. Так, у 1998 році з 278 млрд. дол. товарів, імпортованих у США мажоритарними іноземними філіями, 198 млрд. (71% імпорту) припадало на закупівлю товарів філіями у своїх “материнських” корпорацій. У той же час міноритарні філії (з часткою іноземної власності менше 50%) у своїх “материнських” корпораціях закупили лише 46% їхнього товарного імпорту в США.

Серед компаній із іноземною власністю, найбільший обсяг продукції в “материнських” корпораціях закуповувався японськими мажоритарними філіями. Тільки в 1998 році ними було завезено до США з “материнських” компаній товарів на 93 млрд. дол. (79% товарного імпорту японських мажоритарних філій). За корпораціями Японії за обсягом продукції, імпортованої в США через мажоритарні філії, йдуть ТНК Німеччини – 29,2 млрд. дол. (53% товарного імпорту), Великобританії – 7,5 млрд. (50% імпорту), Голландії – 7,4 млрд. (68 % імпорту). Усі європейські корпорації ввезли до США продукції через свої мажоритарні філії на 70,5 млрд. дол. (60% товарного імпорту європейських мажоритарних філій).

Схожа ситуація притаманна і товарному експорту компаній із іноземними інвестиціями. Так, якщо в 1998 році мажоритарні філії вивезли зі США у свої “материнські” корпорації товарів на 56 млрд. дол. (41% їхнього товарного експорту), то для міноритарних філій експорт у “материнські” компанії складав лише 1,5 млрд. дол. (12% їхнього товарного експорту).

Серед компаній із іноземною власністю найбільший обсяг продукції експортувався в “материнські” корпорації японськими мажоритарними філіями. Тільки в 1998 році ними було вивезено зі США в “материнські” компанії товарів на 26,3 млрд. дол. (61% товарного експорту японських мажоритарних філій). За корпораціями Японії з обсягу продукції, експортованої зі США мажоритарними філіями в “материнські” компанії, йдуть ТНК Німеччини – 5,8 млрд. дол. (21% товарного експорту), Великобританії – 3,4 млрд. (21% експорту), Канади – 2,7 млрд. (35 % експорту). Усі європейські корпорації вивезли зі США продукції через внутрішні фірмові канали на 20,8 млрд. дол. (29% товарного експорту зі США європейських мажоритарних філій).

Підприємства з іноземними інвестиціями беруть участь у ліцензійній торгівлі США. Так у 1998 році іноземні філії придбали ліцензій у своїх “материнських” корпораціях і виплатили їм роялті на 6,7 млрд. дол. При цьому найбільша кількість ліцензійних угод укладається у виробництві. Їхня вартість складала 4,8 млрд. дол.

У 1999 році ліцензійні платежі філій своїм “материнським” корпораціям зросли ще на 1 млрд. дол. При цьому виробництво одержало ліцензій на 5,2 млрд.

У той же час за даною статтею філії експортували продукції в 1998 році на 2 млрд. дол., у 1999 на 1,6 млрд. Цей факт дозволяє зробити висновок про те, що в ліцензійної торгівлі філій, розташованих у США пріоритетним є одержання ліцензій зі своїх “материнських” корпорацій. Це призводить до підвищення загального технологічного рівня як філій, так і американської економіки в цілому.

Найбільша кількість ліцензійних угод укладається всередині японських ТНК. Зокрема, в 1998 році філіями японських компаній було

виплачено в “материнські” корпорації за роялті і ліцензійні платежі 1,9 млрд. дол. У 1999 році ці платежі зросли до 2,5 млрд. За японськими ТНК йдуть корпорації Великобританії і Німеччини. Для філій англійських компаній у 1998 році роялті і ліцензійні платежі складали 1,6 млрд. дол., у 1999 – 1,2 млрд., для німецьких філій відповідно 1,05 і 1,04 млрд. дол.

Філії іноземних компаній активно займаються інвестиційною діяльністю. Зокрема, ними в 1999 році в ролі прямих інвестицій було спрямовано в економіку США 154 млрд. дол. У тому ж році іноземні ТНК безпосередньо (минаючи філії) вклали в економіку США 129 млрд. дол.

При цьому слід зазначити, що американські підприємства з іноземними капіталовкладеннями у своїй інвестиційній діяльності одержують фінансову підтримку з боку “материнських” компаній. Ця допомога здійснюється через використання.

Активи американських підприємств, створених чи поглинених при участі іноземних інвесторів у 1999 році, складали 454 млрд. дол., що більш ніж у півтора рази перевищує відповідний показник 1998 року (274 млрд. дол.). Це доводить той факт, що через прямі інвестиції іноземні корпорації одержують можливість контролювати в США активи, які значно перевищують вартість їхніх капіталовкладень в американську економіку.

Проведений аналіз у роботі, показує постійно зростаючий вплив діяльності іноземних філій на економіку США. Це зв’язано зі стабільним ростом їхніх продажів, виробництва і прибутку, збільшенням за рахунок інвестиційної діяльності загальних і виробничих активів, створенням додаткових робітничих місць, постійно зростаючою активністю в зовнішньоторговельних операціях.

При цьому вплив компаній з іноземними інвестиціями на економіку США не можна оцінювати однозначно. З одного боку наявність на території США іноземних філій стимулює приплив у країну іноземного капіталу і нових технологій, знижує рівень безробіття, посилює конкуренцію і цим стимулює нововведення в економіці, збільшує податкові надходження (тільки за рік американський бюджет одержує від іноземних філій 25-30 млрд. дол. як податок на прибуток).

З іншого боку, аналіз стратегічних цілей діяльності філій показує, що пріоритетним для них є посилення конкурентних позицій своїх “материнських” корпорацій на американському ринку. Яскравим прикладом цьому служить діяльність японських ТНК. Вони за рахунок прямих інвестицій постійно збільшують кількість і активи філій в американській економіці. При цьому постійно зростають їхні продажі і відповідно закупівлі в “материнських” корпораціях.

Таблиця 9.19

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій США, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних операцій	2,150	-124,47	-78,960	-113,66	-415,99	-668,07
Експорт товарів	224,25	215,910	388,80	577,044	774,632	811,03
Імпорт товарів	249,76	338,09	499,07	749,37	1224,42	1472,96
Експорт послуг	47,55	73,093	146,46	217,353	296,852	340,418
Імпорт послуг	40,97	72,03	117,05	141,41	225,33	296,07
Дохід від інвестицій, кредит	72,670	93,731	171,750	210,264	350,919	379,527
Дохід від інвестицій, дебіт	43,090	73,944	143,190	189,365	329,863	349,088
Завезені ПІІ	16,930	20,010	48,490	57,800	321,274	106,831
Вивезені ПІІ	19,230	14,060	37,200	98,780	159,212	252,013

Джерело: [143-147; United States. Balance of Payments Statistics. Federal Reserve System 2005. /www.federalreserve.gov/.]

Для успішного просування на американському ринку японські філії встановлюють на свою продукцію відносно низькі ціни, що не дозволяє їм одержати високі прибутки, але стимулює збільшення продажів. У результаті, філії японських ТНК у порівнянні з компаніями інших країн мають найвищу частку витрат у сукупних продажах і відповідно найнижчу частку прибутку в сукупних активах, продажах і накопичених ПІІ. При цьому дана стратегія дозволяє філіям збільшувати закупівлі у своїх "материнських" корпораціях, що приводить до росту обсягу виробництва в японських ТНК.

У результаті такої діяльності іноземних філій постійно зростає негативне сальдо в їхніх експортно-імпортних операціях. Це призводить до істотного погіршення балансу поточних операцій США, збільшує відтік капіталу з країни, посилює залежність американської економіки від зовнішнього фінансування (табл. 9.19).

Проаналізуємо вплив іноземних інвестицій на економіку США за допомогою методів економетричного аналізу. Для цього побудуємо регресійні моделі, які визначають взаємозв'язок основних макроекономічних показників США з обсягом прямих іноземних інвестицій, що надійшли в американську економіку.

У ході проведення регресійного аналізу усі моделі тестуються на наявність мультиколінеарності та автокореляції. Усі коефіцієнти регресійних моделей, що наведені у навчальному посібнику, та самі моделі є значимими за критеріями Фішера і Ст'юдента. У додатках до кожної моделі наведені коефіцієнти Фішера, Ст'юдента, детермінації, статистика Дарбіна – Уотсона.

У першій моделі як залежну змінну оберемо баланс поточних операцій (CA) США. Як незалежні змінні – валовий внутрішній продукт (GDP), валові внутрішні інвестиції (GFI), прямі іноземні інвестиції в країну (FDI in), прямі іноземні інвестиції з країни (FDI out), доходи від іноземних інвестицій, отримані за межами США (IC), доходи від іноземних інвестицій,

отримані в США (ID), сальдо доходів від іноземних інвестицій (IB), середньозважену процентну ставку (IR), рівень інфляції (CPI), середню по економіці номінальну (ANW) і реальну заробітну плату (ARW), обсяги товарного експорту (E) і імпорту (I), експорт (ES) і імпорт послуг (IS). Аналіз перерахованих показників ґрунтується на статистичних даних за період з 1980 по 2000 роки.

У результаті регресійного аналізу отримана наступна модель (значимість моделі і коефіцієнти Стьюдента наведені у додатку 6 А.1):

$$CA = -321{,}356 + 0{,}164\ GDP - 0{,}664\ GFI - 0{,}415\ FDI\ in - 0{,}531\ I - -21{,}11\ CPI + 27{,}801\ ANW + 15{,}554\ IR \qquad (9.11)$$

Аналіз коефіцієнтів рівняння (9.11) показує, що зростання обсягів прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку США, призводить до істотного погіршення балансу поточних операцій. За умови, коли інші показники не змінюються, збільшення ПІІ в американську економіку на 1 долар призводить до виникнення додаткового негативного сальдо балансу поточних операцій у розмірі 42 центів. Негативний вплив на баланс поточних операцій також справляють зростання валових внутрішніх інвестицій, збільшення обсягів імпорту, ріст індексу цін.

До факторів, що поліпшують баланс поточних операцій США, належать збільшення середньої заробітної плати, зростання процентних ставок і ВВП. Разом з тим позитивний вплив збільшення обсягів ВВП компенсується значним негативним коефіцієнтом (- 0,664) при валових внутрішніх інвестиціях.

Іноземні філії впливають на платіжний баланс країни через проведення експортно-імпортних операцій і при вивезенні прибутку за кордон. Побудуємо економетричні моделі, які б зв'язували товарний експорт і імпорт США, з обсягом іноземних інвестицій і інших макроекономічних показників.

$$E = -121{,}51 - 0{,}223\ FDI\ in - 1{,}231\ IS + 0{,}055\ GDP + 12{,}355\ ANW + + 0{,}641\ IC + + 1{,}381\ ES \qquad (9.12)$$

Аналіз коефіцієнтів регресійного рівняння (9.12) показує, що збільшення обсягів ПІІ в економіку США не призводить до зростання американського експорту. Це пов'язано з тим, що експорт продукції зі США не є пріоритетним чинником, що визначає стратегію іноземних інвесторів у США. Їхня головна мета – збільшення обсягів продажів на американському ринку. До факторів, що негативно відбиваються на американському експорті, також належить збільшення імпорту послуг.

З іншого боку зростання середньої заробітної плати, обсягів ВВП і експорту послуг, збільшення доходів американських філій за кордоном стимулюють товарний експорт США.

$$I = – 285{,}066 + 0{,}12\ GDP + 0{,}582\ FDI\ in + 9{,}806\ IR \qquad (9.13)$$

У регресійній моделі (9.13) виведений взаємозв'язок між ВВП, прямими іноземними інвестиціями, процентними ставками й імпортом в американську економіку. Позитивний знак коефіцієнтів свідчить про те, що зростання усіх незалежних змінних у даній моделі призводить до збільшення імпорту.

Так, за умови, що інші показники не змінюються, збільшення ПІІ в американську економіку на 1 долар призводить до зростання американського імпорту на 58 центів, а збільшення обсягів ВВП на 1 долар призводить до зростання імпорту на 12 центів. Підвищення процентних ставок у США також стимулює імпорт.

Розглянемо, який вплив здійснюють ПІІ на вивезення прибутків з американської економіки й у цілому на сальдо доходів від іноземних інвестицій.

$$ID = – 17{,}571 + 0{,}222\ FDI\ in + 0{,}258\ I \qquad (9.14)$$

Показники регресійної моделі (9.14) свідчать про те, що на прибуток, вивезений з американської економіки, істотний вплив здійснюють два фактори: обсяг ПІІ, залучених в економіку США, і товарний імпорт. За умови, що інші показники не змінюються, збільшення ПІІ в американську економіку на 1 долар призводить до зростання вивезення прибутків зі США на 22 цента, а збільшення обсягів імпорту на 1 долар призводить до зростання відтоку доходів майже на 26 центів.

Наведені висновки є цілком логічними, тому що імпортні операції є пріоритетною сферою діяльності для іноземних філій, які діють у більшості галузей американської економіки.

$$IB = 46{,}237 – 0{,}064\ FDI\ in – 0{,}052\ GDP + 0{,}06\ E \qquad (9.15)$$

Якщо аналізувати фактори, що впливають на сальдо доходів від іноземних інвестицій, то значимими параметрами в регресійній моделі є ВВП, завезені ПІІ і товарний експорт. Зростання ВВП і обсягів завезених інвестицій погіршує баланс доходів від іноземних інвестицій, а збільшення товарного експорту поліпшує даний показник

Тепер проаналізуємо фактори, що впливають на відтік і приплив ПІІ в економіку США.

$$FDI\ out = – 383{,}246 + 0{,}023\ GDP + 2{,}96\ ARW \qquad (9.16)$$

Знак коефіцієнтів регресійної моделі (9.16) показує, що зростання ВВП і реальної заробітної плати стимулює збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій американських ТНК. При цьому логічний зв'язок між реальною заробітною платою й американськими ПІІ очевидний: збільшення реальної заробітної плати в США підвищує сукупні витрати корпорацій і стимулює перенос частини трудомісткого виробництва за кордон.

FDI in = – 277,772 + 0,042 GDP + 10,709 IR (9.17)

У регресійній моделі (9.17) показаний взаємозв'язок між ПІІ в американську економіку, обсягом ВВП і процентними ставками. За умови, що інші показники не змінюються, збільшення американського ВВП на 1 долар призводить до росту ПІІ на 4,2 центи, тобто при збільшенні ВВП на 1 трильйон доларів ПІІ в американську економіку зростають на 42 млрд. дол.

Цей висновок також є логічним: зростання ВВП призводить до збільшення сукупних витрат в економіці, що у свою чергу стимулює платоспроможний попит і підвищує привабливість національного ринку.

ПІІ в американську економіку теж стимулюються збільшенням процентних ставок.

GDP = 2270,060 + 2,195 FDI in + 8,342 E – 2,735 I + 2,864 GFI – 160,255 ANW – 92,611 IR + 112,613 CPI (9.18)

У регресійній моделі (9.18) представлений зв'язок між змінами макроекономічних індикаторів економіки США і величиною ВВП. Знак коефіцієнтів при незалежних змінних моделі свідчить про те, що приплив в американську економіку іноземних інвестицій призводить до збільшення обсягів ВВП. Позитивно на ВВП також впливає збільшення обсягів валових інвестицій в економіці і товарний експорт.

З рівняння (9.18) випливає, що збільшення індексу цін теж призводить до зростання ВВП. Однак це пов'язано з тим, що при побудові даної моделі використовувалися значення номінального ВВП, якій знаходиться у позитивному регресійному зв'язку з індексом цін.

До факторів, що стримують зростання американського виробництва, належать збільшення імпорту і процентних ставок. У рівнянні (9.18) ріст середньої номінальної заробітної плати також не призводить до збільшення обсягів ВВП.

Дослідження восьми регресійних моделей, що встановлюють взаємозв'язок між макроекономічними показниками економіки США, дозволяє зробити висновок про те, що в цілому діяльність іноземних філій на території США призводить до збільшення обсягів американського ВВП. Разом з тим приплив прямих іноземних інвестицій у США істотно погіршує конкурентні позиції національних виробників стосовно іноземних

транснаціональних корпорацій: ПІІ стимулюють імпорт продукції в США і не роблять позитивного впливу на динаміку американського експорту.

Збільшення обсягів ПІІ в американську економіку також призводить до постійно зростаючого відтоку капіталу зі США: росте вивіз прибутків від іноземних інвестицій, що призводить до погіршення сальдо доходу від іноземних капіталовкладень; постійно збільшується негативне сальдо балансу поточних операцій. У період з 1980 по 2004 роки сумарне сальдо балансу поточних операцій США становило -4,495 трильйона доларів, що є найгіршим показником у світовій економіці.

Для Канади вплив ПІІ на національну економіку оцінимо за допомогою наступних регресійних моделей (значимість моделей і коефіцієнти Стьюдента наведені у додатку 6, А.2):

$$E = 143{,}524 + 1{,}266\ FDI\ in + 3{,}759\ IS - 0{,}954\ RER \quad (9.19)$$

$$I = -35{,}039 + 1{,}431\ FDI\ in + 0{,}296\ GDP \quad (9.20)$$

$$CA = 3{,}324 + 1{,}007\ E - 1{,}025\ I + 1{,}215\ ES - 1{,}096\ IS + 1{,}102\ IC - 1{,}056\ ID - 0{,}024\ RER \quad (9.21)$$

$$CA = -0{,}902 + 1{,}035\ TB - 1{,}127\ SB - 0{,}948\ IB \quad (9.22)$$

У рівняннях (4.9) і (4.10) позитивний знак коефіцієнтів при ПІІ, свідчить про те, що іноземні інвестиції, які надійшли в економіку Канади, стимулюють як зростання товарного експорту, так і збільшення імпорту. За умови, що інші показники не змінюються, збільшення ПІІ в економіку Канади на 1 долар призводить до зростання експорту на 1,27 доларів; за тих самих умов імпорт зростає на 1,43 долара.

Таблиця 9.20

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Канади, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних операцій	-6,088	-5,733	-19,76	-4,327	19,622	21,999
Експорт товарів	67,531	89,912	130,328	193,373	289,022	330,112
Імпорт товарів	59,593	78,045	120,815	167,517	243,975	279,430
Експорт послуг	7,444	9,827	19,209	26,128	40,229	47,534
Імпорт послуг	10,665	13,912	28,303	33,473	44,118	57,303
Дохід від інвестицій, кредит	7,867	9,837	15,072	18,887	24,745	29,573

Дохід від інвестицій, дебіт	18,631	22,652	34,460	41,608	47,036	48,740
Завезені ПІІ	5,813	1,356	7,580	9,319	66,144	6,284
Вивезені ПІІ	4,093	3,864	5,229	11,490	44,486	47,013

Джерело: [141-143; Canada. Balance of Payments Statistics. Bank of Canada. 2005. /www.bank-banque-canada.ca/.]

До інших факторів, що впливають на торговий баланс Канади, належать імпорт послуг (він стимулює товарний експорт), зміна реального обмінного курсу національної валюти (його зростання знижує конкурентоспроможність експорту), обсяг ВВП (збільшення даного показника стимулює імпорт).

У регресійній моделі (9.21) представлений зв'язок між зміною балансу поточних операцій Канади і його основними компонентами: експортом і імпортом товарів і послуг, доходами від іноземних інвестицій. У рівнянні в якості незалежної змінної також є присутнім показник зміни реального обмінного курсу канадського долара. Його зростання призводить до погіршення балансу поточних операцій.

Значення коефіцієнтів рівняння (9.21) свідчать про те, що баланс поточних операцій Канади практично в однаковій мірі залежить від усіх його складових. При цьому за останні 25 років показники основних складових платіжного балансу Канади збільшувалися практично в однаковій пропорції.

Так, товарний експорт Канади зростав від 67,5 млрд. дол. у 1980 році до 130,3 млрд. у 1990 році, 193,4 млрд. у 1995, 289 млрд. у 2000 і 330,1 млрд. дол. у 2004 році. У той же час аналогічними темпами збільшувався й імпорт: від 59,6 млрд. дол. у 1980 році до 120,8 млрд. у 1990 році, 167,5 млрд. у 1995, 244 млрд. у 2000 і 279,4 млрд. дол. у 2004 році. Торговий баланс Канади протягом останніх 25 років був незмінно позитивним. При цьому в період з 2002 по 2004 роки він постійно збільшувався і досяг свого максимального значення (за всю історію Канади) у 2004 році – 50,7 млрд. дол. (тут і далії у роботі під час аналізу економіки Канади використовуються статистичні дані, отримані з сайтів Міжнародного валютного фонду, Центрального банку Канади та організації "Economist Intelligence Unit").

Завдяки позитивному сальдо торгового балансу, баланс поточних операцій Канади, починаючи з 1999 року постійно приймав позитивне значення. Разом з тим, сумарний баланс поточних операцій Канади за останні 25 років був негативним. Сумарні втрати економіки Канади від вивезення коштів за поточними операціями у період з 1980 по 2004 роки склали 116 млрд. дол. Наявність сумарного негативного сальдо поточних операцій пояснюється негативними балансом послуг і сальдо доходів від іноземних інвестицій. Це обумовило негативні знаки коефіцієнтів регресії в рівнянні (9.22).

Протягом останнього десятиліття сальдо доходів від іноземних інвестицій Канади було досить стабільним і коливалося на рівні -20 млрд. дол.: 1990 рік - - 19,39 млрд. дол., 1995 рік - - 22,72 млрд., 2000 рік - - 22,29 млрд., 2004 рік - -19,17 млрд. Стабільність даного показника пояснюється схожими динаміками надходження в Канаду іноземних інвестицій і їхнього вивозу. Так, наприклад, якщо в період з 1990 по 2000 року в Канаду надійшло прямих іноземних інвестицій на суму в 167,9 млрд. дол., то за той же період часу з країни було вивезено ПІІ на суму в 167,1 млрд. дол. (сальдо ПІІ склало менше 1 млрд. дол.). Коефіцієнт кореляції між ПІІ з Канади і ПІІ в Канаду перевищує 0,9 (табл. 9.20).

При цьому вартість активів канадських ТНК за кордоном зростає швидше, ніж активи іноземних філій на території Канади. Так, якщо в 1990 році канадські ТНК контролювали за кордоном активи на суму в 84,8 млрд. дол., а вартість активів іноземних корпорацій у Канаді складала 112,9 млрд. дол., то в 1995 році відповідні показники дорівнювали 118,1 млрд. дол. і 123,2 млрд., у 2000 році – 200,9 млрд. дол. і 194,3 млрд.

У результаті в 2000 році відношення активів канадських ТНК до національного ВВП склало 0,31, а аналогічний показник для філій іноземних ТНК у Канаді дорівнював 0,28. Для порівняння в 1990 році відповідні показники складали 0,15 і 0,20.

Наслідком змін у співвідношенні активів канадських ТНК за кордоном і іноземних корпорацій в Канаді може стати зростання сальдо доходів від іноземних інвестицій і в цілому поліпшення балансу поточних операцій країни.

Вплив ПІІ на економіку Мексики оцінимо за допомогою наступних регресійних моделей (значимість моделей і коефіцієнти Стьюдента наведені у додатку 6, А.3):

$$E = 10086 + 1{,}163\ GFI + 6{,}195\ ID - 10{,}130\ RER \quad (9.23)$$

$$I = -18907 + 4{,}670\ FDI\ in + 0{,}958\ GFI \quad (9.24)$$

$$ID = 8976{,}212 + 0{,}383\ FDI\ in + 0{,}036\ E \quad (9.25)$$

$$CA = -1899{,}885 + 0{,}903\ E - 0{,}787\ I - 0{,}469\ FDI\ in - 0{,}186\ GFI \quad (9.26)$$

$$CA = 4479{,}667 + 1{,}002\ E - 0{,}894\ I - 0{,}900\ ID - 0{,}123\ GFI \quad (9.27)$$

У рівняннях (9.23) і (9.24) визначений зв'язок між товарною торгівлею Мексики і діяльністю на її території іноземних філій. У рівнянні (9.24) знак і значення коефіцієнта при прямих іноземних інвестиціях, що надійшли в Мексику, свідчать про те, що ПІІ є одним з факторів, якій стимулюють імпорт. При цьому мова йде не стільки про інвестиції американських ТНК, а про європейські й азійські корпорації, що прагнуть через свої філії в Мексиці вийти на місткий ринок США.

У результаті частка ПІІ американських ТНК у сукупному обсязі іноземних інвестицій, що надходять до Мексики, скорочується: 41% у 1994

році, 40% у 1998 році і 25% у 2000. У той же час вплив неамериканських ТНК на економіку Мексики постійно зростає, що в першу чергу призводить до збільшення мексиканського експорту й імпорту. Це підтверджується і регресійною моделлю (9.23). У ній показана наявність позитивного регресійного зв'язку між обсягами мексиканського експорту і доходами іноземних інвесторів у Мексиці.

На мексиканський імпорт також позитивно впливає збільшення обсягів валових внутрішніх інвестицій, а негативно – зростання реального обмінного курсу національної валюти.

У цілому ж аналіз статистичних даних показує, що вступ Мексики до НАФТА не призвів до істотного поліпшення торгового балансу країни. Так, якщо негативне сальдо торгового балансу Мексики 1994 року в 18,5 млрд. дол. у 1995 році змінилося на позитивне у 7,1 млрд. дол., то з 1996 року почалося погіршення торгового балансу: 6,5 млрд. дол. у 1996 році, 623 млн. у 1997, -7,9 млрд. дол. у 1998, -5,6 млрд. у 1999, -8,3 млрд. дол. у 2000 і -8,8 млрд. дол. у 2004 році.

Таблиця 9.21

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Мексики, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних операцій	-10,422	0,800	-7,451	-1,576	-18,621	-7,369
Експорт товарів	18,031	26,758	40,711	79,541	166,121	187,999
Імпорт товарів	21,087	18,359	41,592	72,453	174,458	196,810
Експорт послуг	4,591	4,808	8,094	9,779	13,755	14,004
Імпорт послуг	6,514	5,524	10,323	9,715	17,360	19,778
Дохід від інвестицій, Кредит	1,365	2,281	3,273	3,713	5,976	5,049
Дохід від інвестицій, дебіт	7,642	11,148	11,589	16,402	19,626	14,861
Завезені ПІІ	2,090	1,984	2,549	9,526	17,077	17,377
Вивезені ПІІ	0	0	0	0	0	3,489

Джерело: [141-147; Mexico. Balance of Payments Statistics. Bank of Mexico. 2005. /www.banxico.org.mx/.]

У результаті за час існування НАФТА сумарне негативне сальдо торгового балансу Мексики склало 57,8 млрд. дол. Якщо ж розглянути період часу з 1980 по 1993 роки, то за цей термін сумарний торговий баланс Мексики був позитивним – 15 млрд. дол.

Схожа ситуація спостерігається і з мексиканським балансом торгівлі послугами: -2,7 млрд. дол. у 1994 році, 64 млн. у 1995, 83 млн. у 1996, -1,2 млрд. у 1997, -1 млрд. у 1998, -2,6 млрд. у 1999, -3,2 млрд. у 2000 і -5,8 млрд. дол. у 2004 році. У цілому за час існування НАФТА негативне сальдо Мексики по торгівлі послугами склало 32,6 млрд. дол.

Головною причиною, що істотно поліпшила конкурентоспроможність мексиканських товарів у 1995 і 1996 роках, стало зниження реального обмінного курсу національної валюти. Так, якщо обрати за 100% його значення в 1997 році, то в 1994 році він дорівнював 113%, а в 1995 – 76%, у 1996 – 86%. Наприкінці 90-х років реальний обмінний курс національної валюти постійно зростав, погіршуючи конкурентні позиції мексиканських виробників: 1998 рік – 100,4%, 1998 рік – 110,2%, 2000 рік – 121.

Коефіцієнти і незалежні змінні регресійної моделі (4.15) свідчать про те, що збільшення прямих іноземних інвестицій в економіку Мексики призводить до зростання вивозу прибутку іноземними інвесторами. Так, у період з 1994 по 2001 роки з економіки Мексики, як дохід від іноземних інвестицій, було вивезено більше 183 млрд. дол. За той же період часу сукупний приплив ПІІ в економіку Мексики склав менше 159 млрд. дол.

У цілому з 1980 по 2004 роки іноземними інвесторами, як дохід від своїх капіталовкладень у Мексиці, було вивезено більше 339 млрд. дол. Сумарний обсяг ПІІ, що надійшов у країну за той же період часу, трохи перевищив 195 млрд. дол. (табл. 9.21).

Наприкінці 90-их років спостерігалося збільшення доходів мексиканських інвесторів за кордоном: 3,3 млрд. дол. у 1994 році, 3,7 млрд. у 1995, 4 млрд. у 1996, 4,4 млрд. у 1997, 4,9 млрд. у 1998, 4,9 млрд. у 1999, 5,98 млрд. у 2000 і 5,1 млрд. дол. у 2004 році. Разом з тим чисельні значення доходів національних інвесторів за кордоном істотно відстають від доходів іноземних інвесторів у Мексиці, що й обумовлює стабільно негативне сальдо доходів від інвестицій платіжного балансу Мексики.

Негативний вплив іноземних інвесторів на поточні операції мексиканської економіки відбивається в регресійних моделях (9.26) і (9.27). Знак і чисельне значення коефіцієнтів цих моделей свідчать про те, що приплив ПІІ в економіку Мексики призводить до істотного погіршення її балансу поточних операцій. Дійсно, лише за час існування НАФТА по даній статті платіжного балансу Мексика втратила більше 137 млрд. дол., а в цілому з 1980 по 2004 роки негативне сальдо балансу поточних операцій Мексики перевищило 234 млрд. дол.

Отже, аналіз показує, що наприкінці XX сторіччя – на початку XXI міжнародна інвестиційна та виробнича діяльність ТНК у країнах Північної Америки здійснює позитивний вплив лише на економіку Канади. В США і Мексиці, для яких обсяг завезених ПІІ значно перевищує вивезені іноземні інвестиції, діяльність іноземних ТНК негативно впливає на національну економіку.

Інвестиції ТНК та конкурентоспроможність економік країн Південної Америки

Проаналізуємо вплив ПІІ на економіку країн регіону. Як вже відзначалося, серед країн Південної Америки найбільша інвестиційна привабливість властива Бразилії, в економіку

якої у період з 1980 по 2004 роки надійшло 222,3 млрд. дол. прямих іноземних капіталовкладень. За нею йдуть Аргентина – 94,4 млрд. дол. іноземних інвестицій, Чилі – 60,9 млрд., Колумбія – 34,7 млрд. і Перу – 23,3 млрд. дол.

Таблиця 9.22

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Бразилії, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних операцій	-12,83	-0,28	-3,823	-18,136	-24,224	11,737
Експорт товарів	20,132	25,634	31,408	46,506	55,085	96,475
Імпорт товарів	22,955	13,168	20,661	49,663	55,783	62,809
Експорт послуг	1,737	2,086	3,762	6,135	9,498	12,583
Імпорт послуг	4,871	3,790	7,523	13,630	16,660	17,260
Дохід від інвестицій, кредит	1,406	1,589	1,157	3,457	3,620	3,198
Дохід від інвестицій, дебіт	8,424	12,779	12,765	14,562	21,506	23,719
Завезені ПІІ	1,911	1,441	0,989	4,859	32,779	18,165
Вивезені ПІІ	0,367	0,081	0,665	1,384	2,281	9,470

Джерело: [141-147; Brazil. Balance of Payments Statistics. Central Bank of Brazil. 2005. /www.bcb.gov.br/.]

Ситуацію в Бразилії оцінимо за допомогою регресійних моделей (9.28) – (9.29). У них встановлена взаємозалежність між наступними макроекономічними показниками Бразилії: товарним експортом (E); товарним імпортом (I); експортом послуг (ES); імпортом послуг (IS); доходами від іноземних інвестицій, отриманими в країні (ID); балансом поточних операцій (CA); валовими внутрішніми інвестиціями (GFI); прямими іноземними інвестиціями, спрямованими до країни (FDI in); реальним обмінним курсом національної валюти (RER). Значимість моделей і коефіцієнти Стьюдента наведені у додатку 6, Б.1.

$$E = 29965{,}004 + 0{,}217\ FDI\ in + 0{,}26\ GFI - 2{,}325\ RER \quad (9.28)$$

$$I = 2341{,}858 + 0{,}763\ FDI\ in + 0{,}240\ GFI \quad (9.29)$$

$$ES = 943{,}529 + 0{,}129\ FDI\ in + 0{,}022\ GFI \quad (9.30)$$

$$IS = 1238{,}829 + 0{,}214\ FDI\ in + 0{,}064\ GFI \quad (9.31)$$

$$ID = 6640{,}814 + 0{,}397\ FDI\ in + 0{,}561\ RER \quad (9.32)$$

$$CA = -5216{,}460 + 0{,}821\ E - 0{,}962\ I - 0{,}576\ FDI\ in + 1{,}370\ ES - 0{,}758\ RER \quad (9.33)$$

Коефіцієнти рівнянь (9.28), (9.29), (9.30), (9.31) свідчать про те, що ПІІ впливають на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків Бразилії. Збільшення їхніх обсягів призводить до зростання експорту й імпорту

товарів і послуг. Однак значення коефіцієнта при прямих іноземних інвестиціях більше в операціях, пов'язаних з імпортом товарів і послуг. Тому ПІІ в економіку Бразилії можна вважати одним з факторів, що погіршують баланс товарів і послуг країни.

Дійсно, після початку інвестиційного буму в економіці Бразилії: 1994 рік – 3,07 млрд. дол. ПІІ, 1995 рік – 4,86 млрд., 1996 рік – 11,2 млрд., 1997 рік – 19,65 млрд., 1998 рік – 31,91 млрд., 1999 рік – 28,58 млрд., 2000 рік – 32,78 млрд. дол. відбулася зміна знака торгового балансу країни. Так, якщо в період з 1981 по 1994 роки він постійно мав позитивне значення і сумарно склав 150,5 млрд. дол., то, починаючи з 1995 року, товарний імпорт Бразилії став перевищувати експорт. У 1995 році сальдо торгового балансу Бразилії склало -3,16 млрд. дол., у 1996 – -5,45 млрд., у 1997 – -6,65 млрд., у 1998 – -6,6 млрд., у 1999 – -1,26 млрд. і в 2000 році – -0,7 млрд.

Протилежна ситуація спостерігається у XXI столітті – обсяги ПІІ в економіку Бразилії у порівнянні із 2000 роком суттєво зменшилися: 22,5 млрд. дол. у 2001 році, 16,6 у 2002, 10,1 у 2003 і 18,2 млрд. дол. у 2004 році, а торгівельний баланс знов став позитивним: 2,7 млрд. дол. у 2001 році, 13,1 у 2002, 24,8 у 2003 і 33,7 млрд. дол. у 2004 році.

Як свідчить рівняння (9.28), зростання реального обмінного курсу бразильської валюти негативно позначається на торговому балансі країни. Так, у 90-ті роки найвищий реальний обмінний курс спостерігався в 1997 році. У тому ж році Бразилія мала найгірший показник торгового балансу. Внаслідок світової фінансової кризи 1997-98 років відбулося істотне зниження реального обмінного курсу бразильської грошової одиниці: у 1998 році – 96,5% від курсу 1997 року, у 1999 році – 64,2%, у 2000 році – 70,5%. Одним з результатів зниження реального курсу національної валюти стало поступове вирівнювання торгового балансу Бразилії.

Значення коефіцієнтів у рівняннях (9.30) і (9.31) свідчать про те, що ПІІ призводять до збільшення експорту й імпорту послуг. Однак, як і для товарної торгівлі, ПІІ в більшому ступені сприяють імпорту послуг, ніж їхньому експорту. Цей факт, є однією з причин, завдяки якій протягом останніх двадцяти років баланс торгівлі послугами Бразилії є негативним. У результаті в період з 1980 по 2004 роки з Бразилії по цій статті платіжного балансу було вивезено більше 118 млрд. дол. Найгірший показник балансу послуг (як і торгового балансу) спостерігався в Бразилії в 1997 році – -9,3 млрд. дол.

Приплив ПІІ призводить до збільшення вивозу з Бразилії доходів від іноземних інвестицій (рівняння 9.32). Тільки в 2004 році за цією статтею платіжного балансу з Бразилії було вивезено майже 24 млрд. дол. У цілому ж у період з 1980 по 2004 роки з Бразилії, як доходи від іноземних інвестицій, було вивезено майже 390 млрд. дол. Доход бразильських підприємців за кордоном за той же період часу склав 57,9 млрд. дол.

Як свідчить рівняння (9.33) ПІІ, зростання обсягів товарного імпорту і реального обмінного курсу національної валюти впливають на баланс поточних операцій Бразилії. У період з 1980 по 2004 роки сумарне негативне сальдо балансу поточних операцій країни склало 220,2 млрд. дол. При цьому найгірша структура балансу поточних операцій Бразилії спостерігалася у другій половині 90-их років: у 1995 році його негативне сальдо склало -18,1 млрд. дол., у 1996 – -23,2 млрд., у 1997 – -30,5 млрд., у 1998 – -33,8 млрд., у 1999 – -25,4 млрд., у 2000 – -24,2 млрд. і у 2001 році - -23,2 млрд. дол. За останні 10 років лише у 2003 та 2004 роках баланс поточних операцій Бразилії приймав позитивні значення (табл. 9.22).

На основі наведеного вище аналізу можна зробити висновок про те, що в цілому ПІІ не тільки не сприяють підвищенню міжнародної конкурентоспроможності економіки Бразилії, а навпаки, через свій внесок у негативне сальдо балансу поточних операцій, призводять до збільшення зовнішнього боргу національної економіки.

Проаналізуємо вплив ПІІ на економіку Аргентини за допомогою наступних регресійних моделей (значимість моделей і коефіцієнти Стьюдента наведені у додатку 6, Б.2):

$$E = 2393{,}293 + 0{,}377\ FDI\ in + 0{,}317\ GFI \quad (9.34)$$

$$I = -5895{,}524 + 0{,}242\ FDI\ in + 0{,}523\ GFI \quad (9.35)$$

$$ES = 2040{,}271 + 0{,}071\ FDI\ in + 0{,}062\ GFI + 11{,}427\ NER - 0{,}274\ RER \quad (9.36)$$

$$IS = 56{,}448 + 0{,}094\ FDI\ in + 0{,}139\ GFI \quad (9.37)$$

$$ID = 5130{,}229 + 0{,}135\ FDI\ in + 0{,}317\ E + 0{,}391\ I - 0{,}231\ GFI \quad (9.38)$$

$$CA = 738{,}781 + 1{,}009\ E - 1{,}009\ I + 1{,}413\ IC - 1{,}221\ ID + 1{,}744\ ES - 1{,}387\ IS \quad (9.39)$$

Таблиця 9.23

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Аргентини, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних операцій	-4,774	-0,952	4,552	-5,174	-8,989	3,352
Експорт товарів	8,021	8,396	12,354	21,161	26,341	34,550
Імпорт товарів	9,394	3,518	3,726	18,804	23,889	21,311
Експорт послуг	1,876	1,651	2,446	3,816	4,807	5,151
Імпорт послуг	3,788	2,187	3,120	7,233	9,130	6,841

Дохід від інвестицій, кредит	1,305	0,282	1,854	4,385	7,446	3,494
Дохід від інвестицій, дебіт	2,817	5,576	6,254	9,054	14,967	12,378
Завезені ПІІ	0,678	0,919	1,836	5,609	10,418	4,084
Вивезені ПІІ	0,110	0	0	1,497	0,901	0,351

Джерело: [143-146; Yearbook. Washington, 2005.]

Коефіцієнти рівнянь (9.34), (9.35), (9.36), (9.37) свідчать про те, що приплив в Аргентину прямих іноземних інвестицій стимулює розвиток зовнішньоторговельних зв'язків країни: зростають обсяги експорту й імпорту товарів і послуг. При цьому значення коефіцієнтів при прямих іноземних інвестиціях є більшим в операціях, пов'язаних з експортом товарів й імпортом послуг. Тому ПІІ в економіку Аргентини можна вважати одним з факторів, що при інших незмінних умовах поліпшує торговий баланс і погіршує баланс по торгівлі послугами.

У період з 1991 по 2001 роки зміни торгового балансу Аргентини не відповідали будь-якій постійній тенденції. Він коливався від 4,4 млрд. дол. у 1991 році до -4,2 млрд. дол. у 1994 році; від 2,4 млрд. дол. у 1995 році до -3,1 млрд. дол. у 1998 році. Однак після інвестиційного буму в економіці Аргентини наприкінці 90-их років (у 1998 році приплив ПІІ склав – 7,3 млрд. дол., у 1999 році – 23,9 млрд., у 2000 – 11,7 млрд. дол.) відбулося істотне поліпшення торгового балансу: -0,794 млрд. дол. у 1999 році, 2,6 млрд. у 2000 і 7,5 млрд. дол. у 2001 році.

У цілому ж за період з 1980 по 2000 роки сумарний торговий баланс Аргентини був позитивним – 33,9 млрд. дол.; у період з 1991 по 2000 роки негативним: -2,8 млрд. дол.

На відміну від торгового балансу сальдо торгівлі послугами в Аргентині протягом останніх 25 років незмінно приймало негативні значення. При цьому найгірший показник сальдо торгівлі послугами Аргентини спостерігався в 1998 році: -4,4 млрд. дол., а сумарне негативне сальдо в період з 1980 по 2005 роки склало більше 53 млрд. дол.

Викликає цікавість наявність у рівнянні (9.36) серед значимих незалежних змінних номінального (NER) і реального (RER) обмінних курсів аргентинської грошової одиниці. Знаки коефіцієнтів при цих незалежних змінних свідчать про те, що девальвація національної валюти стимулює експорт послуг, а зростання реального обмінного курсу його стримує.

Протягом 90-х років уряд Аргентини при реалізації валютної політики використовував режим твердої прив'язки національної грошової одиниці до американського долара: з 1991 по 2000 роки один аргентинський песо вільно обмінювався на один американський долар. Результатом цієї політики стало досягнення фінансової стабілізації в Аргентині; зростав реальний обмінний курс національної валюти (наприкінці 2000 року він на

32% перевищував показник 1991 року). Ця ситуація була вигідна іноземним інвесторам, однак, як показав аналіз балансу товарів і послуг, даний режим валютного курсу не привів до істотного підвищення міжнародної конкурентоспроможності продукції, виробленої на території Аргентини.

Коефіцієнти рівняння (9.38) свідчать про те, що зростання обсягів ПІІ, товарного експорту й імпорту призводить до збільшення вивозу доходів від іноземних інвестицій з економіки Аргентини. Даний показник зростав від 6 млрд. дол. у 1991 році до 7,2 млрд. дол. у 1994 році, 11,7 млрд. дол. у 1997 році і 14,97 млрд. дол. у 2000 році. У 2001 році спостерігався незначний спад – 13,9 млрд. дол. Цей спад був обумовлений фінансовою кризою та девальвацією аргентинського песо, що відбулися наприкінці 2001 року.

У цілому ж у період з 1980 по 2004 роки з економіки Аргентини, як доходи від іноземних інвестицій, було вивезено 201,4 млрд. дол. Приплив ПІІ за той же період часу склав 94,4 млрд. дол. (табл. 9.23).

У 90-і роки також спостерігалося стабільне збільшення припливу в Аргентину доходів від іноземних інвестицій: 1,7 млрд. дол. у 1991 році, 3,5 млрд. у 1994, 5,5 млрд. у 1997 і 7,4 млрд. дол. у 2000 році. У 2001 році спостерігався спад – 5,6 млрд. дол. При цьому чисельні значення доходів національних інвесторів за кордоном (66,5 млрд. дол. за період з 1980 по 2004 роки) істотно відстають від доходів іноземних інвесторів в Аргентині, що й обумовлює стабільно негативне сальдо доходів від інвестицій платіжного балансу Аргентини. Його сумарне негативне сальдо у період з 1980 по 2004 роки склало -134,9 млрд. дол.

Коефіцієнтами рівняння (9.39) визначається ступінь впливу зовнішньої торгівлі і вивозу доходів від іноземних інвестицій на баланс поточних операцій Аргентини. При цьому у зв’язку з тим, що коефіцієнти при операціях, що призводять до припливу капіталу в Аргентину (експорт послуг, увіз до країни прибутків від іноземних інвестицій), трохи вище, ніж коефіцієнти при операціях, що призводять до відтоку капіталу з Аргентини (імпорт послуг, вивіз із країни прибутків від іноземних інвестицій), можна констатувати деяке поліпшення балансу поточних операцій Аргентини. Дійсно, його негативне сальдо наприкінці 90-их років та на початку XXI століття скорочувалося: -14,5 млрд. дол. у 1998 році, -11,9 млрд. дол. у 1999 році, -8,99 млрд. у 2000 і -3,3 млрд. дол. у 2001 році.

Разом з тим, незважаючи на деякі поліпшення структури балансу поточних операцій Аргентини, його знак залишався негативним, що і призводило до збільшення зовнішнього боргу національної економіки. У цілому в період з 1980 по 2001 роки сумарне негативне сальдо балансу поточних операцій Аргентини склало більше 111 млрд. дол.

На основі сказаного вище можна зробити висновок про те, що приплив ПІІ в Аргентину, як і в Бразилію, не тільки не сприяв підвищенню міжнародної конкурентоспроможності національної економіки, а навпаки, призвів до наявності стабільно негативного сальдо балансу поточних

операцій. Це у свою чергу стало основною причиною валютно-фінансової кризи, що вразила Аргентину наприкінці 2001 року.

Однак стрімка девальвація національної валюти Аргентини, що відбулася під час фінансової кризи, призвела до суттєвого покращення як торгівельного балансу, так і балансу поточних операцій країни: у 2002 році баланс поточних операцій Аргентини досяг найкращого за усю історію значення – 8,7 млрд. дол..

Вплив ПІІ на економіку Чилі проаналізуємо за допомогою двох регресійних моделей (значимість моделей і коефіцієнти Стьюдента наведені у додатку 6, Б.3):

$$E = 5257{,}538 + 0{,}3361\ FDI\ in + 0{,}672\ GFI - 0{,}28\ RER \quad (9.40)$$

$$CA = 14{,}613 + 1{,}008\ E - 0{,}998\ I + 0{,}917\ IC - 0{,}993\ ID + 1{,}126\ ES - 1{,}034\ IS \quad (9.41)$$

Знак коефіцієнтів регресійної моделі (9.40) свідчить про те, що приплив прямих іноземних інвестицій, як і збільшення обсягів валових внутрішніх капіталовкладень, стимулюють товарний експорт Чилі, а зростання реального обмінного курсу чилійської грошової одиниці призводить до протилежного результату.

Таблиця 9.25

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Чилі, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних операцій	-1,971	-1,412	-0,484	-1,349	-0,897	1,389
Експорт товарів	4,705	3,804	8,372	16,025	19,210	32,024
Імпорт товарів	5,469	2,920	7,089	14,644	17,091	23,005
Експорт послуг	1,263	0,692	1,848	3,332	4,082	5,956
Імпорт послуг	1,583	1,080	2,076	3,657	4,801	6,536
Дохід від інвестицій, кредит	0,308	0,200	0,484	0,868	1,597	1,509
Дохід від інвестицій, дебіт	1,308	2,256	2,221	3,582	4,453	9,610
Завезені ПІІ	0,213	0,144	0,661	2,957	4,860	7,602
Вивезені ПІІ	0	0,001	0,007	0,752	3,986	0,943

Джерело: [143-147; Chile. Balance of Payments Statistics. Central Bank of Chile. 2005. /www.bcentral.cl/.]

Протягом 90-х років знак торгового балансу Чилі не був постійним, і його сумарне сальдо в період з 1991 по 2000 роки склало 1,3 млрд. дол. При цьому наприкінці 90-х років та на початку XXI століття торговий баланс Чилі був позитивний: 1,7 млрд. дол. у 1999 році, 2,1 млрд. у 2000, 1,8 млрд. у 2001, 2,4 млрд. у 2002, 3,5 млрд. у 2003 і майже 9 млрд. дол. у 2004 році.

Цілком можливо, що це поліпшення торгового балансу Чилі, як випливає з регресійної моделі (9.40), було викликано значним припливом ПІІ: 4,6 млрд. дол. у 1998 році, 9,2 млрд. дол. у 1999, 4,86 млрд. у 2000 і 7,6

млрд. дол. у 2004 році. Однак суттєве покращення торговельного балансу Чилі безумовно також пов'язано із зростанням світових цін на сировину.

Сальдо торгівлі послугами в Чилі є негативним. Проте негативне сальдо в торгівлі послугами цілком перекривається позитивним торговим балансом. Так, у період з 1980 по 2004 роки сумарне сальдо торгівлі товарами і послугами платіжного балансу Чилі дорівнювало 15,6 млрд. дол.

Як і в інших країнах Латинської Америки, у Чилі існує негативне сальдо доходів від іноземних інвестицій. По цій статті платіжного балансу в період з 1980 по 2004 роки з Чилі було вивезено 78,3 млрд. дол., що більше обсягу прямих іноземних інвестицій, які надійшли до національної економіки, - 60,9 млрд. дол.

У регресійній моделі (9.41) представлені фактори, що визначають баланс поточних операцій Чилі. І якщо вплив імпорту товарів і послуг на платіжний баланс країни практично цілком скомпенсований експортом товарів і послуг, вивіз з Чилі доходів від іноземних інвестицій значно перевищує приплив капіталу від національних інвестицій за кордоном. У результаті баланс поточних операцій Чилі, як і в Бразилії й Аргентині, для більшості років мав негативне значення. У період з 1980 по 2004 роки сумарне негативне сальдо балансу поточних операцій Чилі склало 36,4 млрд. дол. (табл. 9.25).

Виходячи з вищесказаного можна зробити висновок про те, що приплив ПІІ вплинув на конкурентоспроможність товарів, випущених на території Чилі. Разом з тим значний вивіз прибутків від іноземних інвестицій істотно погіршує баланс поточних операцій країни, що призводить до збільшення зовнішньої заборгованості національної економіки.

Вплив ПІІ на економіку Колумбії оцінимо за допомогою наступних регресійних моделей (значимість моделей і коефіцієнти Стьюдента наведені у додатку 6, Б.4):

$$E = 8803{,}311 + 1{,}042\ FDI\ in + 0{,}206\ GFI - 0{,}515\ RER \quad (9.42)$$

$$ES = 2096{,}281 + 0{,}187\ FDI\ in - 0{,}081\ RER \quad (9.43)$$

$$IS = 1007{,}105 + 0{,}262\ FDI\ in + 0{,}078\ GFI \quad (9.44)$$

$$ID = 1241{,}669 + 0{,}198\ FDI\ in + 0{,}212\ E - 0{,}114\ I \quad (9.45)$$

$$CA = -671{,}787 - 0{,}473\ FDI\ in + 0{,}937\ E - 0{,}969\ I \quad (9.46)$$

$$CA = 50{,}278 + 1{,}215\ E - 1{,}063\ I + 1{,}710\ ES - 1{,}514\ IS - 0{,}942\ ID \quad (9.47)$$

У рівняннях (9.42), (9.43), (9.44) визначені фактори, що впливають на колумбійський експорт і імпорт. ПІІ присутні у всіх рівняннях з позитивним знаком. Це свідчить про те, що приплив ПІІ в Колумбію стимулює збільшення обсягів як експорту товарів і послуг, так і імпорту послуг.

Таблиця 9.26

Показники балансу поточних операцій та

руху прямих іноземних інвестицій Колумбії, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних операцій	-0,205	-1,809	0,542	-4,515	0,760	-0,967
Експорт товарів	3,986	3,650	7,079	10,593	13,722	17,245
Імпорт товарів	4,283	3,673	5,108	13,138	11,089	15,877
Експорт послуг	1,341	0,855	1,600	1,700	2,048	2,249
Імпорт послуг	1,170	1,427	1,750	2,873	3,307	4,051
Дохід від інвестицій, кредит	0,532	0,111	0,347	0,677	1,050	0,663
Дохід від інвестицій, дебіт	0,777	1,786	2,652	2,273	3,337	4,846
Завезені ПІІ	0,157	1,023	0,500	0,968	2,394	3,051
Вивезені ПІІ	0,106	0,007	0,016	0,256	0,325	0,142

Джерело: [143-147; Colombia. Balance of Payments Statistics. Central Bank of Colombia. 2005. /www.banhue.banrep.gov.co/.]

В аналізованих рівняннях також становить інтерес наявність у якості незалежної змінної реального обмінного курсу. Негативні значення коефіцієнтів при цьому показнику (рівняння 9.42 і 9.43) свідчать про те, що збільшення реального обмінного курсу національної валюти погіршує баланс товарів і послуг колумбійської економіки.

Дійсно, найвищий показник реального обмінного курсу колумбійської валюти за останні 10 років був зафіксований у 1997 році [140]. У тому ж році імпорт товарів і послуг Колумбії досяг максимальних за всю історію країни значень: 14,7 млрд. дол. і 3,7 млрд. дол. відповідно. У результаті в 1997 році в Колумбії спостерігалися найгірші за всю історію країни показники торгового балансу (-2,6 млрд. дол.), балансу послуг (-1,5 млрд. дол.) і балансу поточних операцій (-5,9 млрд. дол.).

Після 1997 року відбувалося поступове зниження реального обмінного курсу національної валюти, що разом із припливом прямих іноземних інвестицій (за останні 5 років Колумбія одержала в 1,5 рази більше ПІІ, ніж за усю свою попередню історію) істотно підвищило конкурентоспроможність продукції, виробленої в Колумбії. Внаслідок цього відбулося значне поліпшення торгового балансу країни: -2,5 млрд. дол. у 1998 році, 1,8 млрд. дол. у 1999 році, 2,6 млрд. у 2000 і 1,4 млрд. дол. у 2004 році.

Разом з тим, якщо розрахувати сумарний торговий баланс Колумбії за період з 1995 по 2004 роки, то він приймає негативне значення: -2,6 млрд. дол. Баланс торгівлі послугами Колумбії, як і в інших країнах Латинської Америки, є також негативним. Наприкінці 90-х років його негативне сальдо (-1,27 млрд. дол. у 1999 році і -1,26 млрд. дол. у 2000 році) цілком компенсувалося позитивним торговим балансом, однак починаючи з 2001 року баланс товарів і послуг Колумбії є постійно від'ємним (табл. 9.26) .

Діяльність на території Колумбії іноземних корпорацій призводить до вивозу з країни доходів від іноземних інвестицій (рівняння 9.45). Їхньому збільшенню сприяють приплив прямих іноземних капіталовкладень і

зростання обсягів експорту. Коефіцієнт регресійної моделі при товарному імпорті є негативним. Це пов'язано з тим, що останні роки спостерігається деяке зниження товарного імпорту Колумбії, а вивіз доходів від іноземних інвестицій зростає. Так, у період з 1980 по 2004 роки по цій статті платіжного балансу Колумбії з країни було вивезено майже 62 млрд. дол.

У регресійних моделях (9.46) і (9.47) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Колумбії. Коефіцієнти рівняння (9.46) свідчать про те, що існує прямий зв'язок між припливом ПІІ і відтоком капіталу по поточним операціям. При інших незмінних факторах приплив ПІІ в економіку Колумбії у розмірі 1 долара призводить до відтоку капіталу у розмірі 0,47 долара.

У моделі (9.47) визначена залежність балансу поточних операцій Колумбії від його основних складових. Значення коефіцієнтів рівняння при експортних операціях перевищують відповідні показники для імпортних операцій. Це свідчить про позитивні тенденції у зовнішній торгівлі Колумбії, які призвели до позитивного сальдо балансу поточних операцій у 1999 і 2000 роках (відповідно 671 і 761 млн. дол.).

Однак вивіз доходів від іноземних інвестицій, як і в інших країнах Латинської Америки, стабільно негативно впливає на платіжний баланс Колумбії. У результаті, незважаючи на позитивні значення 1999 і 2000 років, сумарний баланс поточних операцій Колумбії за останні 25 років був негативним: -35,8 млрд. дол., а починаючи з 2001 року він знов став від'ємним.

Спираючись на дані, наведені вище, можна зробити висновок про те, що ПІІ стали одним з факторів, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності товарів і послуг, вироблених у Колумбії. Разом з тим даний позитивний ефект тільки в 1999 і 2000 роках зміг цілком компенсувати для балансу поточних операцій Колумбії негативні наслідки вивозу доходів від іноземних інвестицій.

Таблиця 9.27

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Перу, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних операцій	-0,101	0,102	-1,419	-4,624	-1,525	-0,011
Експорт товарів	3,916	3,049	3,322	5,491	6,955	12,616
Імпорт товарів	3,090	-1,830	-2,923	-7,732	-7,365	-9,824
Експорт послуг	0,714	0,695	0,798	1,131	1,528	1,913
Імпорт послуг	0,879	0,934	1,164	1,864	2,233	2,756
Дохід від інвестицій, кредит	0,201	0,221	0,195	0,574	0,736	0,331
Дохід від інвестицій, дебіт	1,110	1,195	1,928	3,055	2,146	3,752
Завезені ПІІ	0,026	0,001	0,041	2,556	0,809	1,816
Вивезені ПІІ	0	0	0	0,008	0	0

Джерело: [143-147; Peru. Balance of Payments Statistics. Central Bank of Peru. 2005. /www.bcrp.gob.pe/.]

Вплив ПІІ на економіку Перу проаналізуємо за допомогою наступних регресійних моделей (значимість моделей і коефіцієнти Стьюдента наведені у додатку 6, Б.5):

$$I = 43{,}281 + 0{,}642\ FDI\ in + 0{,}108\ GDP \quad (9.48)$$

$$I = -951{,}832 + 0{,}555\ GFI + 0{,}158\ RER \quad (9.49)$$

$$ID = 936{,}593 + 0{,}157\ FDI\ in + 0{,}692\ ES \quad (9.50)$$

$$CA = -104{,}777 + 1{,}014\ E - 0{,}959\ I + 1{,}293\ ES - 1{,}263\ IS + 0{,}954\ IC - 0{,}878\ ID + 1{,}839\ NER \quad (9.51)$$

Серед досліджуваних країн Латинської Америки найменші обсяги ПІІ спрямовувалися до Перу – 23,3 млрд. дол. у період з 1980 по 2004 роки. Однак, незважаючи на свої відносно невеликі обсяги, прямі іноземні інвестиції впливають на зовнішньоекономічні операції Перу.

Так, значення коефіцієнтів рівняння (9.48) свідчить про те, що приплив ПІІ є одним з факторів, що стимулюють зростання товарного імпорту в Перу. При цьому, як показано в моделі (9.49), зниження реального обмінного курсу національної валюти поліпшує торговий баланс країни. У результаті, наприкінці 90-х років, після зниження реального обмінного курсу перуанської валюти і скорочення щорічних надходжень ПІІ (3,2 млрд. дол. у 1996 році, 1,9 млрд. дол. у 1998 році і всього 809 млн. дол. у 2000 році), спостерігалося поліпшення торгового балансу Перу. У 1998 році даний показник склав -2,5 млрд. дол., у 1999 -631 млн. у 2000 -411 млн., у 2001 році торгівельний баланс був ще від'ємним (-195 млн. дол.), однак починаючи з 2002 року торгівельний баланс Перу постійно приймає позитивне значення: 292 млн. дол. у 2002 році, 836 млн. у 2003 і 2,791 млрд. дол. у 2004 році. Однак сумарне сальдо торгівельного балансу Перу з 1980 по 2004 роки було все ж від'ємним (-4,767 млрд. дол.).

Баланс послуг Перу, як і в інших країнах Латинської Америки, постійно приймає негативні значення, і його сумарне сальдо з 1980 по 2004 роки склало майже -13 млрд. дол.

Приплив ПІІ в економіку Перу призводить до збільшення відтоку з країни доходів від іноземних інвестицій (рівняння 9.50). У період з 1980 по 2004 роки з економіки країни по цій статті платіжного балансу було вивезено 46,57 млрд. дол. За той же період часу доходи перуанських інвесторів за кордоном склали 8,53 млрд. дол. (табл. 9.27).

У регресійній моделі (9.51) визначені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Перу. Особливої уваги заслуговує наявність у рівнянні номінального обмінного курсу перуанської валюти. Значення коефіцієнта при даному показнику свідчить про те, що девальвація перуанської валюти призводить до поліпшення балансу поточних операцій, а її ревальвація призводить до протилежних наслідків.

Як і в інших країнах Латинської Америки, сальдо доходів від іноземних інвестицій Перу є негативним і робить свій негативний внесок у баланс поточних операцій країни.

У період з 1980 по 2004 роки баланс поточних операцій Перу практично завжди приймав негативне значення (винятком став лише 1986 рік, коли показник був позитивним і склав 102 млн. дол.). Сумарний відтік капіталу по поточним операціям Перу у період з 1980 по 2004 роки склав більше 41 млрд. дол.

Таким чином, інвестиційна та виробнича діяльність іноземних інвесторів у досліджених країнах Латинської Америки – Бразилії, Аргентині, Чилі, Колумбії, Перу не тільки не сприяє підвищенню конкурентоспроможності національних економік, а навпаки призводить до постійного відтоку з країн капіталів по поточним операціям.

Роль підприємств з іноземними інвестиціями у формуванні платіжного балансу азійських країн

Серед азійських країн найбільшим реципієнтом ПІІ є Китай. У період з 1981 по 2004 роки в його економіку було спрямовано близько 535 млрд. дол. прямих іноземних інвестицій. Для порівняння аналогічний показник для Австралії – 190 млрд. дол., Сінгапуру – 164 млрд., Японії – 65 млрд., Малайзії – 60 млрд., Кореї – 56 млрд., Таїланду – 48 млрд., Індії – 34 млрд., Індонезії – 17 млрд. дол.

Таблиця 9.28

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Китаю, 1982-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1982	1985	1990	1995	2000	2004

Баланс поточних операцій	5,674	-11,417	11,997	1,618	20,518	68,659
Експорт товарів	21,125	25,108	51,519	128,110	249,131	593,393
Імпорт товарів	16,876	38,231	42,354	110,060	214,657	534,410
Експорт послуг	2,512	3,055	5,855	19,130	30,430	62,434
Імпорт послуг	2,024	2,524	4,352	25,222	36,030	72,132
Дохід від інвестицій, кредит	1,092	1,478	3,017	5,191	12,549	20,544
Дохід від інвестицій, дебіт	0,641	0,546	1,962	16,965	27,216	24,066
Вивезені ПІІ	0,044	0,629	0,830	2,000	0,916	1,805
Завезені ПІІ	0,430	1,659	3,487	35,849	38,399	54,936

Джерело: [143-147; China. Balance of Payments Statistics. The People's Bank of China. 2002. /www.pbc.gov.cn/.]

Вплив прямих іноземних інвестицій на економіку Китаю оцінимо за допомогою регресійних моделей (9.52) – (9.58). У них встановлена взаємозалежність між наступними макроекономічними показниками: товарним експортом (E); товарним імпортом (I); торгівельним балансом (TB); експортом послуг (ES); імпортом послуг (IS); доходами від іноземних інвестицій, отриманими в країні (ID); балансом поточних операцій (CA); валовими внутрішніми інвестиціями (GFI); прямим іноземними інвестиціями, спрямованими до країни (FDI in). Значимість моделей і коефіцієнти Стьюдента наведені у додатку 6, В.1.

$$E = -10230{,}299 + 2{,}525\ ID + 0{,}418\ GFI \quad (9.52)$$

$$E = 25464{,}586 + 1{,}069\ FDI\ in + 5{,}075\ ID \quad (9.53)$$

$$ES = -406{,}024 + 0{,}259\ FDI\ in + 0{,}039\ GFI \quad (9.54)$$

$$IS = -4469{,}528 + 0{,}217\ FDI\ in + 0{,}071\ GFI \quad (9.55)$$

$$ID = 2758{,}130 + 0{,}161\ FDI\ in + 0{,}149\ TB - 1{,}670\ SB \quad (9.56)$$

$$CA = 1669{,}980 + 0{,}182\ FDI\ in + 1{,}142\ E - 1{,}085\ I - 0{,}789\ IS + 1{,}029\ IC - 1{,}076\ ID \quad (9.57)$$

$$CA = 397{,}978 + 1{,}068\ E - 1{,}050\ I + 0{,}819\ ES - 0{,}880\ IS + 0{,}938\ IC - 1{,}017\ ID \quad (9.58)$$

У рівняннях (9.52) і (9.53) визначений зв'язок між товарним експортом Китаю і припливом ПІІ, вивозом доходів від іноземних інвестицій, валовими внутрішніми капіталовкладеннями. При цьому значення коефіцієнтів регресійних моделей (9.52) і (9.53) свідчать про те, що існує пряма залежність між збільшеннями припливу ПІІ, обсягів валових внутрішніх капіталовкладень, вивозом доходів від іноземних інвестицій і зростанням товарного експорту Китаю.

Дійсно, разом зі збільшенням значень усіх незалежних змінних рівнянь (9.52) і (9.53) зростав і товарний експорт Китаю: 59 млрд. дол. у

1991 році, 128 млрд. у 1995, 184 млрд. у 1998, 249 млрд. у 2000 і 593 млрд. дол. у 2004 році. Разом із зростанням експорту збільшувався і товарний імпорт Китаю, однак його значення у 90-ті роки (за винятком 1993 року) істотно поступалися показникам експорту. У результаті сумарне позитивне сальдо товарної торгівлі Китаю за період з 1991 по 2004 роки склало більше 393 млрд. дол.

Зростання ПІІ також сприяє збільшенню обсягів експорту й імпорту послуг Китаю (рівняння 9.54 і 9.55). При цьому в 90-ті роки (за винятком 1991 і 1994 років) імпорт послуг перевищував їхній експорт. Сумарний баланс послуг Китаю в період з 1991 по 2004 роки склав -54 млрд. дол.

У регресійній моделі (9.56) визначені фактори, що призводять до збільшення вивозу з Китаю доходів від іноземних інвестицій. До них належать приплив ПІІ, торговий баланс і сальдо послуг. Негативний коефіцієнт перед сальдо послуг свідчить про те, що завдяки тому, що даний показник для Китаю є негативним, його зростання по модулю призводить до збільшення вивозу доходів від іноземних капіталовкладень.

Разом із припливом іноземних інвестицій майже постійно зростає вивіз доходів від їхнього використання: 2,9 млрд. дол. у 1991 році, 17 млрд. у 1995, 22,2 млрд. у 1998, 27 млрд. у 2000 і 24,1 млрд. дол. у 2004 році. Сумарний відтік капіталу по цій статті платіжного балансу Китаю в період з 1991 по 2004 роки склав 246,2 млрд. дол. (табл. 9.28).

За останні роки доходи китайських інвесторів за кордоном теж зростали: 3,7 млрд. дол. у 1991 році, 5,2 млрд. у 1995, 5,6 млрд. у 1998, 12,5 млрд. у 2000 і 20,5 млрд. дол. у 2004 році. Однак темпи їхнього приросту істотно відставали від вивозу прибутків з Китаю. У результаті сумарний баланс доходів від іноземних інвестицій у період з 1991 по 2004 роки для Китаю склав -127,7 млрд. дол. Для порівняння: за 80-ті роки цей показник у Китаї був позитивним – 5,3 млрд. дол. у період з 1982 по 1990 роки.

Значення коефіцієнтів регресійних моделей (9.57) і (9.58) свідчать про те, що приплив прямих іноземних інвестицій у цілому впливає позитивно на баланс поточних операцій Китаю. Звичайно ж, зростання ПІІ призводить до збільшення вивозу прибутків іноземними інвесторами і стимулює імпорт. Однак позитивний вплив ПІІ на баланс поточних операцій Китаю через збільшення експорту товарів і послуг цілком компенсує негативний вплив іноземних інвестицій. У результаті сумарне сальдо балансу поточних операцій Китаю в період з 1991 по 2004 роки склало 301,3 млрд. дол.

Разом з тим слід зазначити, що в регресійній моделі (9.58) тільки коефіцієнт при товарному експорті більше коефіцієнта при товарному імпорті. Для торгівлі послугами коефіцієнт при імпорті більший за коефіцієнт при експорті, аналогічна ситуація властива і балансу доходів від іноземних інвестицій. Це свідчить про те, що дві з трьох складових балансу поточних операцій (баланс послуг і сальдо доходів від іноземних

інвестицій) мають негативну динаміку розвитку, тобто призводять до постійно зростаючого відтоку капіталу з країни.

Таблиця 9.29

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Сінгапуру, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних операцій	-1,562	-0,003	3,121	14,708	11,935	27,896
Експорт товарів	19,429	23,186	54,678	129,557	149,228	197,343
Імпорт товарів	22,400	24,704	56,311	123,105	136,505	166,104
Експорт послуг	4,855	4,687	12,810	27,832	29,569	41,179
Імпорт послуг	2,911	3,554	8,641	20,819	28,463	40,691
Дохід від інвестицій, кредит	0,953	1,854	6,508	12,512	15,623	15,408
Дохід від інвестицій, дебіт	1,382	1,260	5,501	10,380	16,356	18,093
Вивезені ПІІ	0,097	0,237	2,033	4,463	5,074	10,600
Завезені ПІІ	1,235	1,046	5,574	11,619	16,479	16,032

Джерело: [143-147; Singapore. Balance of Payments Statistics. Monetary Authority of Singapore. 2002. /www.mas.gov.sg/.]

Вплив ПІІ на економіку Сінгапуру оцінимо за допомогою наступних регресійних моделей:

$$E = 48054{,}835 + 3{,}944\ FDI\ in + 3{,}099\ GFI - 5{,}392\ RER \quad (9.59)$$

$$I = 3406{,}893 + 4{,}744\ FDI\ in + 2{,}420\ GFI \quad (9.60)$$

$$ES = 2455{,}357 + 0{,}995\ FDI\ out + 0{,}619\ GFI \quad (9.61)$$

$$IS = -222{,}140 + 0{,}678\ FDI\ in + 0{,}435\ GFI \quad (9.62)$$

$$ID = 9{,}084 + 0{,}464\ FDI\ in + 0{,}207\ GFI \quad (9.63)$$

$$IC = 5610{,}834 + 0{,}257\ GFI + 0{,}240\ TB + 0{,}219\ ES - 0{,}637\ RER \quad (9.64)$$

$$IB = 1839{,}541 + 0{,}429\ TB + 0{,}564\ FDI\ out - 0{,}360\ FDI\ in \quad (9.65)$$

$$CA = 12{,}740 + 1{,}007\ E - 1{,}003\ I + 1{,}003\ ES - 1{,}088\ IS + 0{,}955\ IC - 0{,}940\ ID \quad (9.66)$$

У рівнянні (9.59) визначені фактори, що впливають на збільшення товарного експорту Сінгапуру. У цій регресійній моделі значення коефіцієнтів при незалежних змінних свідчать про те, що збільшення обсягів ПІІ і валових внутрішніх інвестицій стимулюють зростання товарного експорту, а збільшення реального обмінного курсу сінгапурської валюти – його стримують.

У додатку 6, В.2 наведені стандартизовані коефіцієнти регресійної моделі (9.59). Вони показують внесок тієї чи іншої незалежної змінної у зміну товарного експорту Сінгапуру. Їхнє значення свідчить про те, що

найбільший вплив на зміну товарного експорту Сінгапуру здійснюють валові внутрішні інвестиції, за ними йдуть ПІІ і реальний обмінний курс.

Збільшення обсягів валових капіталовкладень, як і приплив ПІІ, стимулюють товарний імпорт Сінгапуру (регресійна модель 9.60). При цьому значення зведених коефіцієнтів (додаток 6, В.2) свідчить про те, що найбільший внесок у зміну імпорту вносять, як і у випадку з товарним експортом, валові внутрішні капіталовкладення.

За останні два десятиліття спостерігалося стрімке зростання товарного експорту й імпорту Сінгапуру. При цьому, починаючи з 1994 року, товарний експорт постійно перевищував імпорт, що обумовлювало позитивне сальдо торгового балансу: 1,4 млрд. дол. у 1994 році, 2,2 млрд. у 1996, 14,8 млрд. у 1998, 12,7 млрд. у 2000 і 31,2 млрд. дол. у 2004 році. Сумарне позитивне сальдо торгового балансу Сінгапуру в період з 1994 по 2004 роки склало 152,7 млрд. дол. Якщо ж розглянути попередній період часу (1980-93 роки), то в ньому практично у всіх роках торговий баланс Сінгапуру був негативним, і його сумарне сальдо склало -30 млрд. дол. (табл. 9.29).

У регресійних моделях (9.61) і (9.62) наведені фактори, що впливають на торгівлю послугами: експорт послуг стимулюється зростанням прямих інвестицій сінгапурських компаній за кордоном, експорт – припливом ПІІ в національну економіку.

Протягом двох останніх десятиліть у Сінгапурі на відміну від більшості азійських країн експорт послуг перевищував їхній імпорт. У результаті баланс послуг Сінгапуру в період з 1980 по 2004 роки був постійно позитивний, і його сумарне сальдо склало 85,5 млрд. дол.

У регресійних моделях (9.63), (9.64), (9.65) представлені фактори, що впливають на баланс доходу від іноземних інвестицій. З рівняння (9.63) випливає, що приплив ПІІ призводить до збільшення вивозу із Сінгапуру доходів від іноземних інвестицій. При цьому якщо в період з 1980 по 2004 роки в Сінгапур надійшло 165,3 млрд. дол. ПІІ, то за той ж час з його економіки, як доходи від іноземних інвестицій, було вивезено 190,8 млрд. дол.

Разом з тим сумарне сальдо балансу доходів від інвестицій Сінгапуру за останні двадцять п’ять років є позитивним (10,2 млрд. дол.). Це пов'язано з тим, що доходи від сінгапурських інвестицій за кордоном перевищують вивіз прибутків від іноземних інвестицій у національній економіці. Так, за період з 1980 по 2004 роки сінгапурськими інвесторами, як доходи від своїх іноземних капіталовкладень, було завезено до країни понад 201 млрд. дол.

Значення зведених коефіцієнтів регресійної моделі (9.65) показують, що прямі іноземні інвестиції сінгапурських компаній за кордоном (приведений коефіцієнт дорівнює 0,683) впливають на баланс доходів від іноземних інвестицій, більше ніж ПІІ, спрямовані в економіку Сінгапуру (наведений коефіцієнт дорівнює -0,448).

У рівнянні (9.66) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Сінгапуру. Зведені коефіцієнти регресійної моделі (додаток В.2) свідчать про те, що позитивний внесок операцій, які призводять до припливу капіталу в економіку Сінгапуру, перевищує негативний внесок операцій, які призводять до відтоку фінансових ресурсів. Так, зведений коефіцієнт для товарного експорту дорівнює – 5,218, для товарного імпорту – -4,742; для експорту послуг – 1,116, для імпорту послуг – -0,865; для ввозу доходів від іноземних інвестицій – 0,64, для вивозу доходів – -0,409.

Завдяки цій позитивній динаміці баланс поточних операцій Сінгапуру є позитивним, і його значення майже постійно зростає: 4,9 млрд. дол. у 1991 році, 11,4 млрд. у 1994, 14,9 млрд. у 1997, 15,7 млрд. у 2002 і 27,9 млрд. дол. у 2004 році. Сумарне сальдо балансу поточних операцій Сінгапуру в період з 1991 по 2004 роки склало 199,8 млрд. дол.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновок про те, що ПІІ стали одним з факторів, що призвели до підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг, вироблених у Сінгапурі. При цьому іноземні інвестиції, вивезені сінгапурськими компаніями за кордон, також призводять до підвищення міжнародної конкурентоспроможності національної економіки, сприяють поліпшенню балансу поточних операцій країни.

Таблиця 9.30

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Республіки Корея, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних, операцій	-5,312	-0,795	-2,014	-8,665	12,250	27,612
Експорт товарів	17,245	26,632	63,659	124,934	176,221	257,745
Імпорт товарів	21,858	26,652	66,121	129,298	159,267	219,584
Експорт послуг	2,570	3,822	9,636	22,827	30,533	41,429
Імпорт послуг	3,293	3,364	10,251	25,806	33,381	50,197
Дохід від інвестицій, кредит	2,148	1,906	2,894	3,485	6,375	8,722
Дохід від інвестицій, дебіт	2,660	3,992	2,981	4,788	8,796	7,997
Вивезені ПІІ	0,026	0,591	1,051	3,552	4,998	4,792
Завезені ПІІ	0,0060	0,233	0,788	1,775	9,283	8,188

Джерело: [143-147; South Korea. Balance of Payments Statistics. Bank of Korea. 2005. /www.bok.or.kr/kbindex_e.html/.]

Вплив ПІІ на економіку Кореї оцінимо за допомогою наступних регресійних моделей:

E = 14689,179 + 7,141 FDI in + 7,596 FDI out + 0,387 GFI (9.67)
E = 99802,379 + 5,824 FDI in + 0,601 GFI – 10,367 RER (9.68)
I = 50581,120 + 4,689 FDI in + 11,137 FDI out + 0,404 GFI - 0,505 NER (9.69)
ES = 1984,293 + 0,869 FDI in + 2,766 FDI out + 0,046 GFI (9.70)
IS = 304,787 + 0,808 FDI in + 2,757 FDI in + 0,078 GFI (9.71)
ID = - 117,637 + 0,415 FDI in + 4,488 NER (9.72)
CA = 1814,779 + 1,057 E – 1,051 I + 1,098 ES - 1,089 IS + 0,785 IC – 1,165 ID (9.73)

У рівнянні (9.67) визначені фактори, що впливають на товарний експорт Кореї. Значення зведених коефіцієнтів цієї регресійної моделі (додаток В.3) свідчать про те, що найбільший вплив на збільшення корейського експорту здійснює зростання обсягів валових внутрішніх капіталовкладень, потім йдуть завезені ПІІ й інвестиції, вивезені з країни. Наявність вивезених ПІІ в регресійній моделі (9.67) пояснюється тим, що корейські ТНК через мережу своїх іноземних філій збільшують збут продукції, виробленої в Кореї.

Регресійна модель (9.68) побудована на статистичних даних за період з 1990 по 2000 роки. У ній прослідковується чітка залежність між реальним обмінним курсом корейської національної валюти і товарним експортом країни – зниження реального обмінного курсу стимулює зростання експорту. Дійсно, після істотного зниження реального обмінного курсу корейської національної валюти в 1998 році відбулося значне зростання її товарного експорту: 132,1 млрд. дол. у 1998 році, 145,2 млрд. у 1999 і 176,2 млрд. дол. у 2000 році.

У регресійній моделі (9.69) представлені фактори, що впливають на товарний імпорт Кореї. Як і експорт, товарний імпорт Кореї залежить від валових внутрішніх капіталовкладень (значення зведених коефіцієнтів наведено у додатку 6, В.3), вивезених і завезених прямих іноземних інвестицій. Залежність товарного імпорту від вивезених інвестицій свідчить про те, що корейські ТНК реалізують на національному ринку частину продукції, виробленої в іноземних філіях.

Товарний імпорт Кореї, як і її експорт, залежить від курсу національної валюти. З регресійної моделі (9.69) випливає, що девальвація національної валюти стримує імпорт. Дійсно, найнижчий показник корейського товарного імпорту за другу половину 90-х років спостерігався в 1998 році – 90,5 млрд. дол. Для порівняння показник 1997 року – 141,8 млрд. дол.

Сказане вище дозволяє зробити висновок про те, що девальвація національної валюти стала головною причиною істотного поліпшення торгового балансу Кореї наприкінці 90-х років. Так, у 1998 році торговий баланс Кореї досяг максимального за всю історію країни значення – 41,7 млрд. дол. Для порівняння в період з 1994 по 1997 роки торговий баланс

Кореї був постійно негативним і його сумарне сальдо склало -25,4 млрд. дол.

У регресійних моделях (9.70) і (9.71) представлені фактори, що впливають на торгівлю послугами Кореї. На експорт і імпорт послуг найбільший вплив здійснюють прямі іноземні інвестиції, вивезені з Кореї. Це пов'язано зі значними обсягами торгівлі послугами між корейськими "материнськими" корпораціями і їхніми іноземними філіями. На збільшення експорту й імпорту послуг також впливають валові внутрішні інвестиції і ПІІ, завезені в Корею.

Аналіз статистичних даних показує, що девальвація національної валюти, як і для товарного експорту й імпорту, позитивно впливає на сальдо торгівлі послугами. Так, за минуле десятиліття тільки в 1998 році цей показник для Кореї був позитивний – 1 млрд. дол. У цілому ж з 1991 по 2004 роки сумарне негативне сальдо торгівлі послугами Кореї склало -52,1 млрд. дол.

Значення коефіцієнтів регресійної моделі (9.72) свідчать про те, що увезення ПІІ в Корею призводить до збільшення вивозу з країни доходів від іноземних інвестицій. При цьому коефіцієнт кореляції між ПІІ, завезеними в Корею, і доходами від іноземних інвестицій, вивезеними з країни, є дуже високим і складає 0,92. (табл. 9.30).

У регресійній моделі (9.73) представлені фактори, що визначають баланс поточних операцій Кореї. Аналіз зведених коефіцієнтів рівняння показує, що найбільший вплив на баланс поточних операцій здійснює товарний експорт. За ним йдуть товарний імпорт, імпорт послуг, експорт послуг, вивіз і ввіз доходів від іноземних інвестицій.

Баланс поточних операцій Кореї в період з 1980 по 1997 роки за винятком декількох років був негативним. Його сумарне сальдо склало – 38,3 млрд. дол. Після фінансової кризи, яка призвела до істотної девальвації національної валюти, ситуація змінилася. Баланс поточних операцій Кореї став позитивним: 40,4 млрд. дол. у 1998 році, 24,5 млрд. дол. у 1999, 12,3 млрд. у 2000, 8 млрд. у 2001 і 5,4 млрд. дол.. у 2002 році.

Разом з тим слід зазначити, що ревальвація національної валюти, яка спостерігалася з 1999 по 2002 роки останні роки, погіршила торговий баланс Кореї, що призвело до зменшення позитивного сальдо балансу поточних операцій протягом 1999-2002 років.

Таблиця 9.31

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Японії, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних, операцій	-10,75	51,129	44,078	111,044	119,660	172,059
Експорт товарів	126,74	175,461	282,308	428,717	459,513	538,999
Імпорт товарів	124,61	120,169	213,025	296,931	342,797	406,866
Експорт послуг	20,240	21,648	41,384	65,274	69,238	97,611
Імпорт послуг	32,360	31,252	84,281	122,626	116,864	135,514
Дохід від інвестицій, кредит	11,250	22,308	122,644	192,446	97,199	113,332

Дохід від інвестицій, дебіт	10,480	15,567	100,152	148,160	36,799	27,628
Вивезені ПІІ	2,390	6,492	50,497	22,508	31,534	30,958
Завезені ПІІ	0,280	0,638	1,777	0,039	8,227	7,805

Джерело: [143-147; Japan. Balance of Payments Statistics. Bank of Japan. 2005. /www.boj.or.jp/index.htm/.]

Вплив ПІІ на економіку Японії оцінимо за допомогою наступних регресійних моделей:

$$E = 167,559 + 4,494\ FDI\ in + 0,192\ GFI - 11,883\ IR \quad (9.74)$$

$$E = -630,364 + 3,568\ FDI\ out + 11,061\ IP \quad (9.75)$$

$$I = 21,819 + 2,525\ FDI\ out + 0,187\ GFI - 11,602\ IR \quad (9.76)$$

$$IS = 80,950 + 0,683\ FDI\ in + 0,397\ FDI\ out + 0,110\ GFI - 1,169\ RER - 5,693\ IR \quad (9.77)$$

$$ID = -180,748 + 3,219\ FDI\ in + 0,197\ GFI + 0,539\ NER \quad (9.78)$$

$$CA = -1,925 + 0,978\ E - 0,987\ I + 0,969\ ES - 0,861\ IS + 1,162\ IC - 1,315\ ID - 0,421\ FDI\ in \quad (9.79)$$

У рівняннях (9.74) і (9.75) представлені фактори, що впливають на товарний експорт Японії. При цьому в регресійній моделі (9.74) визначений зв'язок між експортом і прямими іноземними інвестиціями, що надійшли в Японію, валовими внутрішніми капіталовкладеннями і середньозваженою процентною ставкою, а в рівнянні (9.75) оцінюється вплив на товарний експорт Японії вивезених ПІІ і промислового виробництва (IP).

Значення зведених коефіцієнтів регресійних моделей (9.74) і (9.75) свідчать про те, що на збільшення товарного експорту Японії найбільший вплив здійснює зростання промислового виробництва, за ним йдуть валові внутрішні капіталовкладення, ПІІ, вивезені з країни, завезені ПІІ і середньозважена процентна ставка (додаток 6, В.4).

Позитивний і значимий зв'язок між вивезеними інвестиціями і товарним експортом обумовлений тим, що однією з основних цілей створення японськими корпораціями іноземних філій є збільшення продажів продукції, виробленої в "материнських" компаніях.

Наявність зворотного зв'язку між товарним експортом і процентною ставкою пояснюється високою залежністю японських корпорацій від позикового капіталу. Внаслідок цієї залежності зростання процентних ставок стримує економічну активність компаній і негативно відбивається на їхньому експорті.

У регресійній моделі (9.76) представлені фактори, що здійснюють вплив на товарний імпорт Японії. Значення наведених коефіцієнтів рівняння свідчать про те, що зниження процентної ставки, зростання валових внутрішніх капіталовкладень і збільшення обсягів вивезених ПІІ стимулюють товарний імпорт Японії. Зв'язок між вивезеними ПІІ й

імпортом обумовлений тим, що багато японських корпорацій через високий рівень витрат у національній економіці створюють виробничі потужності за кордоном. При цьому певна частина продукції, виробленої в іноземних філіях, спрямовується на японський ринок.

Як і у випадку з товарним експортом зниження процентних ставок стимулює економічну активність, що і призводить до збільшення імпорту.

У цілому ж товари, вироблені в Японії, є більш конкурентоспроможними у порівнянні з імпортною продукцією. У результаті Японія протягом останніх двадцяти п'яти років постійно мала позитивний торговий баланс. Його сумарне сальдо за період з 1980 по 2004 роки склало 2 трильйони 182 мільярди доларів, що є найкращим показником у світі.

У торгівлі послугами спостерігається протилежна ситуація. Протягом останніх двадцяти п'яти років сальдо послуг платіжного балансу Японії постійно приймало негативні значення. Його сумарне негативне сальдо за період з 1980 по 2004 роки склало 872,7 млрд. дол.

У регресійній моделі (9.77) виявлені фактори, що стимулюють імпорт послуг до Японії. Значення наведених коефіцієнтів регресійної моделі свідчать про те, що найбільший вплив на імпорт послуг Японії здійснює обсяг валових внутрішніх інвестицій, процентна ставка і реальний обмінний курс національної валюти. Значно менший вплив здійснюють вивезені ПІІ, а ще менший – прямі іноземні інвестиції, завезені в країну. При цьому зростання як завезених, так і вивезених ПІІ стимулює імпорт послуг до Японії.

Як і в інших країнах, наявність у Японії компаній із іноземними інвестиціями призводить до відтоку капіталу у зв'язку з вивозом доходів від іноземних капіталовкладень. У рівнянні (9.78) представлені фактори, що впливають на цей процес. До них належать завезені ПІІ, валові внутрішні капіталовкладення і номінальний обмінний курс. Значення зведених коефіцієнтів показують, що серед перелічених факторів найменший вплив на вивіз з Японії доходів від іноземних інвестицій здійснюють ПІІ. Це пов'язано з відносно невеликим обсягом прямих інвестицій, що надійшли в Японію. Разом з тим навіть і цей невеликий обсяг ПІІ призводить до відтоку капіталу з країни (табл. 9.31).

По цій статті платіжного балансу з Японії за останні двадцять п'ять років було вивезено 1 трильйон 308 мільярдів доларів. Однак доходи японських інвесторів за кордоном значно перевищують цю суму: 2 трильйони 178 мільярдів доларів за період з 1980 по 2004 роки. У результаті баланс доходів від іноземних інвестицій для економіки Японії, крім 1981 року, постійно приймав позитивне значення. По цій статті платіжного балансу Японія за останні двадцять п'ять років одержала 869,8 млрд. дол., що є найкращим показником у світовій економіці.

У регресійній моделі (9.79) визначені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Японії. Серед них найбільшу роль у формуванні балансу поточних операцій відіграють товарний експорт і ввезення доходів від японських інвестицій за кордоном. Далі йдуть товарний імпорт і вивіз з Японії доходів від іноземних інвестицій, імпорт і експорт послуг. Найменший вплив на баланс поточних операцій Японії здійснюють завезені ПІІ (додаток 6, В.4). При цьому значення зведених коефіцієнтів регресійної моделі (9.79) свідчать про те, що позитивний внесок поточних операцій, які призводять до припливу капіталу в економіку Японії, перевищує негативний внесок операцій, наслідком яких є відтік фінансових ресурсів із країни.

У результаті протягом останніх двадцяти п'яти років (за винятком 1980 року) у Японії постійно спостерігався позитивний баланс поточних операцій. Його сумарне сальдо за період з 1980 по 2004 роки склало 2 трильйони 42 мільярда доларів, що також є найкращим показником у світовій економіці.

Таблиця 9.32

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Австралії, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних операцій	-4,447	-9,172	-15,950	-19,322	-15,412	-39,658
Експорт товарів	21,892	22,886	39,641	53,219	64,024	87,096
Імпорт товарів	20,521	23,854	39,284	57,442	68,865	105,238
Експорт послуг	3,862	4,219	10,201	16,155	18,678	25,418
Імпорт послуг	6,568	7,676	13,772	17,110	18,388	26,178
Дохід від інвестицій, кредит	0,956	1,431	3,227	5,257	8,976	14,046
Дохід від інвестицій, дебіт	3,644	5,934	16,403	19,293	19,790	34,533
Вивезені ПІІ	0,460	1,879	1,012	3,266	3,275	17,699
Завезені ПІІ	1,869	2,062	8,110	12,026	13,618	42,468

Джерело: [143-147; Australia. Balance of Payments Statistics. Reserve Bank of Australia. 2002. /www.rba.gov.au/.]

Вплив ПІІ на економіку Австралії оцінимо за допомогою наступних регресійних моделей:

$$E = 17{,}006 + 1{,}046\ FDI\ in + 0{,}479\ GFI - 0{,}842\ CPI - 0{,}827\ IR \quad (9.80)$$

$$I = 10{,}113 + 0{,}737\ FDI\ in + 0{,}645\ GFI - 1{,}257\ IR \quad (9.81)$$

$$ES = -0{,}119 + 0{,}240\ FDI\ out + 0{,}229\ GFI - 0{,}411\ IR \quad (9.82)$$

$$IS = 3{,}848 + 0{,}209\ FDI\ in + 0{,}158\ GFI - 0{,}261\ CPI - 0{,}113\ IR \quad (9.83)$$

$$ID = -5{,}042 + 0{,}287\ FDI\ in + 1{,}270\ IS \quad (9.84)$$

$$CA = -0{,}008 + 0{,}979\ E - 1{,}022\ I + 0{,}941\ ES - 0{,}977\ IS + 1{,}186\ IC - 0{,}905\ ID \quad (9.85)$$

У регресійних моделях (9.80) і (9.81) представлені фактори, що впливають на товарну торгівлю Австралії. Значення зведених коефіцієнтів моделі (9.80) свідчать про те, що найбільший вплив на збільшення товарного експорту Австралії здійснює зростання валових внутрішніх капіталовкладень, потім випливають завезені ПІІ (додаток 6, В.5). Зростання процентних ставок й індексу цін знижують конкурентоспроможність експорту.

Збільшення обсягів валових внутрішніх інвестицій і завезених ПІІ також стимулює і зростання товарного імпорту (регресійна модель 9.81). При цьому, як і у випадку з товарним експортом, зростання процентних ставок знижує рівень ділової активності, що призводить до скорочення попиту на імпортовану продукцію.

Протягом останніх двадцяти п’яти років торговому балансу Австралії не був властивий постійний знак. Однак у цілому сумарний торговий баланс Австралії за період з 1980 по 2004 роки був негативним - -68,1 млрд. дол. При цьому протягом 1998-2000 років торговий баланс Австралії незмінно приймав негативні значення: -5,33 млрд. дол. у 1998 році, -9,7 млрд. у 1999 і -4,8 млрд. дол. у 2000 році. Це свідчить про відносне зниження конкурентоспроможності австралійських товарів наприкінці XX століття.

У регресійних моделях (9.82) і (9.83) представлені фактори, що впливають на торгівлю послугами Австралії. Значення зведених коефіцієнтів моделі (9.82) свідчать про те, що найбільший вплив на збільшення експорту послуг здійснює зростання валових внутрішніх капіталовкладень, потім випливають вивезені ПІІ (додаток 6, В.5). Зростання процентних ставок, як і у випадку з товарною продукцією, знижує конкурентоспроможність експорту.

Збільшення обсягів валових внутрішніх інвестицій і завезених ПІІ призводить до зростання імпорту послуг (регресійна модель 9.83), а збільшення рівня процентних ставок і індексу цін – до скорочення попиту на імпортовану продукцію.

Протягом двох останніх десятиліть XX століття та початку XXI імпорт послуг в Австралії за винятком 2000 року постійно перевищував їхній експорт. У результаті в період з 1980 по 2004 роки сумарне сальдо торгівлі послугами Австралії склало -47,3 млрд. дол. При цьому баланс торгівлі товарами і послугами Австралії за останні двадцять п’ять років лише тричі в 1991, 1997 і 2001 роках приймав позитивні значення, а його сумарне сальдо склало - -115 млрд. дол.

Коефіцієнти регресійної моделі (9.84) свідчать про те, що збільшення припливу ПІІ й імпорту послуг призводить до зростання вивозу з Австралії доходів від іноземних інвестицій. По цій статті платіжного балансу в період з 1980 по 2004 роки з Австралії було вивезено 358,2 млрд. дол.

Вивіз австралійських капіталовкладень за кордон призводить до збільшення надходжень у країну капіталу, як доходи від іноземних інвестицій. Разом з тим суми доходів австралійських інвесторів за кордоном (119,1 млрд. дол. за період з 1980 по 2004 роки) значно менші доходів, що вивозяться іноземними корпораціями з національної економіки (табл. 9.32).

У регресійній моделі (9.85) представлені фактори, що визначають баланс поточних операцій Австралії. Значення зведених коефіцієнтів моделі свідчить про те, що найбільший вплив на баланс поточних операцій Австралії здійснює товарний імпорт. За ним за ступенем впливу йдуть товарний експорт, вивіз доходів від іноземних інвестицій, експорт і імпорт послуг, ввезення з-за кордону доходів від іноземних капіталовкладень.

Вищесказане дозволяє зробити висновок про те, що позитивний внесок поточних операцій, які призводять до припливу капіталу в економіку Австралії, поступається негативному внеску операцій, які призводять до відтоку фінансових ресурсів. Унаслідок цього баланс поточних операцій країни протягом двох останніх десятиліть XX століття та на початку XXI постійно приймав негативне значення. Його сумарне негативне сальдо за період з 1980 по 2004 роки склало 357,6 млрд. дол.

Отже, вплив іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій на конкурентоспроможність економік більшості досліджених країн Азії - Японії, Сінгапуру, Китаю та Південної Кореї у цілому є позитивним. Наведене твердження не є характерним для Австралії, в якій діяльність іноземних інвесторів, через внесок у негативне сальдо балансу поточних операцій є однією з причин збільшення заборгованості національної економіки.

Діяльність філій ТНК у країнах Європейського Союзу

Проаналізуємо наслідки діяльності філій ТНК для економік країн регіону. Як вже відзначалося, серед країн Європейського Союзу найбільшу інвестиційну привабливість має економіка Великобританії, до якої у період з 1980 по 2004 роки надійшло 749,6 млрд. дол. прямих іноземних капіталовкладень. За нею йдуть Франція – 482,1 млрд. дол. прямих іноземних інвестицій, Німеччина – 418,1 млрд., Нідерланди – 345,9 млрд. і Італія – 134,5 млрд. дол. (див. додаток 8)

Таблиця 9.33

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Німеччині, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних Операцій	-10,47	18,903	44,688	-26,960	-29,600	103,770
Експорт товарів	191,07	182,598	411,009	523,584	549,113	909,451
Імпорт товарів	183,11	154,132	342,496	459,674	491,895	719,477
Експорт послуг	32,536	30,663	62,661	80,231	83,150	141,852

Імпорт послуг	40,862	35,040	85,125	132,523	137,254	193,110
Дохід від інвестицій, кредит	13,691	16,840	65,892	82,759	106,634	132,844
Дохід від інвестицій, дебіт	12,229	11,876	45,300	82,568	113,324	132,561
Вивезені ПІІ	4,690	5,786	24,484	39,100	59,744	8,101
Завезені ПІІ	0,342	0,822	3,005	11,986	210,086	-34,903

Джерело: [143-147; Germany. Balance of Payments Statistics. Bank of Germany. 2005. /www.bandesbank.de/.]

Ситуацію у Німеччині оцінимо за допомогою регресійних моделей (9.86) – (9.92). У них встановлена взаємозалежність між наступними макроекономічними показниками Німеччини: товарним експортом (E); товарним імпортом (I); експортом послуг (ES); імпортом послуг (IS); доходами від іноземних інвестицій, отриманими за межами країни (IC); доходами від іноземних інвестицій, отриманими в країні (ID); балансом поточних операцій (CA); валовим внутрішнім продуктом (GDP); валовими внутрішніми інвестиціями (GFI); прямим іноземними інвестиціями, спрямованими до країни (FDI in); прямим іноземними інвестиціями, вивезеними з країни (FDI out); середньозваженою процентною ставкою (IR); реальним обмінним курсом національної валюти (RER); номінальним обмінним курсом національної валюти (NER).

$$E = 410{,}496 + 0{,}464\ FDI\ in + 1{,}012\ FDI\ out + 0{,}866\ GFI - 8{,}898\ IR - 3{,}153\ RER \quad (9.86)$$

$$I = 544{,}799 + 0{,}876\ FDI\ in + 2{,}204\ FDI\ out - 156{,}936\ NER \quad (9.87)$$

$$I = 27{,}042 + 0{,}691\ FDI\ in + 0{,}638\ FDI\ out + 0{,}168\ GDP \quad (9.88)$$

$$ES = 44{,}383 + 0{,}046\ FDI\ in + 0{,}127\ FDI\ out + 0{,}030\ GDP - 0{,}401\ RER \quad (9.89)$$

$$IS = -2{,}646 + 0{,}099\ FDI\ in + 0{,}316\ FDI\ out + 0{,}048\ GDP \quad (9.90)$$

$$ID = 130{,}394 + 0{,}457\ FDI\ in - 45{,}685\ NER \quad (9.91)$$

$$CA = -9{,}223 + 0{,}138\ FDI\ in + 0{,}178\ FDI\ out + 0{,}969\ E - 1{,}123\ I + 1{,}966\ ES - 1{,}090\ IS + 0{,}829\ IC - 1{,}229\ ID \quad (9.92)$$

У рівнянні (9.86) визначені фактори, що впливають на товарний експорт Німеччини. Значення зведених коефіцієнтів регресійної моделі (додаток 6, Д.1) свідчать про те, що найбільший вплив на збільшення німецького експорту здійснює зростання обсягів валових внутрішніх капіталовкладень, потім йдуть вивезені ПІІ й інвестиції, завезені в Німеччину.

Наявність взаємозв'язку між вивезеними ПІІ і зростанням товарного експорту пояснюється тим, що німецькі ТНК через мережу своїх іноземних філій збільшують збут продукції, виробленої у Німеччині.

На зміну обсягів німецького товарного експорту також впливають процентна ставка і реальний обмінний курс національної валюти. При цьому зниження процентної ставки і реального обмінного курсу німецької

марки підвищує конкурентоспроможність товарів, вироблених у Німеччині, а їхнє збільшення призводить до зворотних результатів.

У регресійних моделях (9.87) і (9.88) установлений взаємозв'язок між товарним імпортом Німеччини, завезеними і вивезеними ПІІ, обсягом ВВП, номінальним обмінним курсом. Значення коефіцієнтів рівнянь свідчать про те, що зростання обсягів ВВП, завезених і вивезених ПІІ призводить до збільшення товарного імпорту Німеччини, а девальвація національної валюти знижує конкурентоспроможність імпорту.

Залежність товарного імпорту від вивезених інвестицій свідчить про те, що німецькі ТНК реалізовують на національному ринку частину продукції, випущеної в іноземних філіях.

У цілому ж товари, які вироблені в Німеччині, є більш конкурентоспроможними відносно імпортної продукції. У результаті Німеччина протягом останніх двадцяти п'яти років постійно мала позитивний торговий баланс. Його сумарне сальдо за період з 1980 по 2004 роки склало 1 трильйон 561 мільярд доларів, що є кращим показником у Європі, а у світовій економіці поступається лише відповідному показнику Японії.

Однак наприкінці 90-х років темпи приросту німецького товарного імпорту перевищували відповідні показники експорту. Внаслідок цього спостерігалося поступове зменшення позитивного сальдо торгового балансу Німеччини: 78,9 млрд. дол. у 1998 році, 72 млрд. у 1999 і 57 млрд. дол. у 2000 році.

У торгівлі послугами спостерігається протилежна ситуація. Протягом останніх двадцяти п'яти років сальдо послуг платіжного балансу Німеччини постійно приймало негативні значення. Його сумарне негативне сальдо за період з 1980 по 2004 роки склало 765,5 млрд. дол.

У регресійних моделях (9.89) і (9.90) представлені фактори, що впливають на торгівлю послугами Німеччини. Як і у випадку з товарною торгівлею зростання обсягів завезених ПІІ призводить до збільшення експорту й імпорту послуг. Аналогічний вплив на торгівлю послугами також здійснюють вивезені іноземні інвестиції і зростання обсягів ВВП. Із рівняння (9.89) також випливає, що збільшення реального обмінного курсу німецької марки стримує експорт послуг з Німеччини.

Як і в інших країнах, наявність у Німеччині компаній із іноземними інвестиціями призводить до відтоку капіталу в зв'язку з вивозом доходів від іноземних капіталовкладень. У рівнянні (9.91) представлені фактори, що впливають на цей процес. До них належать завезені ПІІ, і номінальний обмінний курс. Причому приплив прямих іноземних інвестицій стимулює збільшення відтоку з Німеччини доходів від іноземних капіталовкладень, а девальвація національної валюти призводить до зворотніх результатів.

Це пов'язано з тим, що при девальвації національної грошової одиниці для іноземних інвесторів стає менш вигідним вивіз доходів в

іноземній валюті, а більш привабливим стають реінвестування і закупівля товарів для експорту.

По цій статті платіжного балансу з Німеччини за останні двадцять п’ять років був вивезений 1 трильйон 485 мільярдів доларів. Однак доходи німецьких інвесторів за кордоном перевищують цю суму: 1 трильйон 556 мільярдів доларів за період з 1980 по 2004 роки. У результаті сумарний баланс доходів від іноземних інвестицій для економіки Німеччини за останні двадцять п’ять років склав 71 млрд. дол.

Разом з тим слід зазначити, що наприкінці 90-х років вивіз доходів від іноземних інвестицій перевищив увіз до Німеччини прибутків від німецьких капіталовкладень за кордоном. Через це, починаючи з 1997 року, баланс доходів від іноземних інвестицій Німеччини постійно приймав негативне значення: -1,43 млрд. дол. у 1997 році, -6,7 млрд. у 1998, -12,7 млрд. у 1999, -6,7 млрд. дол. у 2000, -8,4 млрд. у 2001, -13,9 млрд. у 2002 і – 15,5 млрд. дол. у 2003 році (Табл. 9.33)

У регресійній моделі (9.92) визначені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Німеччини. Серед них найбільшу роль у формуванні балансу поточних операцій відіграють імпорт і експорт товарів. За ними йдуть експорт і імпорт послуг, вивіз і ввіз доходів від іноземних інвестицій. Найменший значимий вплив на платіжний баланс Німеччини здійснюють завезені і вивезені ПІІ.

Аналіз основних складових балансу поточних операцій, на які ПІІ також впливають, показує, що динаміці їхніх змін наприкінці 90-х років були властиві негативні тенденції. Так, якщо в 1997 році сума торгового балансу і сальдо доходів від торгівлі послугами й іноземними інвестиціями складала 21,7 млрд. дол., то в 1998 році цей показник понизився до 18,7 млрд., у 1999 – до 1 млрд. і в 2000 році – до –3,6 млрд. дол..

У доповненні до цього наявність у Німеччині постійного негативного сальдо односторонніх переказів призвела до того, що починаючи з 1991 року баланс поточних операцій Німеччини приймав негативні значення. При цьому в 2000 році цей показник досяг найгіршого за історію Німеччини значення – -29,6 млрд. дол.

У цілому ж якщо з 1980 по 1990 роки сумарне позитивне сальдо балансу поточних операцій Німеччини склало 263 млрд. дол., то з 1991 по 2000 роки цей показник склав -200 млрд. дол.

Наведені статистичні дані свідчать про те, що завдяки негативному сальдо балансу поточних операцій зовнішня заборгованість економіки Німеччини у 90-і роки постійно збільшувалася. Разом з тим, слід зазначити, що це було пов'язано, насамперед, з наявністю в Німеччини значного негативного сальдо односторонніх переказів (-443 млрд. дол. у період з 1991 по 2000 роки). При цьому, як показують регресійні моделі (4.76-4.82), сумарний внесок завезених і вивезених іноземних інвестицій у баланс поточних операцій Німеччини є позитивним.

У 2001 році рахунок поточних операцій Німеччини значно покращився та став позитивним – 3,1 млрд. дол. Це було, в першу чергу, досягнуто завдяки збільшенню торговельного балансу. Протягом наступних років XXI століття баланс поточних операцій Німеччини суттєво покращився: 45,6 млрд. дол. у 2002 році, 51,3 млрд. у 2003 і 103,7 млрд. дол. у 2004 році. Це покращення пов'язане із знеціненням курсу американського долару, що призвело до збільшення позитивного сальдо торговельного балансу Німеччини, що підраховується у доларах США.

Таблиця 9.34

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Франції, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних операцій	-4,208	-0,035	-9,944	10,840	18,581	-8,382
Експорт товарів	109,69	97,102	208,932	278,627	298,198	421,113
Імпорт товарів	123,76	101,916	222,186	267,629	301,817	429,050
Експорт послуг	43,506	35,558	76,457	84,090	80,917	110,376
Імпорт послуг	32,148	25,891	61,052	66,117	61,044	97,585
Дохід від інвестицій, кредит	20,921	21,791	55,736	45,182	72,392	108,142
Дохід від інвестицій, дебіт	18,241	24,052	59,632	54,146	56,809	99,602
Вивезені ПІІ	3,095	2,243	34,824	15,821	174,320	47,703
Завезені ПІІ	3,283	2,595	13,183	23,736	42,370	24,521

Джерело: [143-147; France. Balance of Payments Statistics. Bank of France. 2005. /www.banque_france.fr/]

Вплив ПІІ на економіку Франції оцінимо за допомогою наступних регресійних моделей:

$$E = 149{,}833 + 2{,}075\ FDI\ in + 0{,}488\ GFI - 9{,}769\ IR \quad (9.93)$$

$$E = 176{,}394 + 0{,}330\ FDI\ out + 0{,}613\ GFI - 13{,}048\ IR \quad (9.94)$$

$$I = 96{,}785 + 1{,}933\ FDI\ in + 0{,}531\ GFI - 5{,}055\ IR \quad (9.95)$$

$$I = 111{,}263 + 0{,}393\ FDI\ out + 0{,}645\ GFI - 7{,}260\ IR \quad (9.96)$$

$$ES = 3{,}391 + 0{,}295\ FDI\ in + 0{,}262\ GFI \quad (9.97)$$

$$IS = 98{,}830 + 0{,}572\ FDI\ in - 5{,}621\ NER - 2{,}351\ IR \quad (9.98)$$

$$ID = -28{,}299 + 1{,}414\ FDI\ in - 7{,}289\ NER + 13{,}583\ IR - 7{,}327\ CPI \quad (9.99)$$

$$CA = -1{,}468 + 0{,}984\ E - 1{,}001\ I + 0{,}648\ ES - 0{,}683\ IS + 0{,}837\ IC - 0{,}818\ ID \quad (9.100)$$

У рівняннях (9.93) і (9.94) представлені фактори, що впливають на товарний експорт Франції. Значення зведених коефіцієнтів цих регресійних моделей (додаток 2, Д.2) свідчать про те, що найбільший позитивний вплив на збільшення французького експорту здійснює зростання обсягів валових внутрішніх капіталовкладень, потім йдуть прямі іноземні інвестиції, завезені у Францію, і прямі інвестиції, вивезені з країни.

Наявність взаємозв'язку між вивезеними ПІІ і ростом товарного експорту пояснюється тим, що французькі ТНК через мережу своїх іноземних філій збільшують збут продукції, випущеної у Франції.

На зміну обсягів французького товарного експорту також впливає вартість кредиту в національній економіці (процентна ставка). Її зниження підвищує конкурентоспроможність товарів, випущених у Франції, а збільшення призводить до зворотних результатів.

Збільшення обсягів валових внутрішніх інвестицій, завезених і вивезених ПІІ також стимулює і зростання товарного імпорту (регресійні моделі 9.95 і 9.96). При цьому, як і у випадку з товарним експортом, збільшення процентних ставок знижує рівень ділової активності, що призводить до скорочення попиту на імпортовану продукцію.

Залежність товарного імпорту від вивезених інвестицій свідчить про те, що французькі ТНК реалізовують на національному ринку частину продукції, виробленої в іноземних філіях.

Аналіз статистичних даних показує, що в 90-ті роки товари, випущені у Франції, були більш конкурентоспроможними відносно продукції, що імпортувалася. У результаті, починаючи з 1992 року, торговий баланс Франції майже постійно, за винятком 2000 та 2004 років, приймав позитивні значення, і його сумарне сальдо з 1992 по 2004 роки склало 114 млрд. дол.

У регресійних моделях (9.97) і (9.98) представлені фактори, що впливають на торгівлю послугами Франції. Значення наведених коефіцієнтів моделі (9.97) свідчить про те, що найбільший вплив на збільшення експорту послуг здійснює зростання валових внутрішніх капіталовкладень, потім впливають завезені ПІІ (додаток 6, Д.2).

Збільшення обсягів завезених ПІІ призводить до зростання імпорту послуг (регресійна модель 9.98), а збільшення рівня процентних ставок і девальвація національної валюти – до скорочення попиту на імпортовану продукцію.

Протягом останніх двадцяти п'яти років експорт послуг із Франції постійно перевищував їхній імпорт. У результаті в період з 1980 по 2004 роки сумарне сальдо торгівлі послугами Франції склало 362,5 млрд. дол. При цьому баланс торгівлі товарами і послугами Франції, починаючи з 1983 року, постійно приймав позитивні значення.

Коефіцієнти регресійної моделі (9.99) свідчать про те, що збільшення припливу ПІІ і процентних ставок призводить до зростання вивозу з

Франції доходів від іноземних інвестицій, а збільшення індексу цін і девальвація національної валюти ведуть до протилежного результату.

Позитивний регресійний зв'язок між вивозом доходів від іноземних інвестицій і зростанням процентних ставок пояснюється тим, що в цю статтю платіжного балансу входять також доходи, вивезені іноземними інвесторами від портфельних інвестицій, а вони зростають разом зі збільшенням процентної ставки в економіці. По цій статті платіжного балансу в період з 1980 по 2004 роки з Франції було вивезено 1 трильйон 270 млрд. дол.

Вивіз французьких капіталовкладень за кордон призводить до збільшення надходжень у країну такого капіталу, як доходи від іноземних інвестицій. При цьому суми доходів французьких інвесторів за кордоном (1 трильйон 305 млрд. дол. за період з 1980 по 2004 роки) лише трохи більше доходів, що вивозяться іноземними корпораціями з національної економіки (табл. 9.34).

У регресійній моделі (9.100) визначені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Франції. Серед них найбільшу роль у формуванні балансу поточних операцій відіграють товарний експорт і імпорт. За ними йдуть вивіз і ввіз доходів від іноземних інвестицій, імпорт і експорт послуг.

Значення зведених коефіцієнтів регресійної моделі (9.100) свідчать про те, що позитивний внесок поточних операцій, які призводять до припливу капіталу в економіку Франції, перевищує негативний внесок операцій, наслідком яких є відтік фінансових ресурсів із країни.

У результаті сумарне сальдо балансу поточних операцій Франції в період з 1980 по 2004 роки склало 176 млрд. дол. При цьому з 1992 по 2003 роки, баланс поточних операцій постійно приймав позитивні значення, і його сумарне сальдо з 1992 по 2003 роки склало 239 млрд. дол.

Це позитивне сумарне сальдо балансу поточних операцій Франції свідчить про високу міжнародну конкурентоспроможність її економіки. І це дозволяє французьким корпораціям інвестувати значні кошти за кордон. При цьому їхні ПІІ за останні двадцять п'ять років на 392 млрд. дол. перевищили прямі іноземні інвестиції, залучені в національну економіку

Таблиця 9.35

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Нідерландів, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних операцій	-0,854	4,247	8,088	25,772	7,263	54,413
Експорт товарів	73,229	68,294	130,002	195,600	205,271	315,124
Імпорт товарів	73,474	61,590	117,944	171,788	187,471	272,179
Експорт послуг	17,150	13,795	29,301	45,917	49,318	73,774
Імпорт послуг	18,147	14,947	29,708	44,770	51,339	69,442
Дохід від інвестицій, кредит	12,763	9,465	26,248	35,755	45,505	80,103

Дохід від інвестицій, дебіт	11,227	9,700	26,869	28,508	47,802	65,015
Вивезені ПІІ	5,918	2,704	13,718	20,187	74,510	17,292
Завезені ПІІ	2,278	1,504	10,675	12,206	63,118	0,377

Джерело: [143-147; Netherlands. Balance of Payments Statistics. National Bank of Netherlands. 2005. /www.dnb.nl/index.htm/]

Вплив ПІІ на економіку Нідерландів оцінимо за допомогою наступних регресійних моделей:

$$E = 1{,}904 + 0{,}744\ FDI\ in + 1{,}961\ GFI \quad (9.101)$$
$$E = 3{,}533 + 0{,}686\ FDI\ out + 1{,}870\ GFI \quad (9.102)$$
$$I = 22{,}475 + 0{,}339\ FDI\ in + 1{,}732\ GFI - 2{,}707\ IR + 3{,}406\ CPI \quad (9.103)$$
$$I = 7{,}590 + 0{,}690\ FDI\ out + 1{,}588\ GFI \quad (9.104)$$
$$ES = -4{,}861 + 0{,}204\ FDI\ in + 0{,}576\ GFI \quad (9.105)$$
$$ES = -4{,}249 + 0{,}196\ FDI\ out + 0{,}546\ GFI \quad (9.106)$$
$$IS = -2{,}454 + 0{,}174\ FDI\ in + 0{,}540\ GFI \quad (9.107)$$
$$IS = -1{,}978 + 0{,}165\ FDI\ out + 0{,}516\ GFI \quad (9.108)$$
$$ID = -0{,}352 + 0{,}271\ FDI\ in + 0{,}345\ GFI \quad (9.109)$$
$$IC = -1{,}367 + 0{,}203\ FDI\ out + 0{,}380\ GFI \quad (9.110)$$
$$CA = 0{,}817 + 0{,}923\ E - 0{,}932\ I + 0{,}745\ ES - 0{,}902\ IS + 1{,}120\ IC - 1{,}020\ ID \quad (9.111)$$

У рівняннях (9.101) і (9.102) визначені фактори, що впливають на товарний експорт Нідерландів. Значення зведених коефіцієнтів цих регресійних моделей (додаток Д.3) свідчать про те, що найбільший вплив на збільшення голландського експорту здійснює зростання обсягів валових внутрішніх капіталовкладень, потім йдуть вивезені ПІІ й інвестиції, завезені в Нідерланди.

Наявність взаємозв'язку між вивезеними ПІІ і зростанням товарного експорту пояснюється тим, що голландські ТНК через мережу своїх іноземних філій збільшують збут продукції, випущеної в Нідерландах.

У регресійних моделях (9.103) і (9.104) установлений взаємозв'язок між товарним імпортом Нідерландів, завезеними і вивезеними ПІІ, валовими внутрішніми інвестиціями, процентною ставкою й індексом цін. Значення коефіцієнтів рівнянь свідчать про те, що збільшення обсягів валових внутрішніх капіталовкладень, завезених і вивезених ПІІ, зростання індексу цін і зниження процентних ставок призводять до зростання товарного імпорту Нідерландів.

Залежність товарного імпорту від вивезених інвестицій свідчить про те, що голландські ТНК реалізовують на національному ринку частину продукції, яка вироблена в іноземних філіях.

Аналіз статистичних даних свідчить про те, що товари, випущені в Нідерландах, є більш конкурентоспроможними відносно імпортної продукції. У результаті Нідерланди протягом останніх двадцяти п'яти років

(крім 1980 року) постійно мали позитивний торговий баланс. Його сумарне сальдо за період з 1980 по 2004 роки склало 374,2 мільярда доларів, що є другим показником у Європі й поступається лише Німеччині.

У регресійних моделях (9.105), (9.106), (9.107) і (9.108) представлені фактори, що впливають на торгівлю послугами Нідерландів. Значення зведених коефіцієнтів моделей свідчать про те, що найбільший вплив на збільшення експорту й імпорту послуг здійснює зростання валових внутрішніх капіталовкладень, потім йдуть завезені і вивезені ПІІ (додаток 6, Д.3).

При цьому значення наведених коефіцієнтів у всіх чотирьох моделях при відповідних незалежних змінних відрізняються один від одного незначно. Наслідком цього є той факт, що протягом останніх двох десятиліть експорт голландських послуг практично дорівнював їхньому імпорту, і сумарне сальдо послуг за період з 1980 по 2004 роки склало -0,843 млрд. дол.

Наявність у Нідерландах компаній із іноземними інвестиціями призводить до відтоку капіталу з країни в зв'язку з вивозом доходів від іноземних капіталовкладень. У рівнянні (9.109) представлені фактори, що впливають на цей процес. До них належать валові внутрішні капіталовкладення і завезені ПІІ. По цій статті платіжного балансу в період з 1980 по 2001 роки з Нідерландів було вивезено 691,5 млрд. дол.

Вивіз голландських капіталовкладень за кордон призводить до збільшення надходжень у країну капіталу, як доходи від іноземних інвестицій (рівняння 9.110). При цьому суми доходів голландських інвесторів за кордоном (736,8 млрд. дол. за період з 1980 по 2004 роки) перевищують доходи, що вивозяться іноземними корпораціями з національної економіки (табл. 9.35).

У рівнянні (9.111) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Нідерландів. Приведені коефіцієнти регресійної моделі (додаток 6, Д.3) свідчать про те, що позитивний внесок операцій, які призводять до припливу капіталу в економіку Нідерландів, перевищує негативний внесок операцій, що призводять до відтоку фінансових ресурсів.

У результаті сумарне сальдо балансу поточних операцій Нідерландів у період з 1980 по 2004 роки склало 315,5 млрд. дол., що є кращим показником у Європі. При цьому, починаючи з 1981 року, баланс поточних операцій Голландії постійно приймав позитивні значення.

Вищесказане дозволяє зробити висновок про те, що економіка Нідерландів є висококонкурентоспроможною. Це дає можливість голландським корпораціям інвестувати значні кошти за кордон, що значно перевищує прямі капіталовкладення, залучені в національну економіку. А це, у свою чергу, призводить до подальшого підвищення конкурентоспроможності національних виробників.

Таблиця 9.36

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Італії, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних операцій	-10,58	-4,083	-16,478	25,075	-5,781	-15,137
Експорт товарів	78,106	76,718	170,304	233,998	240,473	352,166
Імпорт товарів	94,016	82,085	171,778	195,269	230,925	341,255
Експорт послуг	19,191	19,817	49,666	61,619	56,556	83,705
Імпорт послуг	16,249	16,405	46,795	55,049	55,600	81,986
Дохід від інвестицій, кредит	7,680	6,959	18,996	34,167	38,670	53,219
Дохід від інвестицій, дебіт	6,402	9,692	33,708	49,811	50,680	71,423
Вивезені ПІІ	0,740	1,735	7,393	7,023	12,077	19,144
Завезені ПІІ	0,576	1,071	6,410	4,841	13,176	16,771

Джерело: [143-147; Italy. Balance of Payments Statistics. Bank of Italy. 2005. /www.bancaditalia.it/]

Вплив іноземних інвестицій на економіку Італії оцінимо за допомогою наступних регресійних моделей:

$$E = 278{,}563 + 5{,}636\ FDI\ out + 0{,}943\ GFI - 2{,}769\ RER \quad (9.112)$$

$$I = 100{,}904 + 4{,}556\ FDI\ out + 0{,}404\ GFI - 3{,}602\ IR \quad (9.113)$$

$$ES = 62{,}236 + 1{,}446\ FDI\ out + 0{,}286\ GFI - 0{,}684\ RER \quad (9.114)$$

$$IS = -6{,}898 + 2{,}482\ FDI\ out + 0{,}182\ GFI \quad (9.115)$$

$$ID = 19{,}489 + 3{,}727\ FDI\ in \quad (9.116)$$

$$IC = 2{,}581 + 3{,}863\ FDI\ out \quad (9.117)$$

$$CA = -0{,}812 + 0{,}931\ E - 0{,}925\ I + 1{,}429\ ES - 1{,}428\ IS + 1{,}288\ IC - 1{,}331\ ID \quad (9.118)$$

Значення коефіцієнтів регресійних моделей (9.112 – 9.115) свідчать про те, що прямі іноземні інвестиції, залучені до Італії, не здійснюють значимого впливу на її зовнішньоторговельні операції. Це пов’язано з тим, що обсяги цих інвестицій є відносно невеликими в порівнянні з масштабами італійської економіки. Так, за період з 1980 по 2000 роки економіка Італії одержала 70 млрд. дол. ПІІ, що складало менше 0,4% ВВП Італії за відповідний період часу [148].

У рівнянні (9.112) представлені фактори, що впливають на товарний експорт Італії. Значення коефіцієнтів цієї регресійної моделі (додаток 6, Д.4) свідчать про те, що найбільший вплив на збільшення італійського експорту здійснює зростання обсягів валових внутрішніх капіталовкладень, потім йде зниження реального обмінного курсу національної валюти і прямі іноземні інвестиції, вивезені з Італії.

Наявність взаємозв’язку між вивезеними ПІІ і зростанням товарного експорту пояснюється тим, що італійські ТНК, як і корпорації інших

європейських країн, через мережу своїх іноземних філій збільшують збут продукції, випущеної в Італії.

У регресійній моделі (9.113) встановлений взаємозв'язок між товарним імпортом Італії, валовими внутрішніми інвестиціями, вивезеними ПІІ і процентною ставкою. Значення коефіцієнтів рівняння свідчать про те, що збільшення обсягів валових внутрішніх капіталовкладень і вивезених ПІІ, а також зниження процентних ставок призводить до зростання товарного імпорту Італії.

Як і в інших країнах ЄС, залежність товарного імпорту від вивезених інвестицій свідчить про те, що італійські ТНК реалізовують на національному ринку частину продукції, випущеної в іноземних філіях.

Аналіз статистичних даних свідчить про те, що в 90-ті роки товари, вироблені в Італії, були більш конкурентоспроможними в порівнянні з імпортною продукцією. У результаті, починаючи з 1993 року, торговий баланс Італії постійно приймав позитивні значення, і його сумарне сальдо з 1993 по 2004 роки склало 313 млрд. дол.

У регресійних моделях (9.114) і (9.115) представлені фактори, що впливають на торгівлю послугами Італії. Значення коефіцієнтів моделі (9.114) свідчать про те, що найбільший вплив на збільшення італійського експорту послуг, як і на товарний експорт, здійснює зростання обсягів валових внутрішніх капіталовкладень, потім йде зниження реального обмінного курсу національної валюти і прямі іноземні інвестиції, вивезені з Італії.

Зростання обсягів валових внутрішніх капіталовкладень і вивезених ПІІ також стимулює імпорт послуг в Італію (рівняння 9.115). Однак його обсяги, за винятком декількох років, поступалися вартості послуг, експортованих Італією. У результаті сумарне позитивне сальдо торгівлі послугами Італії з 1980 по 2004 роки склало майже 65 млрд. дол.

Наявність в Італії активів, які контролюються іноземними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни в зв'язку з вивозом доходів від іноземних капіталовкладень. У рівнянні (9.116) показаний позитивний зв'язок між ПІІ, завезеними в Італію, і доходами, вивезеними іноземними інвесторами з країни. При цьому слід зазначити, що велика частина доходів, отриманих іноземними інвесторами в Італії, пов'язана не з прямими, а з портфельними інвестиціями, вкладеними в італійські державні цінні папери. По цій статті платіжного балансу з Італії в період з 1980 по 2004 роки було вивезено 917 млрд. дол.

Вивіз італійських капіталовкладень за кордон призводить до збільшення надходжень у країну капіталу, як доходи від іноземних інвестицій (рівняння 9.117). При цьому суми доходів італійських інвесторів за кордоном (656 млрд. дол. за період з 1980 по 2004 роки) значно менше доходів, що вивозяться іноземними інвесторами з національної економіки (табл. 9.36).

У рівнянні (9.118) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Італії. Коефіцієнти регресійної моделі (додаток Д.4) свідчать про те, що позитивний внесок операцій, які призводять до припливу капіталу в економіку Італії (торгівля товарами і послугами), до 2003 року компенсував негативний внесок операцій, що призводили до відтоку фінансових ресурсів (сальдо доходів від іноземних інвестицій). У результаті сумарний баланс поточних операцій Італії в період з 1980 по 2002 роки склав 5,5 млрд. дол.

Разом з тим, слід зазначити, що починаючи з кінця 90-х років динаміці змін основних складових балансу поточних операцій Італії властиві негативні тенденції. При цьому спостерігається зменшення позитивного сальдо балансу торгівлі товарами і послугами: 62 млрд. дол. у 1996 році, 48 млрд. у 1997, 40 млрд. у 1998, 25 млрд. у 1999 і 10,5 млрд. дол. у 2000 році. Внаслідок цієї негативної тенденції в 2000 році від'ємне сальдо доходів від іноземних інвестицій Італії вперше з 1992 року чисельно перевищило баланс торгівлі товарами і послугами. У результаті в 2000 році баланс поточних операцій Італії став негативним. І починаючи з 2000 року, баланс поточних операцій Італії постійно приймає негативні значення.

У зв'язку з цим слід зазначити, що якщо італійській економіці в майбутньому не буде вдаватися компенсувати позитивним балансом торгівлі товарами і послугами негативне сальдо доходів від іноземних інвестицій, зовнішня заборгованість її економіки буде і далі зростати, що призведе до зниження стійкості національної фінансової системи.

Таблиця 9.37

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Великобританії, 1980-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1980	1985	1990	1995	2000	2004
Баланс поточних операцій	6,862	3,314	-38,811	-14,291	-36,684	-41,883
Експорт товарів	109,62	100,862	182,804	242,318	284,378	349,623
Імпорт товарів	106,26	104,817	215,353	261,324	334,228	456,925
Експорт послуг	36,452	31,306	56,422	78,783	120,062	181,440
Імпорт послуг	27,933	22,957	48,737	65,415	99,189	144,431
Дохід від інвестицій, кредит	55,065	66,816	139,837	138,874	203,748	255,863
Дохід від інвестицій, дебіт	55,483	63,931	144,991	135,586	196,741	207,833
Вивезені ПІІ	11,229	10,607	20,124	45,305	245,375	80,239
Завезені ПІІ	10,123	5,476	33,504	21,732	122,157	72,561

Джерело: [143-147; United Kingdom. Balance of Payments Statistics. Bank of England. 2005. /www.bankofengland.co.uk/.]

Вплив іноземних інвестицій на економіку Великобританії можна оцінити за допомогою наступних регресійних моделей:

$$E = 281{,}799 + 4{,}317\ FDI\ in - 1{,}626\ FDI\ out - 14{,}720\ IR \quad (9.119)$$

$$I = 258{,}491 + 1{,}481\ FDI\ in - 10{,}716\ IR \quad (9.120)$$

$$I = 264{,}796 + 0{,}603\ FDI\ out - 10{,}332\ IR \quad (9.121)$$

$$ES = 14{,}434 - 0{,}045\ FDI\ out + 0{,}538\ GFI - 3{,}651\ CPI - 0{,}255\ RER \quad (9.122)$$

$$IS = -0{,}342 + 0{,}045\ FDI\ out + 0{,}236\ I \quad (9.123)$$

$$ID = 85{,}894 + 1{,}142\ FDI\ in \quad (9.124)$$

$$IC = 96{,}693 + 0{,}527\ FDI\ out \quad (9.125)$$

$$CA = -0{,}736 + 0{,}938\ E - 1{,}019\ I + 1{,}136\ ES - 1{,}065\ IS + 0{,}970\ IC - 0{,}925\ ID \quad (9.126)$$

У рівнянні (9.119) представлені фактори, що впливають на товарний експорт Великобританії. Значення коефіцієнтів регресійної моделі свідчать про те, що приплив у країну прямих іноземних інвестицій призводить до збільшення обсягів експорту, а зростання процентних ставок і відтік прямих інвестицій за кордон знижують міжнародну конкурентоспроможність товарів, випущених на території Великобританії.

Зворотна залежність між іноземними інвестиціями ТНК Великобританії і товарним експортом обумовлена тим, що англійські корпорації за допомогою ПІІ переводять частину свого виробництва за кордон, тим самим зменшуючи експортний потенціал національної економіки.

У регресійних моделях (9.120) і (9.121) установлений взаємозв'язок між товарним імпортом Великобританії, завезеними і вивезеними ПІІ, і процентною ставкою. Значення коефіцієнтів рівнянь свідчать про те, що збільшення обсягів, завезених і вивезених ПІІ, і зниження процентних ставок призводять до зростання товарного імпорту Великобританії.

Залежність товарного імпорту від вивезених інвестицій свідчить про те, що англійські ТНК реалізовують на національному ринку частину продукції, випущеної в іноземних філіях.

Як і в інших країнах ЄС, у Великобританії завезені ПІІ стимулюють збільшення обсягів товарного імпорту. Це пов'язано з тим, що іноземні ТНК через мережу своїх іноземних філій у Великобританії намагаються збільшити збут продукції, випущеної в їхніх "материнських" корпораціях за кордоном.

Аналіз регресійних моделей (9.119)-(9.121) свідчить про те, що англійські товари є менш конкурентоспроможними у порівнянні з імпортною продукцією. У результаті, починаючи з 1983 року, торговий баланс Великобританії постійно приймав негативні значення, і його сумарне сальдо з 1983 по 2004 роки склало -745 млрд. дол., що є найгіршим показником серед країн ЄС.

У регресійних моделях (9.122) і (9.123) представлені фактори, що впливають на торгівлю послугами Великобританії. Значення зведених коефіцієнтів моделі (9.122) свідчать про те, що найбільший вплив на

збільшення англійського експорту послуг здійснює зростання обсягів валових внутрішніх капіталовкладень, потім йде зменшення індексу цін і реального обмінного курсу національної валюти. Як і у випадку з товарним експортом, зростання обсягів вивезених ПІІ не призводить до підвищення міжнародної конкурентоспроможності англійських послуг.

Збільшення обсягів вивезених ПІІ і товарного імпорту стимулює імпорт послуг у Великобританію (рівняння 9.123). Однак його обсяги протягом двох останніх десятиліть постійно поступалися вартості послуг, експортованих з національної економіки. У результаті сумарне позитивне сальдо торгівлі послугами Великобританії з 1980 по 2004 роки склало 344 млрд. дол.

Наявність у Великобританії значних активів, контрольованих іноземними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни в зв'язку з вивозом доходів від іноземних капіталовкладень. У рівнянні (9.124) показаний позитивний зв'язок між ПІІ, завезеними в країну, і доходами, вивезеними іноземними інвесторами. По цій статті платіжного балансу з Великобританії в період з 1980 по 2004 роки було вивезено 3 трильйони 23 мільярда доларів.

Вивіз англійських капіталовкладень за кордон призводить до збільшення надходжень у країну капіталу, як доходи від іноземних інвестицій (рівняння 9.125). При цьому сума доходів англійських інвесторів за кордоном (3 трильйони 218 мільярдів доларів за період з 1980 по 2004 роки) перевищує доходи, що вивозяться іноземними інвесторами з національної економіки (табл. 9.37).

У рівнянні (9.126) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Великобританії. Зведені коефіцієнти регресійної моделі (додаток 6, Д.5) свідчать про те, що негативний внесок операцій, які призводять до відтоку фінансових ресурсів (торговий баланс), перевищує позитивний внесок операцій (сальдо послуг і доходів від іноземних інвестицій), що призводять до припливу капіталу в економіку Великобританії.

У результаті сумарний баланс торгівлі товарами і послугами, і сальдо доходів від іноземних інвестицій з 1980 по 2004 роки для Великобританії склав –192,6 млрд. дол.

Цей показник у доповненні до негативного значення сальдо односторонніх переказів (-207 млрд. дол.) обумовив наявність у Великобританії негативного балансу поточних операцій. Його сумарне сальдо з 1980 по 2004 роки склало -399 млрд. дол. Наявність негативного сальдо балансу поточних операцій призводить до постійно зростаючої залежності економіки Великобританії від зовнішнього фінансування.

Аналіз, проведений у підрозділі, дозволяє зробити висновок про те, що активна участь країн ЄС у міжнародному русі капіталу здійснює істотний позитивний вплив (за винятком Великобританії) на підвищення

конкурентоспроможності їхніх національних економік. Це, насамперед, пов'язано з тим, що у всіх досліджуваних країнах ЄС вивезені прямі іноземні інвестиції перевищують завезені ПІІ.

У результаті позитивний вплив вивезених ПІІ на міжнародну конкурентоспроможність продукції, випущеної національними виробниками, перевищує негативний вплив завезених ПІІ, головною метою яких є максимізація прибутку іноземного інвестора.

Як уже відзначалося, наведене ствердження не є справедливим для Великобританії. У цій країні вивіз прямих іноземних інвестицій призводить до переміщення частини виробництва з "материнських" корпорацій в іноземні філії. Це істотно погіршує конкурентні позиції англійського експорту і призводить до наявності постійно зростаючого негативного сальдо торгового балансу країни.

Вплив іноземних інвестицій на зовнішньоекономічні зв'язки країн Центральної

Серед країн Центральної і Східної Європи за обсягами залучених прямих іноземних інвестицій безперечним лідером є Польща – 67,6 млрд. дол. у період з 1991 по 2004 роки [175]. За нею йдуть Чехія 42,4 млрд. дол. (з 1993 по 2004 роки) [113], Угорщина – 41,8 млрд. (з 1991 по 2004 роки) [136], Румунія – 16,1 млрд. (з 1991 по 2004 роки) [178], Болгарія – 9,1 млрд. (с 1991 по 2004 роки) [108].

Таблиця 9.38

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Польщі, 1991-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1991	1994	1997	2000	2003	2004
Баланс поточних операцій	-2,146	0,954	-5,744	-9,981	-4,599	-10,357
Експорт товарів	14,393	18,355	30,731	35,902	61,007	81,862
Імпорт товарів	15,104	18,930	40,553	48,209	66,732	87,484
Експорт послуг	3,687	6,699	8,915	10,398	11,174	13,471
Імпорт послуг	2,994	3,859	5,743	8,993	10,647	12,451
Дохід від інвестицій, кредит	0,573	0,546	1,467	2,250	2,108	2,106
Дохід від інвестицій, дебіт	3,469	3,109	2,596	3,709	5,745	13,505
Вивезені ПІІ	0,007	0,029	0,045	0,016	0,305	0,787
Завезені ПІІ	0,291	1,875	4,908	9,343	4,589	12,613

Джерело: [143-147; Poland. Balance of Payments Statistics. National Bank of Poland. 2005. /www.nbp.pl/.]

Оцінимо вплив ПІІ на економіку Польщі. На жаль, невелика кількість спостережень (іноземні інвестиції реально стали надходити до Польщі тільки з 1991 року) не дозволяє побудувати значимі багатофакторні регресійні моделі, які б визначали вплив іноземних інвестицій на польську економіку. Однак навіть найпростіші регресійні моделі (9.127) – (9.134) з

однією незалежної змінною дозволяють якісно визначити вплив іноземного капіталу на розвиток польської економіки (значимість моделей і коефіцієнти Стьюдента наведені у додатку 6, Е.1):

E = 13,998 + 1,912 FDI in (9.127)

I = 13,236 + 3,726 FDI in (9.128)

TB = 762,060 – 1,814 FDI in (9.129)

TB = 43,732 – 5,224 RER (9.130)

SB = 888,570 – 0,260 FDI in (9.131)

SB = 65,903 – 0,701 RER (9.132)

CA = 585,581 – 1,051 FDI in (9.133)

CA = 280,806 – 3,296 RER (9.134)

Значення коефіцієнта при прямих іноземних інвестиціях рівняння (9.127) свідчить про те, що приплив ПІІ стимулює товарний експорт Польщі. Дійсно, цей показник платіжного балансу Польщі зростав з 14,4 млрд. дол. у 1991 році до 18,4 млрд. у 1994 році, 30,7 млрд. дол. у 1997, 41,7 млрд. у 2001 і 81,9 млрд. дол. у 2004 році.

Разом з тим, як показано в регресійній моделі (9.128), приплив ПІІ також стимулює і збільшення обсягів товарного імпорту Польщі. При цьому порівняння коефіцієнтів регресійних моделей (9.127) і (9.128) свідчить про те, що ПІІ призводять до сильнішого збільшення товарного імпорту, ніж експорту. У результаті сумарний вплив ПІІ на товарний баланс Польщі є негативним (про це свідчить знак коефіцієнта при незалежній змінній у рівнянні 9.129).

Негативний вплив ПІІ на торгівельний баланс Польщі пов’язаний, насамперед, з тим, що ТНК, які діють у країні, при випуску продукції воліють закуповувати комплектуючі й устаткування у своїх виробничих структурах за кордоном. Ця стратегія стимулює виробництво усередині ТНК, збільшуючи сукупні доходи корпорації.

На думку деяких експертів, польський ринок збуту відіграє помітну роль у підтримці економічної кон’юнктури в країнах ЄС, сприяючи зростанню виробництва і зайнятості, а також збільшенню припливу доходів у національні бюджети. При цьому 64% усіх залучених ПІІ, 68,3% експорту, 65,6% імпорту, 11,7 млрд. дол. дефіциту торгівельного балансу Польщі припадає на країни ЄС.

У рівнянні (9.130) представлений зв’язок між торгівельним балансом Польщі і реальним обмінним курсом. Значення коефіцієнта даної регресійної моделі свідчить про те, що зростання реального обмінного курсу польського злотого також призводить до погіршення торгівельного балансу країни. Так, якщо після фінансової кризи 1998 року у всіх країнах СНД відбувалося зниження реального курсу національних валют, у Польщі реальний курс злотого зростав. Унаслідок цього конкурентні позиції польських товарів на ринках СНД істотно погіршилися. Так, тільки в Росію після кризи 1998 року польський експорт скоротився більше ніж на 55%.

У результаті настільки негативного впливу на міжнародну конкурентоспроможність національних товарів ПІІ і зростання реального обмінного курсу в Польщі, починаючи з 1991 року, постійно спостерігався негативний торгівельний баланс. Його сумарне сальдо з 1991 по 2004 роки склало -90,1 млрд. дол. Для порівняння з 1983 по 1990 року (до початку ринкових реформ і активного залучення в країну ПІІ) торговельний баланс Польщі постійно приймав позитивні значення.

Значення коефіцієнтів регресійних моделей (9.131) і (9.132) свідчать про те, що, як і у випадку з товарною торгівлею, збільшення обсягів залучених ПІІ і зростання реального обмінного курсу національної валюти негативного відбивається на торгівлі послугами Польщі. У результаті сальдо торгівлі послугами Польщі постійно зменшується.

Наявність у Польщі активів, контрольованих іноземними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни в зв'язку з вивезенням доходів від іноземних капіталовкладень. У період з 1991 по 2004 роки сумарне сальдо доходів від іноземних інвестицій Польщі склало -39,4 млрд. дол. При цьому слід зазначити, що вивезення фінансових ресурсів з Польщі по цій статті платіжного балансу також обумовлено і відтоком капіталу, пов'язаного з виплатою відсотків за портфельними інвестиціями, включаючи державні боргові зобов'язання (табл. 9.38).

У регресійних моделях (9.133) і (9.134) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Польщі. Знак коефіцієнтів моделей свідчить про те, що, збільшення обсягів залучених ПІІ і зростання реального обмінного курсу національної валюти негативно відбиваються на балансі поточних операцій. У результаті протягом усіх років ринкових реформ і активного залучення іноземних інвестицій баланс поточних операцій Польщі постійно приймав негативні значення. Його сумарне негативне сальдо з 1991 по 2004 роки склало -72,9 млрд. дол.

Якщо ж розглядати сумарний баланс торгівлі товарами і послугами, і сальдо доходів від іноземних інвестицій, то з 1991 по 2004 роки він склав -104 млрд. дол., що є одним з найгіршим показником у Європі.

Вищесказане дозволяє зробити висновок про те, що приплив іноземних інвестицій у Польщу не тільки не сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, а навпаки призводить до постійного відтоку з країни капіталів за поточними операціями.

Останнє десятиліття негативний баланс поточних операцій Польщі цілком фінансувався за рахунок припливу іноземного капіталу, що дозволило Національному банку Польщі навіть заощадити значні валютні резерви (28,8 млрд. дол. на кінець 2001 року). Разом з тим така ситуація призводить до постійного збільшення заборгованості і зростаючої залежності національної економіки від припливу іноземного капіталу, що, у свою чергу, ставить стійкість фінансової системи Польщі в повну залежність від дій іноземних інвесторів.

Таблиця 9.39

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Чеської республіки, 1993-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1993	1995	1997	2000	2003	2004
Баланс поточних Операцій	0,466	-1,373	-3,621	-2,689	-5,785	-5,594
Експорт товарів	14,231	21,476	22,318	29,019	48,705	66,874
Імпорт товарів	14,748	25,162	27,257	32,114	51,224	67,749
Експорт послуг	4,721	6,725	7,131	6,839	7,789	9,694
Імпорт послуг	3,708	4,881	5,388	5,435	7,319	9,216
Дохід від інвестицій, кредит	0,547	1,197	1,405	1,952	2,681	2,739
Дохід від інвестицій, дебіт	0,664	1,300	2,196	3,322	6,965	8,172
Вивезені ПІІ	0,089	0,036	0,027	0,042	0,207	0,572
Завезені ПІІ	0,654	2,567	1,286	4,987	2,021	4,454

Джерело: [143-147; Czech Republic. Balance of Payments Statistics. National Bank of Czech Republic. 2005. /www.cnb.cz/.]

Оцінимо вплив ПІІ на економіку Чеської республіки. З огляду на той факт, що окремі статистичні дані по економіці Чехії доступні лише з 1993 року, невелика кількість спостережень, як і у випадку Польщі, не дозволяє побудувати значимі багатофакторні регресійні моделі, що описують вплив іноземних інвестицій на чеську економіку. Однак навіть найпростіші регресійні моделі (9.118) – (9.123) з однією незалежною змінною дозволяють якісно визначити вплив іноземного капіталу на розвиток економіки Чехії.

$$E = 15{,}482 + 2{,}984\ FDI\ in \quad (9.135)$$

$$I = 18{,}466 + 2{,}987\ FDI\ in \quad (9.136)$$

$$I = 45{,}039 + 7{,}019\ RER \quad (9.137)$$

$$IS = -3{,}709 + 0{,}899\ RER \quad (9.138)$$

$$ID = 1{,}000 + 0{,}326\ FDI\ in \quad (9.139)$$

$$ID = -7{,}485 + 0{,}926\ RER \quad (9.140)$$

$$CA = -591{,}949 + 1{,}044\ E - 1{,}056\ I + 1{,}326\ ES - 1{,}211\ IS + 1{,}640\ IC - 1{,}279\ ID \quad (9.141)$$

Значення коефіцієнта при прямих іноземних інвестиціях рівняння (9.135) свідчить про те, що приплив ПІІ стимулює товарний експорт Чехії. Дійсно, цей показник платіжного балансу Чехії зростав з 14,2 млрд. дол. у 1993 році до 21,9 млрд. у 1996 році, 25,9 млрд. дол. у 1998 і 29 млрд. дол. у 2000 році. У 2001 році товарний експорт Чехії досяг рекордного значення в 33,4 млрд. дол., що стало кращим показником серед країн Центральної і Східної Європи.

Незважаючи на істотне збільшення товарного експорту, що свідчить про підвищення міжнародної конкурентоспроможності деяких галузей національної економіки, товарний імпорт Чехії постійно перевищував її експорт.

У рівняннях (9.136) і (9.137) показано, що збільшення обсягів товарного імпорту Чехії стимулювалося діяльністю підприємств із іноземними інвестиціями і зростанням реального обмінного курсу чеської крони (у 2000 році він склав 107,3% від рівня 1997 року). Порівняння коефіцієнтів регресійних моделей (9.135) і (9.136) показує, що ПІІ призводять до практично однакового збільшення, як товарного імпорту, так і експорту. При цьому сумарний торгівельний баланс Чехії з 1993 по 2004 роки був постійно від'ємним і склав -32,6 млрд. дол.

Разом з тим слід зазначити, що, на думку деяких експертів, у 90-ті роки Чехія мала досить ефективну структуру товарної торгівлі: 70% експорту складали машини, транспортні засоби і промислові товари широкого використання; велика частина імпорту була пов'язана з реструктуризацією економіки і припадала на устаткування і технології.

Негативний торгівельний баланс частково компенсується позитивним сальдо послуг, що багато в чому обумовлено добро розвинутою індустрією туризму в Чехії. При цьому, як і у випадку товарної торгівлі, зростання реального обмінного курсу національної валюти призводить до збільшення імпорту послуг (регресійна модель 9.138).

Діяльність у Чеській республіці компаній із іноземними інвестиціями призводить до відтоку з країни капіталу, якій постійно збільшується, в зв'язку з вивозом доходів від іноземних капіталовкладень. Так, якщо в 1993 році по цій статті платіжного балансу з Чехії було вивезено 664 млн. дол., то в 1997 році цей показник досяг 2,2 млрд., у 2000 році – 3,3 млрд., а в 2004 році – 8,2 млрд. дол.

У регресійних моделях (9.139) і (9.140) представлені фактори, які впливають на цей процес. До них належать увезені ПІІ і зростання реального обмінного курсу чеської крони. По даній статті платіжного балансу в період з 1993 по 2004 роки з Чехії було вивезено 41,4 млрд. дол.

Вивезення чеських капіталовкладень за кордон призводить до збільшення надходжень у країну капіталу, як доходи від іноземних інвестицій. При цьому суми доходів чеських інвесторів за кордоном (20,3 млрд. дол. за період з 1993 по 2004 роки) значно менше доходів, вивезених іноземними інвесторами з національної економіки (табл. 9.39).

У рівнянні (9.141) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Чехії. Зведені коефіцієнти регресійної моделі (додаток Е.2) свідчать про те, що позитивний внесок операцій, які призводять до припливу капіталу в економіку Чехії (торгівля послугами), не компенсує негативний внесок операцій, які призводять до відтоку фінансових ресурсів (торгівельний баланс і сальдо доходів від іноземних інвестицій). У

результаті, починаючи з 1994 року, баланс поточних операцій Чехії постійно приймав негативні значення, а його сумарне сальдо з 1993 по 2004 роки склало -33,9 млрд. дол.

Якщо ж розглядати сумарний баланс торгівлі товарами і послугами, і сальдо доходів від іноземних інвестицій, то для Чехії з 1993 по 2004 роки даний показник склав -39 млрд. дол.

Вищесказане дозволяє зробити висновок про те, що приплив іноземних інвестицій у Чехію поки що не сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, а навпаки приводить до постійного відтоку з країни капіталів по поточним операціях.

Як і в Польщі, негативний баланс поточних операцій Чехії цілком фінансується за рахунок припливу іноземного капіталу, що дозволило Національному банку Чехії також нагромадити значні валютні резерви (17,7 млрд. дол. на кінець 2001 року).

Разом з тим, така ситуація, хоч і є менш загрозливою у порівнянні з Польщею, але також призводить до заборгованості, яка постійно збільшується, і зростаючої залежності національної економіки від припливу іноземного капіталу.

Оцінимо вплив ПІІ на економіку Угорщини. Невелика кількість спостережень (іноземні інвестиції реально стали надходити до Угорщини тільки з 1991 року) не дозволила побудувати значимі багатофакторні й однофакторні регресійні моделі, які б описували вплив іноземних інвестицій на угорську економіку. Тому проаналізуємо роль підприємств із іноземними інвестиціями в економіці Угорщини без використання інструментів економетричного аналізу.

У зв'язку з завершенням процесу приватизації державної власності приплив інвестицій в Угорщину в другій половині 90-х років істотно поступався показнику 1995 року (4,5 млрд. дол.). Однак завдяки сприятливому інвестиційному клімату, стабільному внутрішньополітичному положенню і вступу до ЄС щорічний приплив ПІІ в Угорщину знаходиться на досить високому рівні.

Таблиця 9.40

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Угорщини, 1991-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1991	1994	1997	2000	2003	2004
Баланс поточних операцій	0,403	-4,053	-2,080	-4,003	-7,230	-8,842
Експорт товарів	9,687	7,648	19,283	28,761	43,474	56,053
Імпорт товарів	9,329	11,364	20,611	31,674	46,753	59,051
Експорт послуг	2,525	3,116	5,792	5,900	8,700	10,297
Імпорт послуг	1,991	2,958	4,049	4,774	9,149	10,373
Дохід від інвестицій, кредит	0,321	0,675	1,546	1,165	1,370	1,835
Дохід від інвестицій, дебіт	1,677	2,081	4,245	3,739	5,541	7,920

Вивезені ПІІ	0	0,048	0,448	0,588	1,661	1,070
Завезені ПІІ	1,462	1,144	4,154	2,770	2,177	4,607

Джерело: [143--147; Hungary. Balance of Payments Statistics. National Bank of Hungary. 2005. /www.mti.hu/mnb/mnbeng.htm/.]

Угорщина у порівнянні з іншими країнами регіону виділяється більшою роллю іноземного капіталу в економіці. Так, відношення іноземних активів, контрольованих через ПІІ, до ВВП Угорщини на початок 2000 року складало 40%. Аналогічний показник для Чехії дорівнював 33%, Болгарії – 20%, Польщі – 17%, Румунії – 16%.

При цьому в Угорщині підприємства з іноземним капіталом завдяки високому рівню конкурентоспроможний виробленої продукції, значним активам і вільному доступу до іноземної збутової мережі зайняли домінуюче положення в зовнішньої торгівлі. Їхня частка в зовнішньоторговельному обороті досягає 70%.

Велика частина зовнішньоторговельних операцій угорських компаній з іноземними інвестиціями припадає на країни ЄС. При цьому для Угорщини ЄС ліквідував більшість тарифів і квот за винятком обмежень на експорт сільськогосподарських товарів, текстилю і сталі.

Визнаючи в цілому позитивну роль іноземного капіталу у формуванні сучасної галузевої структури, деякі угорські аналітики відзначають прагнення західних інвесторів до монополізації цілих галузей і виробництв, ліквідації можливих конкурентів. В Угорщині під контроль іноземного капіталу, причому на пільгових умовах, потрапили такі галузі економіки, як цементна, паперова, поліграфічна, цукрова, тютюнова, маслобійно-жирова, лікеро-горілчана, будівництво автомобільних доріг.

З двохсот найбільших компаній дві третини є компаніями з іноземними інвестиціями. Продукція, вироблена іноземними фірмами, складає більш 25% ВВП. Іноземні інвестори контролюють 66% підприємств у промисловості, 90% компаній у сфері телекомунікацій, 60% – у паливно-енергетичному комплексі, 50% – у сфері торгівлі. На думку деяких експертів на місце колишньої державної монополії “прийшла монополія іноземного капіталу”.

В Угорщині, як і інших країнах ЦСЄ, після початку економічних реформ і активного залучення іноземного капіталу товарний імпорт постійно перевищує експорт. Це свідчить про те, що, незважаючи на значні обсяги ПІІ, товари, випущені на території Угорщини, є менш конкурентоспроможними в порівнянні з імпортною продукцією.

Сумарне негативне сальдо торгівельного балансу з 1991 по 2004 роки склало -29,4 млрд. дол. Для порівняння з 1982 по 1990 роки (до початку ринкових реформ і активного залучення в країну ПІІ) торгівельний баланс Угорщини за винятком 1986 року постійно приймав позитивні значення.

Як і в Чехії, негативний торгівельний баланс Угорщини частково компенсується позитивним сальдо послуг. З 1991 по 2004 роки воно склало 11,3 млрд. дол. За той же період часу сумарний баланс торгівлі товарами і послугами склав -18,1 млрд. дол.

Діяльність на території Угорщини компаній із іноземними інвестиціями призводить до відтоку капіталу з країни у зв'язку з вивозом доходів від іноземних капіталовкладень. По цій статті платіжного балансу з Угорщини в період з 1991 по 2004 роки було вивезено 51,5 млрд. дол.

Вивезення угорських капіталовкладень за кордон призводить до збільшення надходжень у країну такого капіталу, як доходи від іноземних інвестицій. При цьому суми доходів угорських інвесторів за кордоном (14,8 млрд. дол. за період з 1991 по 2004 роки) значно менші доходів, вивезених іноземними інвесторами з національної економіки (табл. 9.40).

$$CA = 1334{,}568 + 1{,}147\ E - 1{,}167\ I + 0{,}339\ ES + 2{,}288\ IC - 1{,}675\ ID \quad (9.142)$$

$$CA = 1433{,}023 - 0{,}074\ FDI\ in + 1{,}048\ TB + 0{,}645\ SB + 1{,}178\ IB \quad (9.143)$$

У рівняннях (9.142) і (9.143) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Угорщини. Зведені коефіцієнти регресійної моделі (додаток 6, Е.3) свідчать про те, що позитивний внесок операцій, які призводять до припливу капіталу в економіку Угорщини (торгівля послугами), не компенсує негативний внесок операцій, що призводять до відтоку фінансових ресурсів (торгівельний баланс і сальдо доходів від іноземних інвестицій).

У результаті, починаючи з 1993 року, баланс поточних операцій Угорщини постійно приймав негативні значення, а його сумарне сальдо з 1993 по 2004 роки склало -48,2 млрд. дол.

Якщо ж розглядати сумарний баланс торгівлі товарами і послугами, і сальдо доходів від закордонних інвестицій, то для Угорщини з 1991 по 2004 роки цей показник склав -54,9 млрд. дол.

Вищесказане дозволяє зробити висновок про те, що приплив закордонних інвестицій в Угорщину не тільки не сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки (про що також свідчить і знак коефіцієнта при завезених ПІІ в регресійній моделі 9.146), а навпаки призводить до постійного відтоку з країни капіталів з поточних операцій.

Як у Польщі і Чехії, негативний баланс поточних операцій Угорщини цілком фінансується за рахунок припливу іноземного капіталу, що дозволило Національному банку Угорщини також нагромадити значні валютні резерви (12,4 млрд. дол. на кінець 2001 року).

Разом з тим, така ситуація, хоч і є менш загрозливою в порівнянні з Польщею, але також призводить до заборгованості, яка постійно збільшується, і зростаючої залежності національної економіки від припливу іноземного капіталу.

Оцінимо вплив ПІІ на економіку Румунії. Невелика кількість спостережень (іноземні інвестиції реально стали надходити до Румунії

тільки з 1991 року) не дозволяє побудувати значимі багатофакторні регресійні моделі, які б описували вплив іноземних інвестицій на румунську економіку. Однак навіть найпростіші регресійні моделі (9.144) – (9.151) з однією незалежною змінною дозволяють якісно визначити вплив іноземного капіталу на розвиток румунської економіки (значимість моделей і коефіцієнти Стьюдента наведені у додатку 6, Е.4):

E = 5698,480 + 2,191 FDI in (9.144)

I = 6832,407 + 2,794 FDI in (9.145)

I = 338,454+ 0,897 RER (9.146)

IS = 1192,379 + 0,510 FDI in (9.147)

SB = - 179,876 - 0,207 FDI in (9.148)

ID = 182,958 + 0,297 FDI in (9.149)

ID = - 530,169 + 0,091 RER (9.150)

CA = - 1205,950 – 0,653 FDI in (9.151)

Значення коефіцієнта при прямих іноземних інвестиціях рівняння (9.144) свідчить про те, що приплив ПІІ стимулює товарний експорт Румунії. Дійсно, за десять років ринкових реформ Румунія збільшила свій товарний експорт майже в 5,5 рази з 4,3 млрд. дол. у 1991 році до 23,5 млрд. дол. у 2004 [178]. І в цьому, як показано в регресійній моделі (9.144), є заслуга і підприємств з іноземними інвестиціями.

Разом з тим, знак коефіцієнта при завезених ПІІ регресійної моделі (9.145) свідчить про те, що приплив іноземних інвестицій у румунську економіку також є одним з факторів, що сприяють збільшенню товарного імпорту. При цьому порівняння коефіцієнтів регресійних моделей (9.144) і (9.145) дозволяє зробити висновок про те, що ПІІ призводять до більшого збільшення товарного імпорту, ніж експорту. В результаті сумарний вплив ПІІ на товарний баланс Румунії є негативним

У рівнянні (9.146) представлений зв'язок між товарним імпортом Румунії і реальним обмінним курсом. Значення коефіцієнта даної регресійної моделі свідчить про те, що зростання реального обмінного курсу румунської леї також призводить до збільшення товарного імпорту країни.

Наприкінці 90-х років спостерігалося істотне підвищення реального обмінного курсу румунської валюти: у 2000 році його значення склало 124% від рівня 1997 року. Одним з наслідків цього процесу з'явилося рекордне збільшення румунського товарного імпорту в 2000 році – 12,1 млрд. дол.

В результаті негативного впливу на міжнародну конкурентоспроможність національних товарів ПІІ і зростання реального обмінного курсу в Румунії, починаючи з 1991 року, постійно спостерігався негативний торгівельний баланс. Його сумарне негативне сальдо з 1991 по 2004 роки склало -32 млрд. дол.

Значення коефіцієнтів регресійних моделей (9.147) і (9.148) свідчать про те, що, як і у випадку з товарною торгівлею, збільшення обсягів залучених ПІІ негативно позначається на торгівлі послугами Румунії. При цьому у період з 1991 по 2001 роки баланс торгівлі послугами постійно приймав негативні значення. А його сумарне сальдо з 1991 по 2004 роки склало -3,4 млрд. дол.

Таблиця 9.41

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Румунії, 1991-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1991	1994	1997	2000	2003	2004
Баланс поточних операцій	-1,012	-0,455	-2,104	-1,355	-3,311	-5,589
Експорт товарів	4,266	6,151	8,431	10,366	17,618	23,485
Імпорт товарів	5,372	6,562	10,411	12,050	22,155	30,150
Експорт послуг	0,680	1,044	1,523	1,747	3,028	3,614
Імпорт послуг	0,819	1,215	1,904	1,993	2,958	3,879
Дохід від інвестицій, кредит	0,104	0,116	0,204	0,325	0,372	0,405
Дохід від інвестицій, дебіт	0,089	0,245	0,526	0,610	1,077	2,171
Вивезені ПІІ	0,0030	0	0,009	0,011	0,039	0,070
Завезені ПІІ	0,040	0,341	1,215	1,037	1,844	5,440

Джерело: [143-147; Romania. Balance of Payments Statistics. National Bank of Romania. 2005. /www.bnro.ro/def_en.hm/.]

Наявність у Румунії активів, які контролюються іноземними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни у зв'язку з вивезенням доходів від іноземних капіталовкладень. У регресійних моделях (9.149) і (9.150) представлені фактори, що впливають на цей процес. До них належать завезені ПІІ і зростання реального обмінного курсу національної грошової одиниці. По даній статті платіжного балансу в період з 1991 по 2004 роки з Румунії було вивезено 8,7 млрд. дол.

Вивезення румунських інвестицій за кордон призводить до надходжень у країну такого капіталу, як доходи від іноземних інвестицій. При цьому суми доходів румунських інвесторів за кордоном (3,1 млрд. дол. з 1991 по 2004 роки) значно менше доходів, вивезених іноземними інвесторами з національної економіки (табл. 9.41).

У регресійній моделі (9.151) представлений зв'язок між зміною обсягів залучених ПІІ і балансом поточних операцій Румунії. Знак коефіцієнта при незалежній змінній у цей моделі свідчить про те, що, як і у випадку з торгівлею товарами і послугами, збільшення обсягів залучених ПІІ негативно позначається на балансі поточних операцій. У результаті протягом усіх років ринкових реформ і активного залучення іноземних інвестицій баланс поточних операцій Румунії постійно приймав негативні значення. Його сумарне негативне сальдо з 1991 по 2004 роки склало -28,9 млрд. дол.

Якщо ж розглядати сумарний баланс торгівлі товарами і послугами, і сальдо доходів від іноземних інвестицій, то для Румунії з 1991 по 2004 роки цей показник склав -41 млрд. дол.

Вищесказане дозволяє зробити висновок про те, що приплив іноземних інвестицій у Румунію призводить до постійного відтоку з країни капіталів по поточним операціям. При цьому на відміну від інших раніше досліджених країн ЦСЄ, негативний баланс поточних операцій Румунії лише частково фінансується за рахунок припливу прямих іноземних інвестицій. Внаслідок цього для підтримки рівноваги платіжного балансу Румунія змушена вдаватися до інших форм запозичення іноземного капіталу, що ставить її економіку у ще більшу залежність від іноземних інвесторів і кредиторів.

Таблиця 9.42

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Болгарії, 1991-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1991	1994	1997	2000	2003	2004
Баланс поточних операцій	-0,076	-0,031	0,426	-0,703	-1,855	-2,053
Експорт товарів	3,737	3,935	4,939	4,824	7,540	9,847
Імпорт товарів	3,769	3,951	4,559	6,000	10,059	13,214
Експорт послуг	0,399	1,256	1,337	2,175	3,166	4,127
Імпорт послуг	0,485	1,246	1,171	1,669	2,572	3,250
Дохід від інвестицій, кредит	0,055	0,084	0,210	0,320	0,327	0,354
Дохід від інвестицій, дебіт	0,083	0,277	0,567	0,644	0,954	1,011
Вивезені ПІІ	0	0	0,001	0,003	0,026	0,220
Завезені ПІІ	0,055	0,105	0,504	1,001	2,096	2,005

Джерело: [143-147; Bulgaria. Balance of Payments Statistics. National Bank of Bulgaria. 2005. /www.bnb.bg/.]

Оцінимо вплив ПІІ на економіку Болгарії. Як і у випадку з іншими країнами ЦСЄ, невелика кількість спостережень не дозволяє побудувати значимі багатофакторні регресійні моделі, які б описували вплив іноземних інвестицій на болгарську економіку. Разом з тим навіть найпростіші регресійні моделі (9.152) – (9.158) з однією незалежною змінною дозволяють якісно визначити вплив іноземного капіталу на розвиток національної економіки.

$$I = 4168{,}078 + 1{,}348\ FDI\ in \quad (9.152)$$
$$I = 2732{,}122 + 0{,}205\ RER \quad (9.153)$$
$$ES = 1214{,}541 + 1{,}027\ FDI\ in \quad (9.154)$$
$$IS = 320{,}867 + 0{,}110\ RER \quad (9.155)$$
$$SB = 23{,}903 + 0{,}596\ FDI\ in \quad (9.156)$$
$$ID = 321{,}467 + 0{,}322\ FDI\ in \quad (9.157)$$
$$ID = -153{,}227 + 0{,}063\ RER \quad (9.158)$$

$$CA = 87{,}973 + 0{,}929\ TB + 1{,}248\ SB + 1{,}022\ IB \qquad (9.159)$$

На відміну від інших країн ЦСЄ, ринкові реформи і приплив іноземного капіталу не призвели до істотного збільшення товарного експорту Болгарії протягом 90-х років. Так, його обсяги в 2000 році менше ніж на 30% перевищували показник 1991 року. При цьому закордонні інвестиції є одним з факторів, що призводять до збільшення товарного імпорту Болгарії (рівняння 9.152).

У рівнянні (9.153) представлений зв'язок між товарним імпортом Болгарії і реальним обмінним курсом. Значення коефіцієнта цієї регресійної моделі свідчить про те, що зростання реального обмінного курсу болгарського лева також призводить до збільшення товарного імпорту країни.

Наприкінці 90-х років спостерігалося істотне підвищення реального обмінного курсу болгарської валюти: у 1998 році його значення склало 116% від рівня 1997 року, у 1999 – 119% і в 2000 році – 121%. Одним з наслідків цього процесу стало погіршення торгівельного балансу Болгарії: у 1998 році він склав – -381 млн. дол., у 1999 – -1,081 млрд. дол., в 2000 – -1,175 млрд., а в 2004 році – аж –3,366 млрд. дол.

У результаті негативного впливу на міжнародну конкурентоспроможність національних товарів ПІІ і зростання реального обмінного курсу, у Болгарії з 1991 по 2004 роки сумарний торгівельний баланс був негативним – -12,2 млрд. дол.

Значення коефіцієнтів регресійних моделей (9.154) і (9.156) свідчать про те, що на відміну від товарної торгівлі збільшення обсягів залучених ПІІ позитивно позначається на торгівлі послугами Болгарії. Це, насамперед, пов'язано з тим, що у сфері послуг Болгарії ПІІ в основному спрямовувалися в компанії, що діють у туристичному бізнесі і володіють певними конкурентними перевагами на світовому ринку.

Зростання реального обмінного курсу, як і у випадку з товарною торгівлею, стимулює імпорт послуг (регресійна модель 9.155).

У цілому ж, починаючи з 1994 року, баланс торгівлі послугами Болгарії постійно приймає позитивні значення. Його сумарне сальдо з 1991 по 2004 роки склало 3,8 млрд. дол.

Наявність у Болгарії активів, які контролюються іноземними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни в зв'язку з вивезенням доходів від іноземних капіталовкладень. У регресійних моделях (9.157) і (9.158) представлені фактори, що впливають на цей процес. До них належать завезені ПІІ і зростання реального обмінного курсу національної грошової одиниці. За цією статтею платіжного балансу в період з 1991 по 2004 роки з Болгарії було вивезено 7,5 млрд. дол.

Вивезення болгарських інвестицій за кордон призводить до надходжень у країну такого капіталу, як доходи від іноземних інвестицій.

При цьому суми доходів болгарських інвесторів за кордоном (3,1 млрд. дол. з 1991 по 2004 роки) значно менше доходів, вивезених іноземними інвесторами з національної економіки (табл. 9.42).

У рівнянні (9.159) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Болгарії. Зведені коефіцієнти регресійної моделі (додаток 6, Е.5) свідчать про те, що позитивний внесок операцій, які призводять до припливу капіталу в економіку Болгарії (торгівля послугами), не компенсує негативний внесок операцій, що призводять до відтоку фінансових ресурсів (торговельний баланс і сальдо доходів від іноземних інвестицій).

У результаті у період з 1991 по 2004 роки баланс поточних операцій Болгарії, крім 1996 і 1997 років, приймав негативні значення. Його сумарне сальдо з 1991 по 2004 роки склало –8,3 млрд. дол.

Якщо ж розглядати сумарний баланс торгівлі товарами і послугами, і сальдо доходів від іноземних інвестицій, то для Болгарії з 1991 по 2004 роки цей показник склав –12,7 млрд. дол.

Вищесказане дозволяє зробити висновок про те, що приплив іноземних інвестицій, хоч і сприяє підвищенню міжнародної конкурентоспроможності болгарських послуг, але через негативний вплив на торгівельний баланс і сальдо доходів від іноземних інвестицій у цілому призводить до відтоку капіталів із країни за поточними операціями.

Разом з тим слід зазначити, що через невеликі обсяги ПІІ, залучені до Болгарії, відтік фінансових ресурсів з її економіки, пов’язаний з діяльністю підприємств з іноземними інвестиціями, є не настільки значним, як в інших країнах ЦСЄ.

Таким чином, ринкові реформи, запроваджені в країнах Центральної та Східної Європи і засновані на активному залученні іноземних інвестицій, не призвели до загального підвищення міжнародної конкурентоспроможності національних економік.

ТНК, які діють у країнах ЦСЄ, (див. додаток 7) у першу чергу зацікавлені у підвищенні доходів і обсягів виробництва всередині власної корпоративної структури. Реалізуючі цю стратегію, ТНК через мережу своїх іноземних філій збільшують продажі власної продукції, випущеної поза країнами ЦСЄ. Це призводить до збільшення імпорту країн-реципієнтів ПІІ, що істотно погіршує їхні торгівельні баланси, а в деяких випадках і сальдо послуг. При цьому будь-яка успішна діяльність підприємств із іноземними інвестиціями також призводить і до постійного вивезення з країн ЦСЄ доходів від іноземних капіталовкладень.

У результаті всіх перелічених факторів баланси поточних операцій усіх досліджуваних країн ЦСЄ за останні роки постійно приймали негативні значення. При цьому найгірші показники поточних операцій спостерігаються в Польщі, в економіку якої надійшли найбільші обсяги ПІІ,

а найкращі (стосовно інших досліджуваних країн ЦСЄ) – у Болгарії, куди надійшли найменші обсяги прямих іноземних інвестицій.

Вплив діяльності філій ТНК на конкурентоспроможність України та країн СНД

Проаналізуємо вплив ПІІ на економіки країн СНД. На жаль, як і у випадку з державами Центральної і Східної Європи, невелика кількість спостережень не дозволяє побудувати значимі багатофакторні регресійні моделі, які б описували вплив іноземних інвестицій на економіки країн СНД. Однак навіть найпростіші регресійні моделі з однією чи декількома незалежними змінними дозволяють якісно визначити вплив іноземного капіталу на розвиток національних економік.

Проаналізуємо вплив ПІІ на економіку Росії за допомогою регресійних моделей (9.160) – (9.166). У них встановлена взаємозалежність між наступними макроекономічними показниками Росії: товарним експортом (E); товарним імпортом (I); торговельним балансом (TB); імпортом послуг (IS); сальдо послуг (SB); доходами від іноземних інвестицій, отриманими за межами країни (IC); сальдо доходів від іноземних інвестицій (IB); балансом поточних операцій (CA); валовими внутрішніми інвестиціями (GFI); прямим іноземними інвестиціями, спрямованими до країни (FDI in); реальним обмінним курсом національної валюти (RER); номінальним обмінним курсом національної валюти (NER).

$$E = 37{,}562 + 0{,}521\ GFI + 1{,}266\ NER \quad (9.160)$$

$$I = 43{,}215 + 0{,}071\ FDI\ in - 0{,}751\ NER \quad (9.161)$$

$$IS = 4{,}658 + 0{,}165\ RER \quad (9.162)$$

$$ID = 3{,}745 + 2{,}408\ FDI\ in \quad (9.163)$$

$$CA = 1{,}174 + 1{,}054\ E - 0{,}844\ I - 1{,}141\ IS - 0{,}705\ ID \quad (9.164)$$

$$CA = 3{,}783 + 1{,}011\ TB + 1{,}397\ SB + 1{,}229\ IB \quad (9.165)$$

Значення коефіцієнтів регресійної моделі (9.160) свідчать про те, що прямі іноземні інвестиції не здійснюють значимого впливу на товарний експорт Росії. Виходячи з рівняння (9.160), він залежить від обсягу валових внутрішніх капіталовкладень і від номінального обмінного курсу російського рубля: девальвація національної валюти стимулює товарний експорт Росії. При цьому слід зазначити, що на вартісний обсяг російського товарного експорту істотний вплив також здійснює і ситуація на світовому ринку енергоресурсів: зростання цін на нафту і газ призводить до поліпшення експортних показників.

Таблиця 9.43

Показники балансу поточних операцій та

руху прямих іноземних інвестицій Росії,
1995-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1995 р.	1997 р.	1999 р.	2001 р.	2003 р.	2004 р.
Баланс поточних Операцій	6,965	-0,080	24,611	33,795	35,410	59,920
Експорт товарів	82,419	86,895	75,549	101,884	135,929	183,452
Імпорт товарів	62,603	71,982	39,537	53,763	76,069	96,307
Експорт послуг	10,568	14,079	9,071	11,441	16,228	20,289
Імпорт послуг	20,206	20,025	13,352	20,711	27,122	33,837
Дохід від інвестицій, Кредит	4,281	4,367	3,878	6,799	11,057	10,381
Дохід від інвестицій, Дебіт	7,650	13,058	11,599	11,037	24,227	23,381
Вивезені ПІІ	0,605	3,186	2,206	2,532	9,727	10,346
Завезені ПІІ	2,065	4,864	3,309	2,748	7,958	12,478

Джерело: [143-147; Russia. Balance of Payments Statistics. National Bank of Russia. 2005. /www.cbr.ru/.]

Аналіз коефіцієнтів регресійної моделі (9.161) показує, що прямі іноземні інвестиції, завезені в Росію, стимулюють товарний імпорт, девальвація національної валюти призводить до його скорочення.

Девальвація російського рубля, зростання світових цін на енергоресурси і відносно невеликі обсяги залучених ПІІ стали факторами, які обумовили в останні роки наявність у Росії значного позитивного сальдо торговельного балансу: 48,1 млрд. дол. у 2001 році, 59,9 млрд. у 2003 і 87,1 млрд. дол. у 2004 році. Для порівняння – в 1998 році позитивне сальдо торговельного балансу Росії склало лише 14,9 млрд. дол. [181].

У цілому ж з 1994 по 2004 роки сумарне позитивне сальдо торговельного балансу Росії склало 427,3 млрд. дол.

За роки незалежності сальдо торгівлі послугами Росії, на відміну від товарних операцій, постійно приймало негативні значення. При цьому імпорт послуг, як показано в регресійній моделі (9.162), стимулюється зростанням реального обмінного курсу російського рубля. Сумарне сальдо торгівлі послугами Росії в період з 1994 по 2004 роки склало -86,6 млрд. дол.

Наявність у Росії активів, які контролюються іноземними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни у зв’язку з вивезенням доходів від іноземних капіталовкладень (регресійна модель 9.163). По цій статті платіжного балансу в період з 1994 по 2004 роки з Росії було вивезено 145,9 млрд. дол. При цьому слід зазначити, що вивезення фінансових ресурсів з Росії по цій статті платіжного балансу також обумовлено і відтоком капіталу, пов’язаним з виплатою відсотків за портфельними інвестиціями, включаючи державні боргові зобов’язання.

Вивезення російських капіталовкладень за кордон призводить до збільшення надходжень у країну такого капіталу, як доходи від іноземних інвестицій. При цьому в останні роки цей показник значно збільшився: 4,7 млрд. дол. у 2000 році, 5,7 млрд. у 2002 і 10,4 млрд. дол. у 2004 році. Разом з тим поки ще суми доходів російських інвесторів за кордоном (63,3 млрд. дол. за період з 1994 по 2004 роки) значно менше доходів, вивезених іноземними інвесторами з національної економіки.

У рівняннях (9.164) і (9.165) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Росії. Зведені коефіцієнти регресійних моделей (додаток 6, Ж.1) свідчать про те, що позитивний внесок операцій, які призводять до припливу капіталу в економіку Росії (товарна торгівля), цілком компенсує негативний внесок операцій, що призводять до відтоку фінансових ресурсів (баланс торгівлі послугами і сальдо доходів від іноземних інвестицій). У результаті за всі роки незалежності, баланс поточних операцій Росії постійно приймав позитивні значення, а його сумарне сальдо з 1994 по 2004 роки склало 255,5 млрд. дол.

Якщо ж розглядати сумарний баланс торгівлі товарами і послугами, і сальдо доходів від іноземних інвестицій, то для Росії з 1994 по 2004 роки такий показник склав 258,1 млрд. дол.

Позитивні тенденції балансу поточних операцій Росії свідчать про високу міжнародну конкурентоспроможність її економіки, що, звичайно ж, у першу чергу пов’язано з наявністю в країні значних запасів природних ресурсів і сприятливою кон’юнктурою на світових сировинних ринках.

Позитивне сальдо балансу поточних операцій дозволило Росії в останні роки стати донором міжнародної фінансової системи. Так, у період з 2000 по 2004 роки сумарний обсяг інвестицій, вивезених з російської економіки, перевищив їхній увіз на 38,6 млрд. дол.

Про економічну могутність російських ТНК свідчать дані щодо обсягів виробничих актів, які контролюються цими компаніями за кордоном. Так, провідній російській нафтовій ТНК “Лукойл” належать найбільший румунський нафтопереробний завод “Petrotel” (потужність 4,7 млн. тонн нафти на рік), болгарська компанія "Нефтохім" (до її складу входить єдиний у країні Бургаський НПЗ із проектною потужністю у 10,5 млн. тонн), американська корпорація "Getty Petroleum Marketing", українське нафтохімічне акціонерне товариство “Оріана” та Одеський нафтопереробний завод (потужність 3,8 млн. тонн нафти на рік).

Аналогічну стратегію щодо купівлі конкуруючих виробництв за кордоном використовують і інші російські ТНК. Так, ТНК “Російський алюміній” контролює вірменського виробника алюмінію “Арменал”, румунський глиноземний завод "Cemitrade S.A" та дочірню компанію "Український алюміній", яка є власником 90% акцій Миколаївського глиноземного комбінату. Наявність у ТНК “Російський алюміній” монопольної влади на певних сегментах ринку країн СНД та держав

Центральної та Східної Європи дозволяє цієї компанії досягти високої рентабельності виробництва. За нормою операційного прибутку (25%) російська ТНК суттєво випереджає своїх конкурентів із промислово розвинутих країн: в американській ТНК "Alcoa" відповідний показник дорівнює 7,18%, у французькій корпорації "Pechiney" – 3,88%, в канадській компанії "Alcan" – 0,8% [182, С. 50].

Вплив ПІІ на економіку Казахстану оцінимо за допомогою наступних регресійних моделей (значимість моделей і коефіцієнти Стьюдента наведені у додатку 6, Ж.2).

$$E = 3511{,}690 + 2{,}220\ FDI\ in \quad (9.166)$$
$$I = 4002{,}373 + 1{,}685\ FDI\ in \quad (9.167)$$
$$SD = 193{,}188 + 0{,}805\ FDI\ in \quad (9.168)$$
$$IS = 478{,}885 - 0{,}708\ FDI\ in \quad (9.169)$$
$$IB = 176{,}093 - 0{,}502\ FDI\ in \quad (9.170)$$
$$CA = 51{,}472 + 0{,}990\ TB + 1{,}070\ SB + 0{,}810\ IB \quad (9.171)$$

Значення коефіцієнта при прямих іноземних інвестиціях рівняння (9.166) свідчить про те, що приплив ПІІ стимулює товарний експорт Казахстану: цей показник платіжного балансу Казахстану зростав з 4,2 млрд. дол. у 1992 році до 6,9 млрд. у 1997, 8,9 млрд. у 2001 і 20,6 млрд. дол. у 2004 році [151].

Разом з тим, як показано в регресійній моделі (9.167), приплив ПІІ також стимулює і збільшення обсягів товарного імпорту. Порівняння коефіцієнтів регресійних моделей (9.166) і (9.167) свідчить про те, що ПІІ призводять до практично однакового збільшення товарного імпорту й експорту. При цьому сумарний торговий баланс Казахстану з 1995 по 2004 роки склав 14,6 млрд. дол.

Таблиця 9.44

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Казахстану, 1995-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1995 р.	1997 р.	1999 р.	2001 р.	2003 р.	2004 р.
Баланс поточних операцій	-0,213	-0,799	-0,171	-1,389	-0,272	0,529
Експорт товарів	5,440	6,899	5,988	8,927	13,232	20,603
Імпорт товарів	5,325	7,175	5,645	7,944	9,553	13,817
Експорт послуг	0,535	0,841	0,932	1,260	1,712	1,999
Імпорт послуг	0,775	1,124	1,104	2,634	3,752	4,982
Дохід від інвестицій, кредит	0,044	0,073	0,108	0,224	0,255	0,422

Дохід від інвестицій, дебіт	0,190	0,388	0,608	1,461	2,001	3,206
Вивезені ПІІ	0,001	0,002	0,003	0,025	0,121	1,279
Завезені ПІІ	0,964	1,321	1,587	2,835	2,092	4,104

Джерело: [143-147; Kazakhstan. Balance of Payments Statistics. National Bank of Kazakhstan. 2005. /www.nationalbank.kz/.]

Значення коефіцієнтів регресійних моделей (9.168) і (9.169) свідчать про те, що збільшення обсягів залучених ПІІ стимулює імпорт послуг у національну економіку й в цілому негативно позначається на балансі послуг Казахстану. При цьому останні роки спостерігається постійне погіршення сальдо балансу послуг Казахстану: -172 млн. дол. у 1999 році, -2 млрд. у 2002 і -2,9 млрд. дол. у 2004 році.

Наявність у Казахстані активів, які контролюються іноземними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни у зв'язку з вивозом доходів від іноземних капіталовкладень. По цій статті платіжного балансу в період з 1995 по 2004 роки з Казахстану було вивезено 11,3 млрд. дол.

При цьому слід зазначити, що вивезення фінансових ресурсів з Казахстану по цій статті платіжного балансу, також як і в Росії, обумовлено і відтоком капіталу, пов'язаним з виплатою відсотків за портфельними інвестиціями, включаючи державні боргові зобов'язання.

Вивезення казахстанських капіталовкладень за кордон призводить до збільшення надходжень у країну капіталу, як доходи від іноземних інвестицій. При цьому суми доходів казахських інвесторів за кордоном (1,7 млрд. дол. за період з 1995 по 2004 роки) значно менше доходів, вивезених іноземними інвесторами з національної економіки. У результаті (регресійна модель 9.170) сальдо доходів від іноземних інвестицій Казахстану постійно приймає негативні значення: -296 млн. дол. у 1998 році, -1,254 млрд. у 2000, -1,127 млрд. у 2002 і -2,784 млрд. дол. у 2004 році. У цілому ж з 1995 по 2004 роки по цій статті платіжного балансу з Казахстану було вивезено 9,625 млрд. дол.

У рівнянні (9.171) представлені фактори, що визначають баланс поточних операцій Казахстану. Аналіз статистичних даних свідчить про те, що позитивний внесок операцій, які призводять до припливу капіталу в економіку Казахстану (товарна торгівля), не компенсує негативного внеску операцій, що призводять до відтоку фінансових ресурсів (баланс послуг і сальдо доходів від іноземних інвестицій). У результаті, починаючи з 1992 року, баланс поточних операцій Казахстану, за винятком 2000 та 2004 років, постійно приймав негативні значення, а його сумарне сальдо з 1995 по 2004 роки склало -4,9 млрд. дол.

Якщо ж розглядати сумарний баланс торгівлі товарами і послугами, і сальдо доходів від іноземних інвестицій, то для Казахстану з 1995 по 2004 роки цей показник склав -5,4 млрд. дол.

Сказане вище дозволяє зробити висновок про те, що прямі іноземні інвестиції, які спрямовуються в основному в нафтогазову галузь Казахстану, хоч і сприяють незначному перевищенню його товарного експорту над імпортом, але через негативний вплив на баланс послуг і сальдо доходів від іноземних інвестицій у цілому призводять до відтоку капіталів із країни за поточними операціями.

Негативний баланс поточних операцій Казахстану цілком фінансується за рахунок припливу прямих іноземних інвестицій (сальдо портфельних інвестицій у Казахстані негативне – -4,3 млрд. дол. з 1995 по 2004 роки). Разом з тим, така ситуація призводить до все зростаючої залежності економіки Казахстану від дій і переваг іноземних інвесторів, у першу чергу транснаціональних корпорацій.

Проаналізуємо вплив ПІІ на економіку Азербайджану за допомогою наступних регресійних моделей (значимість моделей і коефіцієнти Стьюдента наведені у додатку 6, Ж.3):

$$E = 686{,}305 + 0{,}697\ GFI - 1{,}162\ FDI\ in \quad (9.172)$$
$$I = 829{,}896 + 0{,}407\ GFI \quad (9.173)$$
$$I = -279{,}345 + 16{,}323\ RER \quad (9.174)$$
$$TB = 127{,}643 - 0{,}946\ FDI\ in \quad (9.175)$$
$$ES = 69{,}870 + 0{,}130\ GFI \quad (9.176)$$
$$IS = 134{,}192 + 0{,}238\ FDI\ in + 0{,}172\ GFI \quad (9.177)$$
$$SB = -134{,}950 - 0{,}220\ FDI\ in \quad (9.178)$$
$$CA = -12{,}938 - 1{,}097\ FDI\ in \quad (9.179)$$
$$CA = 126{,}919 + 1{,}013\ TB + 1{,}161\ SB + 1{,}027\ IB \quad (9.180)$$

У рівнянні (9.172) представлені фактори, що впливають на товарний експорт Азербайджану. Значення коефіцієнтів цієї регресійної моделі свідчить про те, що зростання обсягів валових внутрішніх капіталовкладень стимулює товарний експорт, а приплив ПІІ його стримує. Зворотна залежність між ПІІ і товарним експортом Азербайджану обумовлена тим, що основні обсяги іноземних інвестицій були спрямовані в нафтову галузь країни в 1997-98 роках (відповідно 1,114 млрд. дол. і 1,023 млрд.). Однак ефект від цих інвестицій, пов'язаний із зростанням експорту, спостерігається тільки в останні роки: у 2001 році товарний експорт склав 2,078 млрд. дол., у 2003 році – 2,624 млрд. і в 2004 році – 3,742 млрд. дол. Для порівняння – відповідний показник 1998 року був 678 млн. дол.[98].

Таблиця 9.45

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Азербайджану, 1995-2004 роки, у млн. дол.

Показники	1995 р.	1997 р.	1999 р.	2001 р.	2003 р.	2004 р.

Баланс поточних операцій	-400	-915	-599	-51	-2020	-2589
Експорт товарів	612	808	1025	2078	2624	3742
Імпорт товарів	985	1375	1433	1465	2723	3581
Експорт послуг	172	341	256	289	431	492
Імпорт послуг	304	725	485	664	2046	2730
Дохід від інвестицій, кредит	9	22	11	41	52	65
Дохід від інвестицій, дебіт	15	32	56	408	494	765
Вивезені ПІІ	0	4	0	0	933	1204
Завезені ПІІ	330	1114	510	226	3285	3556

Джерело: [143-147; Azerbaijan. Balance of Payments Statistics. National Bank of Azerbaijan. 2005. /www.nba.az/.]

У регресійних моделях (9.173) і (9.174) установлений взаємозв'язок між товарним імпортом Азербайджану, валовими внутрішніми інвестиціями і реальним курсом національної валюти. Значення коефіцієнтів рівнянь свідчать про те, що збільшення обсягів валових внутрішніх капіталовкладень і зростання реального курсу грошової одиниці Азербайджану призводять до зростання товарного імпорту країни. Дійсно, у 1998 році реальний курс національної валюти Азербайджану і товарний імпорт країни одночасно досягли своїх найвищих значень за період з 1992 по 2001 роки.

У регресійній моделі (9.175) представлений взаємозв'язок між припливом ПІІ і торговим балансом Азербайджану. Значення коефіцієнта рівняння свідчить про те, що зростання обсягів ПІІ призводить до погіршення торговельного балансу країни. Це пов'язано з тим, що, як відзначалося вище, тільки протягом останніх років відбулося істотне збільшення товарного експорту країни, і тільки в 2000, 2001, 2002 та 2004 роках товарний експорт Азербайджану перевищив його імпорт (на 319, 614, 482 і 161 млн. дол. відповідно). У цілому ж з 1995 по 2004 роки сумарний торговельний баланс Азербайджану склав -1,6 млрд. дол.

У регресійних моделях (9.176), (9.177) і (9.178) представлені фактори, що впливають на торгівлю послугами Азербайджану. Значення коефіцієнтів рівнянь свідчать про те, що зростання обсягу валових внутрішніх капіталовкладень стимулює експорт і імпорт послуг, а приплив прямих іноземних інвестицій призводить до збільшення обсягів імпортованих послуг і в цілому негативно позначається на балансі послуг країни.

У результаті баланс послуг Азербайджану протягом останніх п'ятнадцяти років постійно приймав негативні значення. Його сумарне сальдо з 1995 по 2004 роки склало -6,79 млрд. дол.

Наявність в Азербайджані активів, які контролюються іноземними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни у зв'язку з вивезенням

доходів від іноземних капіталовкладень. По цій статті платіжного балансу в період з 1995 по 2001 роки з Азербайджану було вивезено 2,665 млрд. дол.

Вивезення азербайджанськими компаніями капіталовкладень за кордон призводить до збільшення таких надходжень у країну капіталу, як доходи від іноземних інвестицій. При цьому суми доходів азербайджанських інвесторів за кордоном (350 млн. дол. за період з 1995 по 2004 роки) значно менше доходів, вивезених іноземними інвесторами з національної економіки. У результаті сальдо доходів від іноземних інвестицій Азербайджану постійно приймає негативні значення: -45 млн. дол. у 1999 році, -385 млн. у 2002 і -701 млн. дол. у 2004 році. У цілому ж з 1995 по 2004 роки по цій статті платіжного балансу з Азербайджану було вивезено 2,316 млрд. дол.

У регресійних моделях (9.179) і (9.180) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Азербайджану. Знаки коефіцієнтів даних моделей свідчать про те, що, як і у випадку з торгівлею товарами і послугами, вивезенням доходів від іноземних інвестицій збільшення обсягів залучених ПІІ негативно позначається на балансі поточних операцій. У результаті протягом усіх років ринкових реформ і активного залучення іноземних інвестицій баланс поточних операцій Азербайджану постійно приймав негативні значення. Його сумарне сальдо з 1995 по 2004 роки склало -9,81 млрд. дол.

Якщо ж розглядати сумарний баланс торгівлі товарами і послугами, і сальдо доходів від іноземних інвестицій, то для Азербайджану з 1995 по 2004 роки цей показник склав -10,72 млрд. дол.

Вищесказане дозволяє зробити висновок про те, що приплив іноземних інвестицій, хоч і сприяв в останні роки збільшенню товарного експорту Азербайджану, через негативний вплив на баланс послуг і сальдо доходів від іноземних інвестицій у цілому призводить до відтоку капіталів із країни за поточними операціями.

При цьому на відміну від Казахстану негативний баланс поточних операцій Азербайджану не повністю фінансується за рахунок припливу прямих іноземних інвестицій. Внаслідок цього для підтримки рівноваги платіжного балансу Азербайджан змушений вдаватися до інших форм запозичення іноземного капіталу, що ставить його економіку, незважаючи на значні запаси енергоресурсів, ще у більшу залежність від іноземних інвесторів і кредиторів.

Вплив ПІІ на економіку Молдови оцінимо за допомогою наступних регресійних моделей (значимість моделей і коефіцієнти Стьюдента наведені у додатку 6, Ж.4):

$$E = 267{,}442 + 1{,}405\ GFI \qquad (9.181)$$

$$I = -155{,}514 + 2{,}317\ GFI + 3{,}400\ RER \qquad (9.182)$$

TB = 225,638 – 1,490 FDI in – 1,276 GFI (9.183)

ES = 94,944 + 0,583 FDI in (9.184)

IS = 141,278 + 0,528 FDI in (9.185)

ID = 34,481 + 0,388 FDI in (9.186)

CA = - 207,474 + 41,633 NER + 3,854 IB – 1,172 FDI in (9,187)

У регресійних моделях (9.181), (9.182) і (9.183) представлені фактори, що впливають на торговельний баланс Молдови. Значення коефіцієнтів рівнянь свідчать про те, що зростання обсягу валових внутрішніх капіталовкладень стимулює товарну торгівлю, а збільшення реального обмінного курсу національної валюти призводить до зростання імпорту. Дійсно, у 1997 році реальний курс молдавської леї і товарний імпорт країни одночасно досягли своїх найвищих значень за період з 1992 по 2002 роки.

Значення коефіцієнтів рівняння (9.183) показують, що збільшення обсягів ПІІ і валових внутрішніх капіталовкладень у цілому негативно впливає на торговельний баланс країни. Унаслідок цього торговельний баланс Молдови постійно приймає негативні значення. Його сумарне сальдо з 1994 по 2004 роки склало -3,62 млрд. дол. [163].

Значення коефіцієнта при прямих іноземних інвестиціях рівняння (9.184) свідчить про те, що приплив ПІІ стимулює експорт послуг Молдови. Разом з тим, як показано в регресійній моделі (9.185), приплив ПІІ також призводить і до збільшення обсягів імпорту послуг. При цьому аналіз статистичних даних показує, що імпорт послуг Молдови постійно перевищує їхній експорт. У результаті, як і у випадку з товарною торгівлею, баланс послуг Молдови постійно приймає негативні значення. Його сумарне сальдо з 1994 по 2004 роки склало -471 млн. дол.

Таблиця 9.46

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій Молдови, 1995-2004 роки, у млн. дол.

Показники	1995	1997	1999	2001	2003	2004
Баланс поточних операцій	-87	-274	-78	-36	-134	-70
Експорт товарів	739	889	474	564	805	994
Імпорт товарів	809	1237	611	879	1428	1748
Експорт послуг	144	167	135	171	254	337
Імпорт послуг	196	196	177	208	299	373

Дохід від інвестицій, кредит	14	132	120	173	340	490
Дохід від інвестицій, дебіт	32	85	95	78	111	133
Вивезені ПІІ	1	1	0	0	0	3
Завезені ПІІ	25	78	37	53	78	80

Джерело: [143-147; Moldova. Balance of Payments Statistics. National Bank of Moldova. 2005. /www.bnm.org/.]

Наявність у Молдові активів, які контролюються іноземними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни у зв'язку з вивезенням доходів від іноземних капіталовкладень (регресійна модель 9.186). По цій статті платіжного балансу в період з 1994 по 2004 роки з Молдови було вивезено 920 млн. дол.

У регресійній моделі (9.187) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Молдови. Аналіз коефіцієнтів цього рівняння показує, що на стан балансу поточних операцій значимий позитивний вплив здійснює девальвація національної валюти, а зростання обсягів завезених ПІІ, як і вивезення прибутків від іноземних інвестицій, призводить до негативних наслідків. При цьому слід зазначити, що в Молдові, на відміну від усіх інших досліджуваних країн СНД, основні складові балансу поточних операцій (торговельний баланс і сальдо послуг) за роки незалежності постійно приймали негативні значення

Унаслідок цього баланс поточних операцій Молдови теж постійно приймає негативні значення. Його сумарне сальдо з 1994 по 2004 роки склало -1,474 млрд. дол.

Якщо ж розглядати сумарний баланс торгівлі товарами і послугами, і сальдо доходів від іноземних інвестицій, то для Молдови з 1994 по 2004 роки цей показник склав -3,15 млрд. дол.

Разом з тим слід зазначити одну особливість економіки Молдови: велика кількість її громадян працює за кордоном і переводить свої заробітки на батьківщину. Тільки за офіційною статистикою в період з 1997 по 2001 роки молдавськими робітниками було завезено до країни 718 млн. дол. Ця тенденція частково компенсує негативні показники інших складових балансу поточних операцій Молдови.

Сказане вище дозволяє зробити висновок про те, що приплив іноземних інвестицій у Молдову не тільки не сприяє підвищенню конкурентоспроможності національної економіки, а, навпаки, через негативний вплив на торговельний баланс, сальдо послуг і доходів від іноземних інвестицій призводить до відтоку капіталів із країни за поточними операціями.

При цьому негативний баланс поточних операцій Молдови лише частково фінансується за рахунок припливу прямих іноземних інвестицій.

Унаслідок цього для підтримки рівноваги платіжного балансу Молдова змушена вдаватися до інших форм запозичення іноземного капіталу, що ставить її економіку в повну залежність від дій і переваг іноземних інвесторів і кредиторів.

Аналіз статистичних даних показує, що прямі іноземні інвестиції ще не почали суттєво впливати на економічний та соціально політичний розвиток України. Разом з тим, останні тенденції свідчать про поступове збільшення обсягу залучених іноземних інвестицій, що обов'язково призведе і до загального підвищення впливу діяльності ТНК на розвиток країни.

Разом з тим слід зазначити, що офіційні статистичні дані не дають можливості виявити справжній вплив ПІІ ТНК тієї чи іншої країни на економіку України. Так, найбільша іноземна інвестиція в Одеський регіон була вкладена російської ТНК "Лукойл" – 35 млн. дол. Однак це капіталовкладення надійшло не з головного офісу корпорації "Лукойл", розташованого в Росії, а з філії ТНК, зареєстрованої в офшорній зоні на Британських Віргінських островах. В цілому ж з компаній, зареєстрованих в офшорних зонах, надійшло до Одеського регіону майже 40% сукупного обсягу залучених ПІІ.

Аналогічна ситуація властива і зовнішньоторговельним операціям. Так, за даними митниці імпортні поставки підприємствами області товарів з Росії за рік суттєво зменшилися (з 185,7 до 103,4 млн. дол.). Але це сталося у зв'язку з тим, що значна частка поставок сирої нафти на переробку на ВАТ "Лукойл – Одеський НПЗ" здійснювалася при посередництві "дочірніх" фірм ТНК "Лукойл". Фактично, за рік на переробку до ВАТ "Лукойл – Одеський НПЗ" надійшло 2,2 млн. тонн нафти (на 90 % – російської) на загальну суму 270 млн. дол. З урахуванням цих поставок, обсяг товарного імпорту з Росії до регіону склав майже 335 млн. дол.

Участь посередників з офшорних зон у зовнішньоекономічних операціях між Росією та Україною призводить до того, що доходи як російських, так і українських підприємств (відповідно і податкові відрахування) істотно занижуються, а весь прибуток залишається в компаніях, зареєстрованих в офшорних зонах.

Аналіз діяльності компаній з іноземними інвестиціями в інших галузях економіки свідчить про те, що вона теж призводить до збільшення від'ємного сальдо товарної торгівлі України. Наявним прикладом цього є діяльність в Україні тютюнових ТНК, які контролюють майже 93% виробництва сигарет в національній економіці. Діяльність зазначених компаній призводить до постійного зростання обсягів імпорту – 94% тютюну, що використовуються для виготовлення сигарет в Україні, імпортується ТНК із своїх філій, розташованих у США, Туреччині, Бразилії та інших країнах світу. При цьому обсяг експорту з України продукції тютюнової промисловості постійно знижується.

Іншим негативним наслідком діяльності підприємств із іноземними інвестиціями на території України є отримання ними монопольної влади в деяких галузях економіки. Внаслідок цього українські споживачі потрапляють у залежність від цінової політики іноземних ТНК.

Вплив іноземних інвестицій на міжнародну конкурентоспроможність української економіки проаналізуємо за допомогою наступних регресійних моделей:

$$E = 6593{,}517 + 783{,}054\ GFI + 604{,}827\ NER \quad (9.188)$$

$$I = 7823{,}874 + 110{,}709\ RER \quad (9.189)$$

$$TB = -427{,}179 - 7{,}753\ FDI\ in + 986{,}352\ NER \quad (9.190)$$

$$ES = -4376{,}858 + 812{,}550\ GFI + 626{,}205 NER \quad (9.191)$$

$$IS = 431{,}049 + 3{,}449\ FDI\ in \quad (9.192)$$

$$ID = 75{,}381 + 1{,}265\ FDI\ in \quad (9.193)$$

$$CA = -1564{,}892 + 1{,}077\ E - 0{,}946\ I + 0{,}816\ ES - 0{,}681\ IS - 0{,}490\ ID \quad (9.194)$$

У регресійних моделях (9.188), (9.189) і (9.190) представлені фактори, що впливають на торговельний баланс України. Значення коефіцієнтів рівняння (9.188) і (9.189) свідчать про те, що зростання обсягу валових внутрішніх капіталовкладень і девальвація національної валюти стимулюють товарний експорт України, а зростання реального обмінного курсу української гривні призводить до збільшення імпорту.

Значення коефіцієнтів рівняння (9.190) показують, що збільшення обсягів ПІІ в цілому негативно впливає на торговельний баланс країни, а девальвація національної валюти призводить до позитивних наслідків.

Негативний вплив ПІІ на торговельний баланс України пов’язаний, насамперед, з тим, що ТНК, які діють у країні, під час випуску продукції воліють закуповувати комплектуючі, устаткування і сировину у своїх підрозділах за кордоном. При цьому ТНК, створюючи філії в Україні, у першу чергу прагнуть реалізувати свою продукцію на внутрішньому ринку, практично не орієнтуючись на зовнішні ринки. У результаті діяльність в Україні підприємств з іноземними інвестиціями призводить до зменшення сальдо товарної експортно-імпортної торгівлі країни.

Унаслідок цього сумарне сальдо торгівельного балансу України з 1992 по 2001 роки склало – 15,6 млрд. дол. Особливо негативна ситуація в товарній торгівлі України спостерігалася в 1996-98 роках. У цей час відносно великі обсяги іноземних інвестицій і завищений номінальний курс

національної валюти (до середини осені 1998 року) призвели до найгірших за всю історію України показників торговельного балансу – -11,1 млрд. дол. за три роки [196].

Таблиця 9.47

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій України, 1995-2004 роки, у млрд. дол.

Показники	1995 р.	1997 р.	1999 р.	2001 р.	2003 р.	2004 р.
Баланс поточних операцій	-1,152	-1,335	1,658	1,402	2,891	6,804
Експорт товарів	14,244	15,418	13,189	17,091	23,739	33,432
Імпорт товарів	16,946	19,623	12,945	16,893	23,221	29,691
Експорт послуг	2,846	4,937	3,869	3,995	5,214	6,287
Імпорт послуг	1,334	2,268	2,292	3,580	4,444	5,155
Дохід від інвестицій, кредит	0,247	0,158	0,098	0,167	0,254	0,389
Дохід від інвестицій, дебіт	0,681	0,802	0,967	0,834	0,835	1,034
Вивезені ПІІ	0,01	0,042	0,007	0,023	0,013	0,004
Завезені ПІІ	0,267	0,623	0,496	0,792	1,424	1,715

Джерело: [Ukraine. Balance of Payments Statistics. National Bank of Ukraine. 2005. /www.bank.gov.ua/.]

Після валютно-фінансової кризи, наслідком якої стала різка девальвація національної валюти і відтік іноземних інвестицій, торговельний баланс кардинально покращився: 244 млн. дол. у 1999 році і 779 млн. у 2000. Однак у 2001 році у результаті зростання реального обмінного курсу національної валюти і збільшення обсягів залучених ПІІ відбулося погіршення торговельного балансу країни – 244 млн. дол.

У регресійних моделях (9.191) і (9.192) представлені фактори, що впливають на торгівлю послугами України. Значення коефіцієнтів рівняння (9.191) і (9.192) свідчать про те, що зростання обсягу валових внутрішніх капіталовкладень і девальвація національної валюти стимулюють експорт послуг, а приплив ПІІ призводить до збільшення їхнього імпорту.

Аналіз статистичних даних показує, що в Україні за всі роки незалежності сальдо послуг приймало тільки позитивні значення. Це пов’язано, насамперед, з вигідним геоекономічним положенням країни і наявністю на її території нафто- і газопроводів, які використовуються для транспортування російських енергоносіїв у Європу.

При цьому, як свідчить дослідження, зростання імпорту послуг стимулюється діяльністю в Україні підприємств із іноземними інвестиціями. Так, тільки за рік вони у середньому імпортують послуг на суму, що перевищує 1 млрд. дол.

Наявність в Україні активів, які контролюються закордонними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни у зв'язку з вивезенням доходів від іноземних капіталовкладень (регресійна модель 9.193). За цією статтею платіжного балансу в період з 1994 по 2004 роки з України було вивезено 9,1 млрд. дол.

При цьому слід зазначити, що вивезення фінансових ресурсів з України по цій статті платіжного балансу, також як і в Росії і Казахстані, обумовлено і відтоком капіталу, пов'язаним з виплатою відсотків за портфельними інвестиціями, включаючи державні боргові зобов'язання.

Вивезення українських капіталовкладень за кордон призводить до надходжень у країну капіталу у вигляді доходів від іноземних інвестицій. При цьому суми доходів українських інвесторів за кордоном (1,9 млрд. дол. за період з 1994 по 2004 роки) значно менше доходів, вивезених іноземними інвесторами з національної економіки. У результаті сальдо доходів від закордонних інвестицій України постійно приймає негативні значення.

У регресійній моделі (9.194) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій України. Зведені коефіцієнти регресійної моделі (додаток 6, Ж.5) свідчать про те, що в період з 1994 по 2004 роки позитивний внесок операцій, які призводили до припливу капіталу в економіку України (торгівля послугами), не зміг цілком компенсувати негативний внесок операцій, що призводили до відтоку фінансових ресурсів (торговий баланс і сальдо доходів від іноземних інвестицій). З 1994 по 2004 роки сумарний баланс торгівлі товарами і послугами, і сальдо доходів від іноземних інвестицій для України склало – 1,6 млрд. дол.

Україна, як і більшість інших країн СНД, значні кошти одержує завдяки однобічним платежам: 12,8 млрд. дол. з 1994 по 2004 роки. Тому однобічні платежі повністю компенсують негативну суму інших складових балансу поточних операцій. Сумарний же баланс поточних операцій України з 1994 по 2004 роки склав 11,3 млрд. дол.

Отже прямі іноземні інвестиції, завезені в країну, через негативний вплив на торговельний баланс, сальдо послуг і доходів від іноземних інвестицій знижують міжнародну конкурентоспроможність економіки України.

Разом з тим через те, що Україні, завдяки валютно-фінансовій кризі 1998 року, вдалося істотно поліпшити свій торговельний баланс, її баланс поточних операцій починаючи з 1999 року постійно приймає позитивні значення, що значно краще відповідних показників Казахстану, Азербайджану і Молдови.

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність ТНК і які існують критерії транснаціональності корпорацій?
2. Які розрізняють чинники внутрішнього середовища ТНК і у чому специфіка зовнішнього середовища ТНК?
3. Які загальні тенденції руху прямих іноземних інвестицій ТНК?
4. У чому сутність транснаціонального злиття та поглинання?
5. Чим характеризується регіональна спрямованість прямих іноземних інвестицій ТНК?
6. Які галузеві особливості інвестиційної діяльності ТНК?
7. Які фактори впливають на рівень капіталізації ТНК?
8. Яка роль “материнських” компаній в діяльності ТНК у тих чи інших галузях?
9. Який взаємозв’язок між вивезеними і завезеними іноземними капіталовкладеннями та сальдо доходів від іноземних інвестицій різних країн?
10. Як впливають інвестиції ТНК на торговельний баланс та сальдо послуг різних країн?
11. Які наслідки операцій ТНК для стійкості фінансової системи різних країн?
12. Які фактори стимулюють приплив ПІІ ТНК до країн СНД?
13. Які фактори перешкоджають залученню ПІІ до країн СНД?

Глава 10 Міжнародна міграція робочої сили

Ключові поняття:

Міжнародна міграція робочої сили; еміграція робочої сили; імміграція робочої сили; реміграція; постійна міграція; тимчасова міграція; нелегальна міграція; причини та етапи міграції; «відплив умів»; напрямки переміщення мігрантів; центри притягання робочої сили; наслідки міграції: для країн, що приймають робочу силу, для країн-експортерів; регулювання міграції.

10.1 Причини міжнародної міграції робочої сили

Міжнародна міграція робочої сили — це переміщення робочої сили з однієї країни в іншу на строк більший ніж один рік.

Міжнародна міграція робочої сили охоплює увесь світ: як його розвинуту частину, так і відсталу периферію. Зараз у світі намічається близько 30 млн. трудящих, які працюють за межами батьківщини, а якщо додати членів їхніх родин, мігрантів сезонників та нелегальних мігрантів, то ця цифра збільшується в 4-5 разів і сягає понад 120 млн. осіб [81, с. 159]. Міжнародна міграція населення грає все більш значну роль у розвитку суспільствах і перетворилася у глобальний процес, який охопив практично усі континенти та країни, а також різні соціальні шари. Загальна кількість міжнародних мігрантів постійно збільшується.

Більш половини мігрантів – вихідці з країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою. За останні 5 років промислово розвинуті держави прийняли 12 млн. мігрантів з цих країн, тобто щорічний приток мігрантів складає у середньому 2,3 млн. осіб, з них 1,4 млн. вирушають у Північну Америку та 800 тис. – у Європу.

Міжнародна міграція робочої сили є однією з об'єктивних підстав становлення цілісної світогосподарської системи. Водночас проблема вільної міграції є найнебезпечнішою для урядів як у політичному, так і в соціальному аспекті. Етнічні, релігійні забобони і пряма економічна загроза інтересам окремих груп, котрі побоюються конкуренції з боку іммігрантів, роблять цю проблему надто гострою. Для політиків проблема міграції – це та "гаряча картопля", яку краще не виймати з вогню" [28, с. 427]. Тому при проведенні міграційної політики дуже важливо знати природу, загальноекономічні та соціальні наслідки цього явища.

Міжнародна міграція включає два основні взаємопов’язані процеси: еміграційний та імміграційний.

Еміграція — це виїзд робочої сили з однієї країни в іншу.

Імміграція — це в'їзд робочої сили до приймаючої країни.
Реемігpація — повернення робочої сили в країну еміграції (на батьківщину).
Основні форми міграційних процесів:

- **постійна міграція.** Ця форма переважала до Першої світової війни і характеризувалася тим, що значні маси людей назавжди покидали свої країни і переселялись на постійне місце проживання до США, Канади, Австралії тощо. Переселення у зворотному напрямку було незначним;
- **тимчасова міграція,** що передбачає повернення мігрантів на батьківщину по закінченню певного строку. У зв'язку з цим слід відзначити, що сучасна трудова міграція набула ротаційного характеру;
- **нелегальна міграція,** яка надто вигідна підприємцям країн-мігрантів і становить своєрідний резерв необхідної їм дешевої робочої сили.

Різноспрямовані потоки трудових ресурсів, що перетинають національні кордони, утворюють міжнародний ринок праці, який функціонує у взаємозв'язку з ринками капіталу, товарів та послуг. Інакше кажучи, міжнародний ринок робочої сили існує у формі трудової міграції.
Міжнародна міграція робочої сили зумовлена чинниками внутрішнього економічного розвитку кожної окремої країни і зовнішніми чинниками; станом міжнародної економіки в цілому та економічними зв'язками між країнами. У певні періоди рушійними силами міжнародної трудової мобільності можуть виступати також політичні, військові, релігійні, національні, культурні, сімейні та інші соціальні чинники. Причини міжнародної трудової міграції можна також зрозуміти лише як конкретну сукупність названих чинників.
Традиційно (в неокласичній теорії) основну виділяють економічну причину міжнародної трудової міграції, пов'язану з масштабами, темпами та структурою накопичення капіталу.

1. Відмінності в темпах накопичення капіталу зумовлюють відмінності сил притягання або відштовхування робочої сили в різних регіонах світового господарства, що в кінцевому підсумку визначає. напрямки переміщення цього чинника виробництва між країнами.
2. Рівень та масштаби накопичення капіталу справляють безпосередній вплив на рівень зайнятості працездатного населення і, отже, на розміри відносного перенаселення (безробіття), яке є основним джерелом трудової міграції.
3. Темпи і розміри накопичення капіталу у свою чергу до певної міри залежать від рівня міграції. Ця залежність полягає в тому, що порівняно низька заробітна плата іммігрантів і можливість знизити оплату праці вітчизняним працівникам дозволяє знизити витрати виробництва і тим самим збільшити

нагромадження капіталу.

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

4. Причиною переміщення робочої сили є зміни в структурі потреб і виробництва, спричиняє науково-технічним прогресом. Скорочення обсягу виробництва або ліквідація деяких застарілих галузей вивільняють робочу силу, яка шукає собі застосування в інших країнах.

Отже, міжнародна трудова міграція — це насамперед форма руху відносно надлишкового населення з одного центру накопичення капіталу до іншого. В цьому полягає суть економічної природи трудової міграції і її головна причина.

Однак у міжнародну трудову міграцію втягуються не лише безробітні, й частина працюючого населення. В цьому випадку рушійним мотивом міграції виступає пошук вигідніших умов праці. Робоча сила переміщується з країн з низьким рівнем життя і заробітної плати в країни з вищим рівнем. Національні відмінності в заробітній платі є об'єктивною основою міграції праці.

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

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

10.2. Основні етапи міжнародної міграції робочої сили

Історично міжнародне переміщення трудових ресурсів проходить 4 етапи.

І етап міжнародної міграції безпосередньо пов'язаний з промисловою революцією, яка здійснилась у Європі в останній третині XVIII — середині XIX ст. Наслідком цієї революції стало те, що накопичення капіталу супроводилося зростанням його органічної будови. Остання привела до утворення "відносного перенаселення", що викликало масову міграцію з Європи до Північної Америки, Австралії, Нової Зеландії. Цим було започатковано формування світового ринку праці.

Формування світового ринку праці сприяло:

- економічному розвитку в країнах імміграції, оскільки задовольняло гостру потребу цих країн у трудових ресурсах в

умовах високих темпів накопичення капіталу і відсутності резервів залучення робочої сили;

- колонізації малозаселених районів землі і втягуванню в систему світового господарства нових країн.

II етап міжнародного переміщення трудових ресурсів охоплює період з 80-х років XIX ст. до Першої світової війни.

В цей період значно зростають масштаби нагромадження капіталу, характерною рисою якого виступає посилення нерівномірності цього процесу в рамках світового господарства.

Високий рівень концентрації виробництва та капіталу в передових країнах (США, Великій Британії та ін.) зумовлює підвищений попит на додаткову робочу силу, стимулює імміграцію з менш розвинутих країн (відсталих 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 реміграції 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) замкпуто-тоталітарним характером розвитку СРСР, котрий виключив його з кола країн-емігрантів робочої сили.

IV етап розвитку міжнародної міграції робочої сили розпочався після Другої світової війни І триває понині.

Цей етап, зумовлений НТР, монополізацією міжнародних ринків праці і капіталу, процесами інтернаціоналізації та інтеграції.

Його характерні риси:

- зростання внутрішньоконтинентальної міграції, зокрема, в Європі та Африці;
- зростання попиту збоку сучасного виробництва на висококваліфіковані кадри, виникнення нового виду трудової міграції, який отримав назву "відплив умів";
- посилення державного і міжнародного регулювання трудової міграції.

На тлі довгострокових циклів відбуваються сплески (вибухи) міграції. Так, у 40-ві роки XIX ст. відбувся вибух еміграції з Ірландії в США, внаслідок так званого "картопляного голоду". На початку 80-х років XIX століття широкомасштабна еміграція з Італії та Східної Європи до США була зумовлена падінням цін па 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 війні 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.

10.3. Сучасні центри притягання робочої сили

Міжнародна трудова міграція в сучасних умовах набула характеру глобального процесу. Міграцією охоплено більшість країн світу. На кінець XX ст. кількість країн, залучених до міжнародного міграційного процесу, істотно зростає, насамперед, за рахунок Центральної та Східної Європи, а також СНД. За прогнозами експертів, у найближче десятиліття кількість мігрантів, що приймаються розвинутими країнами, зберігатиметься на високому рівні. Основними країнами виходу мігрантів є Китай (303 тис чол.); Мексика (267 тис чол.); Індія (222 тис чол.); Філіппіни (184 тис чол.) та Індонезія (180 тис чол.).

Абсолютні розміри міграції звичайно характеризують значення переміщення цього чинника виробництва у процесі інтернаціоналізації продуктивних сил світового співтовариства. Але не менш важливою характеристикою міждержавного та внутрішньокорпоративного перерозподілу робочої сили в межах світового господарства є територіальна концентрація міграції та її специфіка.

Серед найважливіших центрів притягання іноземних працівників, які визначають сучасні напрямки міжнародної трудової міграції, звичайно виокремлюють: Північно та Південно - Американський регіон, Західну Європу, Південно-Східну та Західну Азію. Наприкінці XX ст. щорічний приплив становив пересічно 2,3 млн. чол.; з них 1,4 млн. чол. прямували до Північної

Америки, а 800 млн. чол. - до Європи. Найбільшими центрами залучення мігрантів виступають США та Канада (їх готовність приймати іноземців оцінюється відповідно в 1,1 млн. чол. та 211тисчол.).
Успішно конкурують з ними країни Західної Європи, де загальна чисельність людей, охоплених міграцією у повоєнний період, оцінюється в ЗО млн. чол. Характерно, що в останні 20 років понад 1 млн. чол. щорічно переїжджає в пошуках роботи з однієї європейської країни в іншу, тобто бере участь у внутрішньоконтинентальному міждержавному обміні робочою силою. Для сучасних європейських міграцій характерні такі напрямки: з менш розвинутих країн Південної та Східної Європи (Греції, Іспанії, Туреччини, Польщі, Угорщини та ін.) до високо-розвинутих країн Західної та Північної Європи (Франції, Англії, Німеччини, Швеції тощо), з країн Північної Африки, Індії, Пакистану на західноєвропейський ринок праці; переїзд робітників з однієї високо розвинутої країни до іншої.
Збільшилась еміграція до країн Європейського Союзу . Чисельність іноземців, що мешкають сьогодні в країнах ЄЄ, досягає 17 — 21млн 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 5млн.чол.) та Велика Британія (близько 3 млн. чол.). Основними країнами виходу мігрантів для Німеччини є Туреччина, країни колишньої Югославії, Італії, Греції та Польщі, для Франції – Алжир, Марокко, Португалія, для Великої Британії – Індія.
Важливим центром притягання робочої сили залишається Австралія. Новим пунктом концентрації інтернаціональних загонів робочої сили став район Перської затоки, де ще у 1975 р. загальна чисельність немісцевого населення в 6 країнах (Бахрейні, Кувейті, Омані, Катарі, Саудівській Аравії, Об'єднаних Арабських Еміратах) становила 2 млн. чол., а на початку XXI ст. - 4 млн. чол., або майже 40% всього населення. Більша частина арабських емігрантів надходить з Палестини, Єгипту, Іракa, Сирії, Йорданії.
На Африканському континенті центри притягання — країни Південної та Центральної Африки. Загальна чисельність мігрантів в усіх країнах Африки досягає 6 млн. чол.
Поряд із Західною Європою за останні два десятиліття створюються нові центри притягання іноземних робітників, які відображають трудову міграцію з одних країн, що розвиваються, до інших, переміщення іноземної робочої сили з більш розвинутих до менш розвинутих країн, що в цілому не було характерним для міждержавної міграції в минулому. Це насамперед "нові індустріальні країни" Азіатсько - Тихоокеанського регіону. А в Латинській Америці — Аргентина, Венесуела, Бразилія.

Що стосується структури мігруючої робочої сили, то тут можна встановити такі основні закономірності. Структуру робочої сили, що мігрує до промислово розвинутих країн і між самими розвинутими країнами, характеризують два моменти:

Перший: висока частка висококваліфікованих та наукових кадрів, необхідних для розвитку напрямків науково-технічного прогресу. Промислово розвинуті країни стимулюють таке переміщення робочої сили із правом одержання статусу постійного резидента.

Так питома вага іноземців серед інженерів у США становить понад 10%, лікарів – понад 20%. "Відплив умів" до США відбувається як з країн, що розвиваються, так і з країн з перехідною економікою. Всередині ЄС висококваліфіковані кадри концентруються в найбільш розвинутих країнах.

Другий: значна частка робочої сили для галузей з фізично важкими, малокваліфікованими і непривабливими видами праці. Наприклад, у Франції емігранти становлять 25% всіх зайнятих у будівництві, 1/3 – в автомобілебудуванні. В Бельгії вони становлять половину всіх шахтарів, у Швейцарії – 40% будівельних робітників.

Міграція робочої сили між країнами, що розвиваються, - це головним чином міграція між новими індустріальними країнам та країнами – членами ОПЕК, з одного боку, та іншими країнами, що розвиваються, - з іншого.

Основний склад мігрантів з цих країн – малокваліфікована робоча сила. Порівняно невеликий потік кваліфікованих працівників йде з розвинутих країн до країни, що розвиваються.

Для міграції в межах колишньої світової системи соціалізму характерне переміщення робочої сили з країн з менш сприятливими соціально-економічними умовами до країн з більш стабільною економікою та соціальною обстановкою.

10.4. Наслідки переміщення трудових ресурсів

Наслідки міжнародної міграції робочої сили досить різноманітні. Вони проявляються як у країнах, що експортують робочу силу, так і в країнах, що імпортують її, приносячи певні вигоди та втрати обом сторонам, хоча, як видно з аналізу, вигод більше в країнах - імпортерах робочої сили, а в країнах - експортерах у цілому втрати перевищують вигоди. Світ у цілому виграє, оскільки свобода міграції дає людям змогу переміщуватись до країн, де вони можуть внести більший чистий доход 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 вироблюваних країною товарів внаслідок зменшення витрат виробництва, пов'язаного з більш низькою ціною іноземної робочої сили і можливістю стримувати зростання заробітної плати місцевим робітникам через підвищену конкуренцію на ринку праці;

в) приймаюча країна виграє за рахунок податків, розмір яких залежить від кваліфікаційної та вікової структури іммігрантів. Висококваліфіковані фахівці, що вже володіють мовою приймаючої країни, відразу стають великими платниками податків;

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

д) іноземні робітники часто розглядаються як певний амортизатор на випадок зростання безробіття: вони можуть бути звільнені у першу чергу.

е) іммігранти поліпшують демографічну картину розвинутих країн, які потерпають від старіння населення. У Німеччині, Франції, Швеції 10% усіх новонароджених з'являються в сім'ях переселенців, у Швейцарії — 24%, у Люксембургу — 38%.

До негативних наслідків, породжених імміграцією, відносяться: соціальні чвари, конфлікти, загострення міжнаціональних проблем, злочинність тощо.

Зміни густоти населення і соціальні чвари використовуються урядами приймаючих країн як аргументи на користь політики обмеження або поступовості імміграції, відбору іммігрантів, що допускаються в країну. П. Х. Ліндерт іронічно зауважує з цього приводу: "Статуя Свободи тримає свою лампу яскраво запаленою для фізиків, інженерів та спеціалістів з ЕОМ" [28, с. 442].

Сучасна міграція до країн ЄС породжує низку специфічних проблем. До основних з них слід віднести:

- після 2000 р. помітно збільшується частка іноземців, які працюють у сфері послуг, а не у виробничій сфері (в сталеливарній, металообробній промисловості, автомобілебудуванні);
- поширення ЄС породжує проблему масової міграції населення з країн, що приєдналися до "багатих" країн Союзу;
- значне збільшення нелегальних мігрантів. Кількість "нелегалів", що знаходяться в країнах ЄС, зросла в 1993 - 2005 рр. з 2 до 3,5 млн. чол.; в основному це вихідці з країн Північної Африки та Азії.

Країни - експортери робочої сили також отримують певні вигоди:

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

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

в) отримання доходів у ВКВ внаслідок грошових переказів емігрантів.

Ці перекази включаються до статті "Приватні перекази" платіжного балансу і становлять для багатьох держав значну частину валютних надходжень. З поверненням на батьківщину мігранти привозять із собою цінності та заощадження на суму, що приблизно дорівнює сумі їхніх переказів. А відтак додачу до національного доходу країни-експортера робочої сили можна розглядати як подвоєну суму переказів.

Розрахунки зарубіжних фахівців показують, що роль приватних переказів особливо велика для країн з середнім рівнем розвитку. У цих країн доходи від експорту робочої сили в окремі роки перевищують надходження з решти видів зовнішньоекономічної діяльності. Заданими МВФ, середня норма прибутку при експорті товарів становить 20%, послуг — 50%, а від експорту робочої сили значно вище. Наприклад, перекази в Пакистан від працюючих за кордоном перевищує надходження від експорту товарів і послуг у 5 разів. В Єгипті у 90-х роках перекази емігрантів становили понад 3,7 млрд. дол. на рік, а експлуатація Суецького каналу – 970 млн. дол. У Йємені перекази емігрантів в окремі роки у ЗО разів перевищували надходження від експорту товарів і послуг. Зараз близько 43 країн світу мають надходження від мігрантів не менше як 100 млн. дол., а 10 країн – понад 1 млрд. дол.

Це – один бік наслідків міграції для країн-експортерів робочої сили. З іншого боку, ці країни мали такі наслідки експорту робочої сили: а) скорочення податкових надходжень через зменшення числа платників податків; б) постійна міграція означає, що відбувається відплив кваліфікованих, ініціативних працівників, так званий "відплив умів", який призводить до уповільнення темпів зростання науково-технічного та культурного рівня країни. За підрахунками фахівців, ці втрати становлять близько 76 млрд. дол.

Можливими шляхами зняття негативних наслідків еміграції робочої сили можуть бути такі заходи держави:

- заборона еміграції;
- введення податку на "відплив кращих голів", компенсувати державні капіталовкладення в емігрантів;
- створення державою високоприбуткових галузей, що здійснюють експорт робочої сили. Така практика існує. Наприклад, азіатські НІК створили потужну високоприбуткову галузь економіки —експорт робочої сили, яка займається підготовкою і вербування працівників необхідних спеціальностей для роботи за кордоном. Перекази грошей на батьківщину експортованими працівниками приносять державі значний доход. Так, наприклад, експортні працівники Південної

Кореї відповідно до чинного законодавства зобов'язані 80% заробітку переказувати на батьківщину у твердій валюті через національні банки.

П. Х. Ліндерт робить такі загальні висновки про наслідки міграційних процесів: "...виграють самі мігранти, їх роботодавці і робітники, що залишаються в країні іммігрції; зазнають втрат конкуруючі робітники приймаючої країни і підприємці в країні попереднього місцеперебування мігрантів... Приймаюча країна виграє і за рахунок змін на ринку робочої сили, і за рахунок позитивного впливу на державний бюджет. Країна еміграції втрачає за рахунок обох цих чинників" [28, с. 442].

Для країн, що приймають мігрантів, важливими є питання, що пов’язані з управлінням та контролем над міграційними потоками. Так, в країнах ЄС міграційні системи, які регулюють потоки трудової міграції, поділяються на два основні види: короткострокове перебування іноземців для задоволення пікового попиту щодо сезонної зайнятості та довгострокове перебування, що пов’язано із міграцію робочої сили. Незважаючи на те, що країни ЄС ще не розробили єдину імміграційну політику, не прийняли єдині міграційні квоти, у цілому ця політика здійснюється на основі загальних принципів, які передбачають: обмеження в`їзду низькокваліфікованої робочої сили, боротьбу з нелегальною імміграцією; уніфікацію національних правових норм по відношенню до іноземців, які знаходяться на території країн ЄС.

Для підвищення ефективності управління міграційними потоками та скорочення незаконної міграції Європейський Союз на період 2004-2008 р.р. виділяв 250 млн. євро [32, с. 5]. Переважна частина цих коштів спрямовується на фінансування різних програм щодо запобігання незаконної міграції у країнах масового виходу “нелегалів”. Посилюється контроль на зовнішніх кордонах ЄС щодо іммігрантів, створюється єдина база даних віз, що видаються, і які містять біометричні характеристики.

Країни ЄС намагаються своєчасно вносити зміни у національні міграційні системи із урахуванням внутрішніх факторів та принципів загальноєвропейської політики у даній сфері.

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність міжнародної міграції робочої сили?
2. Які причини міжнародної міграції робочої сили?
3. Назвіть та визначте основні етапи міжнародної міграції
4. Які основні напрями міграційних потоків?
5. Що являють собою сучасні центри притягання робочої сили?
6. Які наслідки переміщення трудових ресурсів для країн, що приймають робочу силу та для країн-експортерів робочої сили?

Глава 11 Міжнародна передача технологій

Ключові поняття:
Міжнародний технологічний обмін, комерційні та некомерційні форми технологічного обміну, матеріальні та нематеріальні види технологій, товарні ліцензії, ноу-хау, ліцензійні угоди, ліцензійні платежі, інжиніринг, консультативний інжиніринг, консультативний інжиніринг, умови інжинірингових послуг.

11.1 Сутність та форми міжнародного технологічного обміну

Під міжнародним технологічним обміном (трансфером технологій) розуміють сукупність економічних відносин різних країн з приводу передавання науково-технічних досягнень.
Розвиток міжнародного ринку технологій (міжнародного технологічного обміну) зумовлений прискоренням науково-технічного прогресу (НТП). Розширення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР) потребує величезних фінансових витрат, дорогого устаткування, висококваліфікованих кадрів. Це змушує фірми брати участь у міжнародному науково-технічному поділі праці. Швидкий розвиток торгівлі технологіями, науково-технічними знаннями значною мірою пов'язаний з істотними розходженнями в технічному рівні окремих країн. В умовах прискорення НТП передова техніка і технологія сконцентровані в невеликій групі промислово розвинутих країн, що витрачають величезні кошти на НДДКР. Так, у США витрати на НДДКР перевищують витрати на ці цілі в Німеччині, Франції, Англії, Італії, Японії разом узяті. Тому в США зосереджена велика частина передових наукових досліджень.

Широко використовує іноземні науково-технічні знання Японія, що дало їй можливість випускати нову продукцію, удосконалену за рахунок власних наукових досліджень.

Міжнародний технологічний обмін успішно використовується і Німеччиною, яка за допомогою іноземних ліцензій модернізувала виробничу базу транспортного машинобудування, хімічної, електротехнічної галузей.

Країни, що розвиваються, щоб бути конкурентоспроможніми на світовому ринку, змушені розвивати свою технічну базу в тому самому напрямі, що й розвинуті країни.

Купівля передової іноземної технології є важливим засобом подолання технічної відсталості, створення власної промисловості, яка здатна задовольнити потреби внутрішнього ринку і зменшити залежність від імпорту.

Поглиблення міжнародного науково-технічного поділу праці призводить до дедалі більшої спеціалізації фірм у вузьких галузях науки і

техніки.

Обмін науково-технічними знаннями забезпечує окремим країнам, що не мають достатньо фінансових ресурсів для проведення НДДКР, досягнення високих темпів економічного розвитку за рахунок використання передових технологій інших країн.

На міжнародному ринку технологій передача технології здійснюється некомерційним і комерційним шляхом.

Некомерційними формами технологічного обміну є:

- технічні, наукові і професійні журнали, патентні видання, періодика й інша спеціальна література;
- бази і банки даних;
- міжнародні виставки, ярмарки, симпозіуми, конференції;
- обмін делегаціями;
- міграція вчених і фахівців;
- стажування вчених і фахівців у фірмах, університетах, організаціях;
- навчання студентів і аспірантів;
- діяльність міжнародних організацій у сфері науки і техніки.

До форм технології, що підлягає міжнародному обміну на комерційній основі, відносяться [55, с. 113; 38, с. 506]:

І. Матеріальні види технологій:

- підприємства «під ключ»;
- технологічні лінії;
- агрегати, устаткування, інструменти та ін.

Цей тип технологічного обміну пов'язаний із прямими інвестиціями в-будівництво, реконструкцію, модернізацію фірм і виробництв.

Питання щодо міжнародного технологічного обміну матеріальними видами технологій відносяться до міжнародної торгівлі промисловими товарами, особливості якої розглянуті в главі 7

ІІ. Нематеріальні види технологій:

- патент — свідоцтво, яке видається відповідною державною установою винахіднику, і засвідчує його монопольне право на використання цього винаходу;
- ліцензія — дозвіл, який видається власником технології (ліцензіаром), захищеної чи незахищеної патентом, зацікавленій стороні (ліцензіатові) на використання цієї технології упродовж визначеного часу і за визначену плату;
- копірайт — ексклюзивне право автора літературного, аудіо чи відео-продукту на показ і відтворення своєї роботи;
- товарний знак — символ (малюнок, графічне зображення, поєднання букв тощо) певної організації, що використовується для індивідуалізації виробника товару і який не може бути використаний іншими організаціями без офіційного дозволу власника;
- ноу-хау – надання технічних знань, практичного досвіду

технічного, комерційного, управлінського, фінансового й іншого характеру, що є комерційною цінністю, застосовуються у виробництві і професійній практиці і не забезпечені патентним захистом.

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

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

У сучасних умовах міжнародному технологічному обміну притаманні такі особливості [9, с. 311-318; 55, с. 113]:

1. Розвиток ринку наукоємних технологій. Прогресивною вважається тенденція не просто зростання експортного потенціалу країни, а його «інтелектуалізація», тобто збільшення частки наукоємних високотехнічних товарів у загальній структурі експорту. Це є чинником економічного зростання. Поглиблення міжнародного поділу праці призводить до зростання зовнішньоекономічних інноваційних ресурсів, пов'язаних з міжнародним трансфертом технологій. Міжнародний технологічний обмін може до певної міри компенсувати нестачу коштів для фінансування науково-технологічного розвитку країни.

Між технологічним прогресом країни та її ринковою конкурентоспроможністю існує прямий зв'язок. Зміни в конкурентоспроможності різних країн на світовому ринку складних у технічному відношенні товарів відбуваються одночасно з аналогічними змінами у відповідних позиціях країн у галузі розроблення і впровадження нових технологій.

Про прямий зв'язок між розвитком передових технологій у країні та рівнем її заможності свідчить показник частки експорту високотехнологічних товарів в експорті обробної промисловості.

Загальновизнаною класифікацією високих технологій для експорту та імпорту продуктів, що втілюють нову та лідируючу технологію, є класифікація, розроблена в США, яку використовують міжнародні організації для виконання статистичних порівнянь різних країн. Ця класифікаційна система дозволяє дослідити торгівлю продуктами високих технологій у 10 головних технологічних галузях:

- **Біотехнологія** — медичне та промислове застосування передових генетичних досліджень, спрямованих на створення нових ліків, гормонів та інших лікувальних продуктів для використання в медицині та сільському господарстві.
- **Технології наук про життя людини** — застосування наукових досягнень у медицині (інших ніж біологічних). Наприклад, досягнення медичних технологій у сферах відображення ядерного резонансу, ехокардіографії, найновіших хімічних технологій, пов'язаних з виробництвом ліків, які формують нові

продукти, що дозволяють лікувати і запобігати хворобам.

- **Оптоелектроніка** — розвиток електронних продуктів і компонентів, які проводять світло та реагують на нього. Наприклад, оптичні сканери, оптичні компакт-диски, сонячні батареї, фотоелементи, лазерні принтери.
- **Комп'ютери і телекомунікація** — розвиток продуктів, що обробляють зростаючий обсяг інформації за короткий проміжок часу. Наприклад, факсимільні машини, апарати телефонної комутації, радари, супутники зв'язку, сервери, комп'ютери та відповідна апаратна периферія, а також програмні продукти.
- **Електроніка** — розвиток електронних компонентів (без опто-електронних компонентів), таких як інтегральні схеми, плати, рідкі кристали та інші подібні компоненти, завдяки яким удосконалюються і розвиваються основні функції, а також мініатюризуються вироби.
- **Комп'ютеризоване виробництво** — розвиток технологій для автоматизації промислового виробництва. Наприклад, роботів, машин і апаратів з числовим програмним управлінням, автоматизованих засобів транспортування, завдяки чому можна значно підвищити гнучкість виробництва і зменшити включеність людини в технологічний процес.
- **Нові матеріали** — удосконалення і створення матеріалів, таких як напівпровідники, оптичні фібер-кабелі, відеодиски тощо, які дозволяють удосконалити застосування інших передових технологій.
- **Аерокосмічні технології** — виробництво більшості військових цивільних вертольотів, літаків і космічних апаратів (без супутників зв'язку), реактивні авіаційні двигуни, літальні тренажери та автопілоти.
- **Озброєння** — розвиток технологій військового застосування для виробництва звичайного озброєння, ракет, бомб, мін, торпед, ракетний стартових комплексів тощо.
- **Атомні технології** — розвиток обладнання атомних електростанцій, зокрема атомні реактори і їх частини, обладнання для розчеплення ізотопів, виготовлення твелів тощо (обладнання для медичного застосування більше відносять до групи науки про життя людини).

Для оцінювання обсягів технології, що передається через торгівлю високо технологічними товарами використовується класифікація технологічної ємності торгівлі (ТЄТ), розроблена ЮНКТАД. Під технологічною ємністю торгівлі розуміють частку витрат на дослідження і розробки в загальному обсязі виробництва і торгівлі товарами окремих галузей [23, с. 352].

Показник ТЄТ розраховується по кожній країні в розрізі галузей виробництва й окремих товарів, а потім визначається середнє значення ТЄТ.

Високотехнологічно-ємними вважаються товари і галузі, чиї ТЄТ перевищують середнє значення для даної країни, групи країн чи галузі; середньотехнологічно ємними — якщо ТЄТ близька до середнього значення; низькотехнологічно ємними — якщо ТЄТ значно нижча від середнього значення. Наприклад, у країнах ОЕСР високотехнологічно ємною вважається торгівля аерокосмічним устаткуванням (22,7% витрат на науково-дослідні розробки в загальному обсязі виробництва), офісним устаткуванням і комп'ютерами (17,5%); середньотехнологічноємна — торгівлі автомобілями (2,7%), хімікатами (2,3%); низькотехнологічноємна - торгівля цеглою, глиною (0,9%), продуктами харчування (0,8%), папером (0,3%) і т.д. При цьому середня ТЄТ для високотехнологічних товарів становить 11,4%, середньотехнологічних — 1,7%, низькотехнологічних - 0,5%.

2. Монополія найбільших фірм на ринках технологій. Наукові дослідні розробки концентруються в найбільших фірмах промислово-розвинутих країн, оскільки тільки вони володіють достатніми фінансовими коштами для проведення дорогих досліджень. Наприклад, у США витрати на НДДКР у загальній сумі реалізації на одного зайнятого в ТНК «ІБМ» і «Істмен Козак» становить 6%, у «Боінг» і «Ханіуелл» — 5%, у «Дюпон де Немур» і «Ксерокс» — 4%, у «Дженерал моторе», «Форд мотор» - 3% [9, с. 312].

Транснаціональні корпорації активно залучають у проведення НДДКР свої закордонні філії, дочірні компанії, для яких характерне підвищення частки витрат на наукові розробки в загальній сумі цих витрат ТНК.

3. Технологічна політика ТНК. Останнім часом відбулися зміни в напрямах НДДКР, проведених ТНК. Дослідження зміщуються в галузі, що визначають успіх у виробничій і збутовій діяльності:

- удосконалювання традиційних видів виробів для їх кращого пристосування до вимог світового ринку за показниками матеріалоємності, енергоємності, безпеки, надійності тощо;
- створення принципово нових товарів, дослідження ринків, де можна очікувати високих прибутків;
- удосконалювання існуючої і створення нової технології.

ТНК використовують нові підходи до передачі науково-технологічних досягнень:

- продаж ліцензій на початкових етапах життєвого циклу товарів, з метою встигнути окупити частину витрат на НДДКР доходами від реалізації їх результатів;
- встановлення монопольно 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 пулів[1]. Права на винаходи одержують усі учасники пула шляхом видачі взаємних ліцензій. Використання нових винаходів, створених поза пулом, припиняється;
- використання патентів для контролю за розвитком техніки або для гальмування цього розвитку;
- позбавлення дочірніх компаній ТНК самостійності у виборі техніки і технології. Вони повинні керуватися загальною ліцензійною політикою в рамках ТНК;
- передача ТНК ліцензій на некомерційних умовах своїм філіям і дочірнім компаніям, що ставить останніх у переважне становище на ринку, сприяє підвищенню конкурентоспроможності їхньої продукції. Внутрішньокорпораційний обмін технологією дозволяє закордонним філіям швидше налагодити виробництво нових товарів і організувати їх збут; обійти митні бар'єри і валютні обмеження інших країн; знижує ступінь ризику при укладанні угод і гарантує нерозголошення промислових секретів третім країнам.

Внутрішньокорпораційна торгівля є головним напрямом міжнародного технологічного обміну. Так, серед усіх ліцензійних надходжень розвинутих країн частка внутрішньокорпораційних надходжень становить понад 60%, у т.ч. у США частка надходжень від продажу ліцензій дочірнім філіям становить близько 80%, в Англії — 50%.

Важливе місце в технологічній політиці ТНК займає міжнародне науково-технічне співробітництво шляхом створення стратегічних альянсів між ТНК різних країн для спільного рішення науково-технічних проблем. У рамках стратегічних альянсів ТНК проводять спільні НДДКР, здійснюють взаємний обмін науковими досягненнями і виробничим досвідом, підготовку кваліфікованих кадрів. Створюючи стратегічні альянси, ТНК скорочують час на проведення НДДКР, що дуже важливо в умовах швидкого розвитку технологій і скорочення життєвого циклу товарів і технологічних процесів; розподіляють значні суми витрат між фірмами при проведенні спільних НДДКР, одержують доступ до науково-технічних досягнень партнера по альянсу і розподіляють ризик невдачі при здійсненні НДДКР.

4. Взаємини ТНК із країнами, що розвиваються. ТНК намагаються створити таку структуру міжнародного поділу праці, яка забезпечувала б економічну і технічну залежність країн, що розвиваються. Так, у цих

[1] Пул — форма монополії, особливий вид картелів, які відзначаються тим, що прибуток усіх учасників надходить у загальний фонд, а потім розподіляється між ними згідно з раніше встановленою пропорцією.

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, техно-логічноємної продукції, навчання персоналу. Міжнародні програми технічної допомоги спрямовані на підвищення технічного рівня країн-одержувачів і здійснюється на багатосторонній основі, у тому числі по лінії міжнародних організацій (наприклад, МВФ, Всесвітнього банку, ОЕСР та ін.) чи на двосторонній основі. Технічна допомога надається у вигляді безоплатних технологічних грантів на одержання країною, що розвивається, технології технологічноємних товарів, фінансових засобів на купівлю технології, навчання кадрів, а також у вигляді співфінансування, тобто одержувач допомоги відповідно до угоди не тільки організаційно забезпечує її одержання, й частково фінансує, хоча його частка фінансової участі в загальній вартості проекту незначна.

Основними покупцями на ринку технологій є:

- закордонні філії чи дочірні компанії ТНК;
- окремі незалежні фірми.

Передача ТНК новітніх технологій своїм закордонним підрозділам зумовлена тим, що:

- переборюється протиріччя між необхідністю широкого використання новітніх технічних розробок з метою одержання максимального прибутку і виникаючою в зв'язку з цим загрозою втрати монопольного права на науково-технічні досягнення;
- зменшуються питомі витрати на проведення НДДКР;
- виключається витік виробничих секретів за межі ТНК;
- збільшується прибуток материнської компанії (оскільки в багатьох країнах платежі за отриману нову технологію звільняються від податків).

Незалежним фірмам, як правило, продаються технології тих галузей, у яких невелика частка витрат на НДДКР (металургія, металообробка, текстильна, швейна промисловість).

При продажу технології незалежним компаніям фірма-продавець втрачає монопольне право на її використання, при цьому покупець технології може стати серйозним конкурентом, якщо володіє значним науково-технічним потенціалом. Тому при передачі технології фірма-продавець з метою компенсації втрати монопольного права прагне одержати частку в акціонерному капіталі, об'єднати передачу технології з постачаннями свого устаткування, домогтися одержання максимальних доходів від продажу, щоб компенсувати втрату монопольних прав.

11.2. Міжнародна ліцензійна торгівля

Міжнародна торгівля ліцензіями є основним економічним механізмом міжнародного технологічного обміну і наразі набула широкого і швидкого поширення.

Зростання міжнародної торгівлі ліцензіями зумовлене рядом чинників, що стимулюють фірми продавати і купувати ліцензії на світовому ринку:

- комерційна зацікавленість у здійсненні технологічного трансферту, як з боку ліцензіара (продаючи ліцензію він у короткий термін окуповує витрати на НДДКР, дістає додатковий прибуток за рахунок швидкого освоєння винаходу і випуску на його основі нових видів продукції), так і з боку ліцензіата (купуючи ліцензію, він економить на НДДКР, має доступ до передових науково-технічних досягнень, одержує доходи від використання новітніх технологій);
- посилення конкурентної боротьби на світовому ринку;
- прискорення випуску на ринок нової продукції;
- одержання доступу до додаткових ресурсів;
- проникнення і завоювання важкодоступних ринків у країнах, де

широко використовуються тарифні і нетарифні бар'єри;

- одержання прибутку від продажу ліцензій на продукцію, що не відповідає новим-стратегічним пріоритетам. Так, фірми з диверсифікованим виробництвом постійно коригують асортимент продукції, переключаючи ресурси на виробництво найбільш прибуткових виробів. При цьому «за бортом» можуть виявитися види продукції чи технології, що для самих фірм уже не мають інтересу, але можуть бути з вигодою передані закордонним підприємствам, зацікавленим у їх продажу;
- 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. Так, ліцензування є більш вигідним способом інтернаціоналізації при бажанні ліцензіара захистити свої активи в умовах недосконалого законодавства, нестабільної політичної ситуації в країні-ліцензіаті, що до того ж проводить політику з обмеження панування іноземного капіталу і зміцнення державної власності.

Крім переваг міжнародне ліцензування має і недоліки, що для ліцензіара обертаються ось чим:

- обмеження можливостей одержання майбутніх прибутків, пов'язаних із самостійним використанням нематеріальних активів, внаслідок передачі прав на досить тривалий період;
- втрата контролю над якістю своєї продукції і технології, а також над збереженням репутації своєї фірми у випадку передачі права іншій фірмі. Основними наслідками втрати контролю є: неадекватне використання ліцензій, низька якість продукції, перетворення ліцензіата в конкурента;
- зниження цінності технологій у тих випадках, коли вони можуть стати широко відомими і доступними [9, с. 329-333].

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

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

Значну роль у міжнародній ліцензійній торгівлі відіграють країни Західної Європи. Так, частка Німеччини у світовому експорті ліцензій становить 13%, Великої Британії — 8%. Нетто-імпортером ліцензій є Японія, але її частка у світовому експорті — 19% і має тенденцію до зростання.

Існує класифікація країн залежно від їхньої ролі в міжнародній торгівлі ліцензіями [55, с. 123] (табл. 11.1)

Таблиця 11.1

Класифікація країн залежно від іхньої ролі в міжнародній торгівлі ліцензіями

Групи країн	**Характеристика**
I	2
1. Промислово-розвинуті країни з домінуючим експортом ліцензій	США. Експортна спрямованість торгівлі ліцензіями має історичний характер і відображає науково-технічний потенціал країни. Переважну частину витрат на проведення фундаментальних наукових досліджень бере на себе держава. У США надходження від продажу ліцензій становить 56% загального обсягу платежів з ліцензійних угод в усіх країнах, і в 1 7 разу перевищують їх платежі за закуплені ліцензії.
2. Промислово розвинуті країни з переважним експортом ліцензій	Велика Британія, Швейцарія. Вони мають позитивне сальдо в ліцензійній торгівлі і проводять політику стимулювання експорту ліцензій. Спеціалізуються на виготовленні високотехнологічних виробів, створюють велику кількість філій і дочірніх компаній великих фірм при порівняно невеликих можливостях промислового використання нових технологій
3. Промислово розвинуті країни з переважним імпортом ліцензій	Німеччина, Японія, Італія, Франція й інші промислово розвинуті країни. Вони широко використовують закордонний досвід і технічні знання для модернізації провідних галузей на основі передових технологій і прискорення власних науково-технічних розробок. Не прагнуть до балансування надходжень і платежів за ліцензійними угодами
4. Країни, що розвиваються, з експортно-імпортною спрямованістю торгівлі ліцензіями	Аргентина, Бразилія, Мексика, Індія, Туреччина. Проводять політику цілеспрямованої закупівлі закордонних технологій для вирішення великих економічних завдань. Експортуються ліцензії, як правило, до прилеглих держав
5. Країни, що розвиваються, з імпортною спрямованістю ліцензійної торгівлі	Таїланд, Алжир, Панама. Закупівля нових технологій здійснюється в основному у вигляді супутніх ліцензій при будівництві промислових об'єктів

6. Країни, що розвиваються, з епізодичним характером ліцензійної торгівлі	Найменш розвинуті країни

Об'єкти ліцензій:

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

Ліцензії бувають патентні, тобто такі, що підтверджують передачу права використання патенту без відповідного ноу-хау, і безпатентні, тобто такі, котрі підтверджують право використовувати ноу-хау без патентів на винахід. Основна частка світової торгівлі технологіями припадає на продаж безпатентних ліцензій, оскільки вони не потребують проведення додаткових НДДКР і передбачають мінімальний комерційний ризик.

За обсягом переданих прав на використання науково-технічних знань ліцензіара розрізняють три види ліцензій:

- проста (невиняткова), при продажу якої за ліцензіаром залишається право самостійно використовувати об'єкт ліцензії, а також надавати ліцензії на дану технологію й іншим ліцензіатам на даній території;
- виняткова, що передбачає монопольне право ліцензіата використовувати технологію і відмовлення ліцензіара від самостійного використання запатентованих винаходів чи ноу-хау та їх продаж на домовленій території;
- повна, що надає ліцензіатові виключне право на використання патенту або ноу-хау упродовж терміну дії угоди і відмовлення ліцензіара від самостійного використання предмета ліцензії упродовж цього терміну.

Ліцензія може бути **відкритою**, якщо патентом має право скористатися будь-яка зацікавлена особа. Відкрита ліцензія оформляється у відповідному патентному відомстві, при цьому патентне мито стягується в половинному розмірі.

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

Продаж ліцензій здійснюється на основі укладання **ліцензійної угоди** [9, с. 350; 55, с. 125]. Ліцензійна угода — це договір, згідно з яким ліцензіар (продавець) надає ліцензіатові (покупцеві) дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на патенти, «ноу-хау», товарні марки і за визначену винагороду.

За способом передачі технології ліцензійні угоди поділяються на:

- самостійні, тобто коли технологія передається незалежно від їх

матеріального носія;

- супутні, тобто коли ліцензія надається одночасно з укладанням контракту на будівництво підприємства, постачання комплектного технологічного устаткування і надання інженерно-консультаційних послуг.

Операції з міжнародного ліцензування можуть здійснюватися на підставі таких договорів і угод:

1. Міжнародні ліцензійні угоди. Об'єктом ліцензійної угоди можуть бути ліцензія на винахід, ноу-хау, товарна марка.

2. Міжнародний договір купівлі-продажу, що передбачає постачання устаткування. Договір може бути доповнений супутньою ліцензією, що надає додаткову інформацію про технологічний процес, у якому бере участь це устаткування, частина конструкторської документації для можливого виготовлення запасних частин, ремонту устаткування.

3. Міжнародні договори про проектування і будівництво промислових об'єктів. При здійсненні проектування і будівництва промислових об'єктів за рубежем складовою частиною загального договору або доповненням до нього може бути ліцензійна частина, що стосується передачі патентних прав і ноу-хау, які входять у проект, об'єкт будівництва, технологію й устаткування цього промислового підприємства (супутня ліцензія) і проведення проектних робіт типу інжиніринг.

4. Комбіновані міжнародні договори про продаж ліцензій і постачання устаткування. При купівлі ліцензій на виробництво складних машин ліцензіат поряд з технічною документацією і навчанням фахівців для більш якісного освоєння виробництва ставить умову про постачання ряду складних вузлів спочатку в готовому вигляді, щоб потім поступово перейти на їх самостійне виготовлення.

5. Міжнародні договори про науково-технічне співробітництво. Науково-технічне співробітництво, як правило, передбачає обмін інформацією про науково-технічні досягнення, винаходи, науково-технічні знання і т.д. Тому в цих договорах часто застережуються супутні ліцензії. Якщо відбувається взаємний обмін цими матеріалами, ліцензії можуть виступати у формі перехресних, тобто взаємних ліцензій. При перехресних ліцензіях не обов'язково здійснюються взаємні грошові розрахунки. Сторони часто зацікавлені одержати рівнозначну інформацію.

6. Міжнародні договори про промислове співробітництво. В них можуть застосовуватися умови про надання ліцензій, постачання товарів або надання послуг у різних поєднаннях. У ряді випадків основу промислового співробітництва складають ліцензійні договори, розширені договорами про виробниче кооперування.

Змістом міжнародних ліцензійних угод є встановлення науково-технічних зв'язків, спрямованих на впровадження результатів наукових досліджень і розробок у виробництво. Особливістю ліцензійних угод є те,

що вони охоплюють цілий комплекс взаємин, пов'язаних з організацією виробництва ліцензованої продукції або з використанням ліцензованого процесу. До цього комплексу поряд з науково-технічними взаєминами входять фінансові і виробничі відносини, відносини, які пов'язані з реалізацією продукції, з керуванням підприємствами.

Міжнародна торговельна практика розробила багато варіантів типових ліцензійних угод, що є основою для складання конкретних угод між сторонами. Можливість типізації форм ліцензійних угод полегшує і прискорює оформлення конкретних угод, спрощує вирішення судових і арбітражних суперечок, оскільки в міжнародних ліцензійних угодах беруть участь фірми різних країн, що мають своє національне законодавство, яке специфічно вирішує ті чи інші питання.

Типові ліцензійні угоди розробляються різними організаціями, зокрема, комісіями ООН, галузевими асоціаціями промислових фірм, окремими фірмами, що здійснюють ліцензійну діяльність у міжнародному масштабі. Великі фірми, які мають власні типові угоди, неохоче йдуть на зміну умов таких угод і таким чином диктують свої умови контрагентам.

Міжнародна ліцензійна угода включає такі основні умови: сторони угоди, преамбула, предмет угоди, види ліцензій, платежі, обов'язки ліцензіара і ліцензіата за ліцензійною згодою, термін дії ліцензії й умови припинення дії ліцензійної угоди.

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

Вартість ліцензії формується на базі оцінки можливого прибутку, одержуваного від використання права виготовляти продукцію в результаті впровадження винаходу, ноу-хау, а також продавати продукцію під товарним знаком. При цьому враховують усі витрати на придбання ліцензії: її ціну, витрати, які пов'язані з освоєнням виробництва, збутом, рекламою тощо.

На рівень ціни ліцензії впливає безліч чинників технічного, економічного і правового характеру, до яких відносяться:

- можливий прибуток, що може одержати ліцензіат від використання технології;
- витрати на створення технології (витрати на НДДКР і освоєння виробництва);
- упущена вигода, тобто втрати, пов'язані з неотриманням прибутку від самостійного застосування технології;
- витрати, що виникають при передачі технології (витрати на відрядження фахівців для практичного ознайомлення і навчання використанню нової техніки, надання технологічної допомоги, проведення пусконалагоджувальних робіт);
- витрати на одержання такої самої чи аналогічної технології від

альтернативного постачальника;

- потенційні витрати від самостійної розробки технології покупцем;
- витрати, пов'язані з порушенням патентних прав і прав інтелектуальної власності [55, с. 128].

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

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

До другої групи належать винагороди, розмір яких безпосередньо не пов'язаний з фактичним використанням ліцензії, а заздалегідь встановлюється і вказується в договорі, виходячи з оцінок можливого економічного ефекту й очікуваних прибутків ліцензіата на базі використання ліцензії. До цієї групи відносяться такі форми: первісний платіж готівкою, паушальний платіж, передача цінних паперів ліцензіата, передача зустрічної технічної документації.

Періодичні **відсоткові відрахування, чи поточні відрахування («роялті»)** встановлюються у вигляді визначених фіксованих ставок (у відсотках) і виплачуються ліцензіатом через визначені погоджені проміжки часу (щорічно, щоквартал у, щомісяця або на визначену дату). Вони обчислюються різними способами:

- з вартості виробленої за ліцензією продукції;
- з одиниці виготовлених або реалізованих виробів у вигляді відсотка до ціни чи собівартості;
- на спеціально обумовленій базі (зі встановленої потужності запатентованого устаткування, з кількості переробленої за запатентованим способом сировини, на базі вартості переробки продукту, вартості чи кількості окремих компонентів, споживаних у процесі виробництва тощо).

Рівень ставок поточних відрахувань у сучасній практиці ліцензійної торгівлі становить у середньому 2-10%. Найчастіше трапляються ставки 3-5%. Ставки поточних відрахувань диференціюються залежно від виду ліцензії, терміну дії угоди, обсягу виробництва ліцензованої продукції, її реалізаційних цін, експортних чи внутрішніх продажів. Так, вищі ставки застосовуються зазвичай при видачі виняткової ліцензії на перші роки дії угоди і при постачаннях на експорт. Нижчі ставки встановлюються при видачі невиняткової ліцензії на наступні роки чи у випадку продовження дії угоди, при продажах на внутрішньому ринку. Ставки ліцензійних винагород зазвичай знижуються із зростанням виробництва і продаж ліцензованої продукції.

Іноді в ліцензійну угоду включається застереження про мінімальну

суму винагороди, що у будь-якому випадку повинна бути виплачена ліцензіатом упродовж терміну дії угоди. Цей мінімум встановлюється, як правило, в розмірі 50-75% очікуваних надходжень у другому чи третьому році дії угоди, помножених на період (у роках), для якого розраховується винагорода. Таке застереження включається в угоду з метою спонукати ліцензіата до якомога швидшого налагодження і розширення виробництва і застрахувати ліцензіара від можливих несумлінних дій ліцензіата. У ліцензійних угодах передбачається також, що якщо сума поточних відрахувань за визначений проміжок часу не досягне встановленого мінімуму, ліцензіат повинен в обговорений термін сплатити різницю між фактично виплаченою і гарантованою сумами. Іноді за ліцензіатом визнається право покрити цю різницю при наступних платежах.

Участь у прибутку ліцензіата як форма ліцензійної винагороди означає відрахування на користь ліцензіара визначеної частини (відсотка) прибутку, отриманого ліцензіатом завдяки використанню даної ліцензії. Ця частка звичайно коливається від 20 до 30% при наданні виняткової ліцензії і до 10% — при невинятковій ліцензії. Однак у практиці ліцензування ця форма трапляється дуже рідко.

Паушальний платіж — це визначена, твердо зафіксована в угоді сума ліцензійної винагороди. Паушальний платіж практикується в таких випадках: при передачі ліцензії разом з постачаннями устаткування, коли одноразовий характер угоди потребує й одноразового визначення її вартості; при продажу ліцензії маловідомій фірмі; при видачі ліцензії на базі секрету виробництва (як гарантія від збитків у випадку його розголошення); коли ліцензіат не хоче допустити контролю ліцензіара за використанням ліцензії; коли в країні ліцензіата існують утруднення у відношенні переказу прибутків.

Паушальний платіж може здійснюватися як у разовому порядку, так і в розстрочку (наприклад, 50% — після підписання угоди, 40% — після постачання устаткування і передачі технічної документації і 10% — після пуску устаткування). Іноді паушальна сума в абсолютному вираженні розбивається за роками. Перевага паушального платежу — одержання ліцензіаром всієї суми винагороди у відносно короткий термін без комерційних та інших ризиків, що можуть виникнути в період дії угоди.

Первісний платіж готівкою передбачає оплату ліцензіатом визначеної встановленої в угоді суми у вигляді одноразового внеску чи вроздріб упродовж встановленого в угоді терміну або по виконанні визначених умов (наприклад, через певну кількість днів після підписання ліцензійної угоди або її вступу в силу; після надання ліцензіаром технічної документації). Іноді первісний платіж виплачується в розстрочку в певному встановленому для кожного внеску розмірі, але в досить обмежений термін.

Первісний платіж готівкою застосовується як доповнення до основної форми ліцензійних винагород і використовується в більшості ліцензійних

угод, що передбачають виплату винагороди у формі поточних відрахувань. Майже 50-60% ліцензійних угод, що укладаються між фірмами розвинутих країн, передбачають первісний платіж як частину ліцензійної винагороди, причому ця практика має тенденцію до розширення.

Передача цінних паперів (акцій і облігацій) як форма винагороди за ліцензійною угодою трапляється в чистому вигляді і в комбінації з іншими формами близько в 15% ліцензійних угод. Ліцензіар одержує найчастіше 5 – 20% акцій ліцензіата, хоча в окремих випадках ця частка доходить до 40%.

Передача технічної документації як форма платежу набула поширення в японських компаній. Вона передбачає взаємне надання ліцензій і в більшості випадків застосовується у поєднанні з іншими формами винагороди.

В умові платежу докладно застережується порядок сплати ліцензійної винагороди, а саме: валюта платежу з включенням залежно від обставин валютного застереження; форма розрахунку (порядок і умови відкриття акредитива, терміни переказу платежів); база для обчислення вартості продукції, що випускається, чи вартості продаж (при винагороді у формі поточних відрахувань) і порядок їх обчислення.

В умові платежу, як правило, передбачається також зобов'язання ліцензіата одержати відповідний дозвіл урядових органів на оплату і переказ платежів. У тих випадках, коли винагорода залежить від економічного ефекту використання ліцензії, ліцензіат зобов'язаний надсилати на адресу ліцензіара докладний бухгалтерський звіт за взаємопогодженою формою, обов'язковими реквізитами якого є кількість, продажні ціни, оборот за продажами ліцензованої продукції, географічний напрямок експорту (якщо ліцензія обмежена територією) і розрахункові документи.

У переважній більшості країн одержання і переказ винагороди обкладаються податками, тому в угоді застережується, що вони цілком відносяться на рахунок ліцензіата і не підлягають відрахуванню з ліцензійної винагороди.

Наразі ліцензійні угоди в більшості випадків укладають на термін 10-15 років.

11.3. Міжнародна торгівля інжиніринговими послугами

Поширеною формою міжнародного технологічного обміну є інжиніринг.

Інжиніринг — це комплекс інженерно-консультаційних послуг щодо використання технологічних та інших науково-технічних розробок.

Сутність міжнародної торгівлі інжиніринговими послугами полягає в наданні однією стороною іншій на основі договорів комерційних

інженерно-розрахункових, консультаційних, інженерно-будівельних послуг щодо:

- підготовки виробництва:

а) передпроектні послуги (соціально-економічні дослідження, польові дослідження, топографічна зйомка, розвідка корисних копалин, підготовка техніко-економічних обґрунтувань, консультації і нагляд за проведенням цих робіт);

б) проектні послуги (складання генеральних планів, схем, робочих креслень, технічних специфікацій, консультації, нагляд тощо);

в) післяпроектні послуги (підготовка контрактної документації, нагляд за здійсненням робіт, керування будівництвом, приймально-здавальні роботи і т. ін.);

- забезпечення процесу виробництва (послуги з організації процесу виробництва, керування підприємством, навчання персоналу);
- забезпечення реалізації продукції;
- обслуговування будівництва й експлуатації промислових, інфраструктурних, сільськогосподарських та інших об'єктів [4, с. 348; 82, с. 381; 88, с. 156].

Усі ці послуги мають інтелектуальний характер і спрямовані на оптимізацію інвестиційних проектів на всіх етапах їх реалізації.

Міжнародний ринок інжинірингових послуг активно розвивається з кінця 60-х років. Цьому сприяло надання розвинутими країнами технічного сприяння країнам, що розвиваються, на основі міжнародних програм допомоги. Спостерігається зростання експорту інженерно-консультаційних послуг з європейських країн. З кінця 80-х років. внаслідок збільшення приватних інвестицій розширюються національні ринки інженерно-консультаційних послуг, а потім і ринки інженерно-будівельних послуг. Наразі значно збільшилися обсяги і сумарна вартість інжинірингових послуг, крім того зросла частка участі в цій діяльності західноєвропейських і японських фірм при збереженні домінуючого положення американських компаній [55, с. 134].

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

- прискорення науково-технічного прогресу, що призводить до істотних зрушень у структурі міжнародної торгівлі убік збільшення торгівлі суміжними видами устаткування, що потребують спеціальних знань для вирішення технологічних і організаційних питань, починаючи від проектування підприємства до введення його в експлуатацію;
- зростання обсягу державних і приватних інвестицій, що дозволяє розширювати будівництво і вводити нові об'єкти, при проектуванні яких можуть знадобитися інжинірингові послуги;

- наявність вільного капіталу, розміщуваного на ринку інжинірингових послуг;
- високий попит на інжинірингові послуги з боку країн, що вступили на шлях самостійного економічного розвитку і не мають необхідного досвіду і кадрів фахівців для розвідки і розробки своїх природних ресурсів, розвитку паливно-енергетичної бази, створення галузей важкої промисловості тощо.
- прагнення великих ТНК до зовнішньоекономічної експансії, тобто розширення сфер впливу. Вони використовують надання технічних послуг як один із засобів проникнення в економіку інших країн. Наприклад, надання інжинірингових послуг якій-небудь країні спричиняє згодом постачання машин і устаткування, вартість яких у 10-20 разів вища від вартості послуг, що обумовили їхнє постачання;
- збільшення числа великих інженерних фірм з великими оборотами і широкою сферою діяльності, створення національних і міжнародних асоціацій інженерних фірм, що сприяють розвитку інжинірингу [9, с. 351].

До особливостей ринку інжинірингових послуг як ринку технологій належать:

- результати торгівлі інжиніринговими послугами втілені не в речовинній формі продукту, як це має місце при торгівлі технологією, а в деякому корисному ефекті, що може мати чи не мати матеріальний носій, тобто інжиніринг є непрямою формою передачі технологій. Наприклад, послуги за навчання фахівців, керування процесом будівництва не мають матеріальних носіїв;
- інжинірингові послуги пов'язані з підготовкою і забезпеченням процесу виробництва і реалізації, розрахованих на проміжне споживання матеріальних благ і послуг. Послуги виробничого характеру не відносяться до інжинірингових послуг;
- об'єктом купівлі-продажу є послуги, які пристосовані до використання в конкурентних умовах і передач в середньому доступних науково-технічних, виробничих, комерційних та інших знань та досвіду.

Наданням інжинірингових послуг займаються спеціалізовані фірми, великі промислові і будівельні компанії, організації. У розвинутих країнах нараховується багато тисяч фірм і організацій, що надають інженерно-технічні послуги. Так, у США зареєстровано понад 25 тис. фірм різного профілю й обсягу діяльності; у країнах ЄС — близько 10 тис., причому найбільша їх кількість знаходиться в Німеччині, Австрії, де ринок представлений дрібними й середніми компаніями, а найбільші — у Великій Британії, Швеції, Фінляндії, Нідерландах.

Ринок інжинірингових послуг умовно поділяється на ринок інженерно-консультаційних послуг і ринок інженерно-будівельних послуг. Це зумовило розподіл фірм, компаній, що займаються наданням інжинірингових послуг, на інженерно-консультаційні й інженерно-будівельні.

Інженерно-консультаційні фірми надають технічні послуги у формі консультацій. Сферою їх діяльності є цивільне будівництво (порти, аеродроми, транспортні магістралі, міське будівництво тощо) і промислові об'єкти, що використовують специфічні технологічні процеси. Серед розвинутих країн значна частина інженерно-консультаційних послуг припадає на фірми Франції, Великобританії, Італії, Німеччини, які здебільшого орієнтуються на експорт послуг за межі ЄС.

Інженерно-будівельні фірми надають повний комплекс послуг: проектування об'єкта, постачання устаткування, монтаж, налагодження і пуск устаткування в експлуатацію. Вони також спеціалізуються на розробленні промислових об'єктів, заснованих на використанні специфічних технологічних процесів. Ці фірми, як правило, виконують функції генерального підрядчика, а в субпідрядників виступають машинобудівні і будівельні компанії.

Найбільші інженерно-будівельні фірми знаходяться в США, Великій Британії, Японії, Італії.

У США, Великобританії, Японії; Німеччині, Нідерландах та інших розвинутих країнах існують великі інжинірингові фірми, що мають свої філії за кордоном, і їх діяльність характеризується експортною спрямованістю. Так, у німецьких інжинірингових фірмах частка експортних замовлень становить майже 60%, в американських і французьких — близько 30%.

Найважливішим регіоном імпорту інжинірингових послуг є Азіатсько-Тихоокеанський регіон.

Залежно від характеру й обсягу наданих інжинірингових послуг на практиці використовуються різні види договорів. Інженерно-консультаційні послуги оформляються контрактом на надання інженерно-консультаційних послуг чи угодою про відрядження фахівців для виконання визначеного роду робіт [41, с. 176].

Інженерно-будівельні послуги найчастіше надаються на основі договору підряду чи контракту про надання технічного сприяння в будівництві. У тих же випадках, коли будівництво підприємства здійснюється за рахунок покупця, надання продавцем технічних послуг оформляється або шляхом включення переліку цих послуг у контракт купівлі-продажу на устаткування, або шляхом укладення спеціальної угоди про експортні постачання і монтаж устаткування (чи про здійснення шеф-монтажних робіт), або шляхом укладення угоди про надання технічних послуг на додаток до контракту купівлі-продажу на устаткування.

Міжнародна торговельна практика на основі уніфікації і стандартизації загальних умов різних видів договорів, що укладаються інженерними фірмами, виробила численні варіанти типових контрактів на виконання інжинірингових послуг, які стали досить широко використовуватися при здійсненні таких операцій. Ці типові контракти розробляються національними асоціаціями, що поєднують інженерні фірми окремих країн, міжнародними асоціаціями інженерних фірм, Європейською економічною комісією ООН, а також окремими великими фірмами.

Серед типових контрактів на надання інженерно-консультаційних послуг найчастіше використовують «Посібник зі складання міжнародних договорів на консультативний інжиніринг, включаючи пов'язані з цим аспекти технічного сприяння», розроблений Комітетом з розвитку торгівлі ЄЕК ООН, «Міжнародний зразок форми договору між замовником і інженером-консультантом» і «Міжнародні загальні умови договору між замовником і інженером-консультантом», розроблені Міжнародною федерацією інженерів-консультантів (МФІК).

Міжнародний договір на консультативний інжиніринг включає такі основні умови: сторони, преамбула, предмет і сфера дії договору, терміни початку і закінчення надання консультаційних послуг, передача прав і обов'язків консультанта, зобов'язання консультанта, зобов'язання замовника, невиконання договірних зобов'язань сторонами, звільнення від відповідальності за наслідки невиконання договірних зобов'язань (форс-мажорна обставина), методи розрахунку винагороди консультанта, оподатковування, збори і мита, інтелектуальна власність і запатентована інформація, вступ договору в силу, припинення дії договору, застосовувані технічні стандарти, застосовуваний закон і пов'язані з ним питання.

Згідно з «Посібником зі складання міжнародних договорів на консультативний інжиніринг», до переліку консультаційних послуг входять:

- проведення попередніх техніко-економічних обґрунтувань і досліджень, пов'язаних із загальним проектуванням;
- планування і підготовка креслень і кошторисів витрат;
- основне планування і складання програм фінансування;
- підготовка попередніх ескізів;
- підготовка проектної документації, креслень і специфікацій;
- призначення торгів;
- оцінювання пропозицій відносно устаткування;
- консультування замовника відносно всіх заявок на підряди, оферентів, цін і оцінок для здійснення відповідних робіт, контроль за монтажем устаткування та його підключенням;
- забезпечення провідних вказівок та інструкцій для підрядчика, повідомлення про помилки і недогляд в інструкціях замовника;
- набір персоналу залежно від того, чи буде консультант

виконувати свої завдання самостійно або разом зі своїми співробітниками, чи ж він може доручити виконання цих завдань іншим особам або фірмам;

- забезпечення можливостей обговорення проблем, що виникають;
- координація діяльності інших учасників проекту;
- технічне сприяння (тією мірою, в якій воно включає послуги в рамках консультативного інжинірингу);
- передача замовникові по завершенні проекту звітів про виконану роботу.

На стадії будівництва консультант може виконувати обов'язки, пов'язані з контролем за виконанням договору і його регулюванням, наприклад, він може віддавати різні розпорядження, дозволяти платежі, а також видавати свідоцтва про завершення робіт. У тих випадках, коли консультант займається інспектуванням проекту і контролем за його здійсненням, важливо передбачити в договорі процедури інформування консультантом замовника й одержання від нього інструкцій і дозволів.

Сторони іноді домовляються про те, що консультант виділить одного чи декількох представників, які будуть постійно займатися проектом і робити додаткові послуги, такі як проведення техніко-економічних обґрунтувань та інших спеціальних досліджень, проектування майбутніх установок, систем і устаткування, постачання яких не передбачаються в рамках проекту, та ін. Якщо такі додаткові послуги передбачені в договорі на прохання замовника, то консультанту за них виплачується додаткова компенсація.

У договорах на консультативний інжиніринг міститься застереження щодо процедури передачі документів замовникові.

При здійсненні технічних послуг використовуються два види технічного сприяння: технічне сприяння у зв'язку з підготовкою конкретних проектів і технічне сприяння у зв'язку з навчанням у школах, коледжах, інших навчальних закладах або за місцем роботи.

Основна мета технічного сприяння стосовно конкретних проектів часто полягає у підготовці персоналу замовника. Міжнародна практика показує, що технічне сприяння з проектів зазвичай зводиться до професійної підготовки в ході розроблення, здійснення й експлуатації об'єкта. При наданні технічного сприяння з проектів консультанти вживають заходів, пов’язаних з професійною підготовкою майстрів і/чи інженерів і набором провідних спеціалістів. Для цього в договорі робиться застереження щодо умов такого сприяння: масштаби послуг, місце надання допомоги (на будівельному об'єкті чи в іншому місці); тривалість надання цієї допомоги; кількість і кваліфікація тих, яких навчають, та інструкторів; умови навчання у зв'язку з роботою підприємства, на якому проводяться навчання; вживання заходів щодо уникнення розголошення конфіденційної інформації; умови праці, житлові умови, умови переїзду і страхування

відповідного персоналу; винагорода інструкторів; робочі мови; відповідальність; арбітраж та інші пов'язані з цим питання.

У міжнародному типовому договорі особлива увага приділяється фінансовим умовам надання інжинірингових послуг: методам розрахунку винагороди консультанта, винагороді субконсультантів, валюті, місцю платежу, оподатковуванню [41, с. 178].

Методи розрахунку винагороди консультанта. Оплата послуг консультанта містить у собі покриття різних витрат (заробітна плата технічного персоналу, витрати, пов'язані з адміністративним і канцелярським персоналом, додаткові виплати, устаткування, предмети постачання, конторські приміщення, податки, інші загальні витрати) і відповідний чистий доход консультанта. Витрати, пов'язані з інжинірингом, вказуються в додатку до договору. Сторони можуть на більш пізній стадії внести зміни в положення, що стосуються витрат. Витрати розраховуються на основі одного або поєднання двох чи декількох наступних методів з відповідними змінами в окремих випадках (причому можуть існувати й інші методи): час; вартість робочої сили, помноженої на накладні витрати, плюс прямі витрати; одноразова (паушальна) сума; відсоткова частка від вартості будівництва об'єкта; вартість плюс відсоткова винагорода або вартість плюс фіксована винагорода; попередній гонорар.

Час. В основі цього методу лежить час, витрачений консультантом на надання послуг замовникові плюс покриття прямих витрат. Сторони встановлюють тариф, що визначає місячні, тижневі, денні, і погодинні ставки, а також додаткові виплати для всіх категорій персоналу. Крім визначення всіх витрат, сторони передбачають, що час, який витрачається на переміщення при здійсненні договору, оплачується замовником.

Вартість робочої сили, помножена на накладні витрати, плюс прямі витрати. Цей метод грунтується на вартості робочої сили, яка використовується за проектом, помноженої на накладні витрати, плюс понесені прямі витрати. Цей метод часто використовується для оплати послуг консультантів при проведенні обстежень і досліджень та основних послуг, пов'язаних з розробленням проектів, коли обсяг роботи, яку необхідно виконати, і тривалість послуг, що надаються, можуть бути чітко цілком визначені.

Відсоткова частка від вартості будівництва об'єкта. Цей метод широко застосовується для визначення розміру винагороди консультантам у тих випадках, коли їх основним завданням є проектування різних споруд і підготовка креслень, технічних вимог та інших договірних документів, необхідних для опису об'єктів, що повинні бути побудовані. Сюди не входять техніко-економічні обґрунтування і суміжні послуги такі, як надання сприяння при пуску об'єкта в експлуатацію чи підготовка кадрів, що оплачуються на основі погодинних ставок чи ставок заробітної плати. Вартість будівництва об'єкта, що береться за основу при визначенні

розмірів винагороди консультанта, є для замовника загальною чи оцінною вартістю всіх робіт, виконаних з будь-якої причини, включаючи будь-які виплати генеральному підрядчику у вигляді премій, заохочувальних виплат або виплат у порядку врегулювання, спорів до відрахування заздалегідь оцінених збитків або неустойки, якщо вони повинні бути виплачені генеральним підрядчиком замовникові. Сума, на основі якої розраховується відсоткова частка, виплачувана консультанту, повинна застосовуватись в договорі з докладним перерахуванням витрат, які підлягають відшкодуванню.

Вартість плюс відсоткова винагорода або вартість плюс фіксована винагорода. Згідно з цим методом консультанту відшкодовуються фактичні витрати, пов'язані з усіма його послугами. Фактичні витрати складаються з трьох елементів, а саме: вартості робочої сили (заробітна плата плюс соціальне страхування), накладних витрат, що часто виражаються у відсотках від вартості робочої сили, і дрібних витрат. До цього додається винагорода консультанта, виражена у відсотках від вартості робочої сили і накладних витрат (наприклад, для покриття непередбачених витрат, для заохочення за швидкість виконання робіт) і у вигляді прибутку. Водночас винагорода консультанта може визначатися у вигляді паушальної суми замість відсоткової частки.

Попередній гонорар. Цей метод використовується в тому випадку, коли передбачається, що послуги консультанта будуть необхідні час від часу протягом визначеного періоду. Він часто використовується тими замовниками, що хочуть, зокрема, бути впевненими в тому, що вони завжди зможуть скористатися послугами певного консультанта. Цей метод вони використовують у зв'язку з консультативними послугами, наданими, наприклад, у випадку спорів, спеціальними послугами, що надаються на основі сумісництва протягом ряду років, чи додатковими послугами, для забезпечення виконання окремого договору на проектування.

Розмір попереднього гонорару визначається видом і цінністю послуг, наданих замовнику. Гонорар виплачується або за весь термін дії договору, або на помісячній основі, або на якій-небудь іншій взаємопогоджуваній основі з поденними чи погодинними надбавками за час, наданий замовникові на його прохання. Попередній гонорар може розглядатися як компенсація, що доповнює винагороду, яка розрахована за допомогою методів, заснованих на часі роботи чи відсотковій частки від вартості будівництва об'єкта.

Сторони повинні вирішити, чи будуть у договорі передбачені фіксовані ціни, що не можуть бути переглянуті, чи ціни, що можуть бути переглянуті. На вартість проекту і винагороду консультанта можуть впливати різні чинники: зміни, модифікації і/чи додавання, внесені в проект; зміни цін на сировину і послуги; зміна заробітної плати тощо. Усі ці чинники впливають на права та обов'язки сторін і можуть призвести до

зміни вартості проекту і, отже, розміру винагороди консультанта. Тому багато договорів містять застереження про коригування цін, тобто застереження, що передбачає можливість зміни тарифу на основні послуги.

Якщо застосовується метод оплати, заснований на часі роботи, то замовник вносить на ім'я консультанта аванс, сума якого складає твердо встановлену відсоткову частку передбачуваної суми винагороди останнього.

На величину винагороди закордонного консультанта впливають особливості, рівень розвитку галузі в країні замовника, ступінь авторитету і популярності імені консультанта. Рівень оплати інжинірингових послуг при наданні технічного сприяння закордонним фірмам значно вищий від ставок оплати на національному ринку. Так, європейські великі консультаційні фірми продають інжинірингові послуги в країни Західної Європи за цінами, що перевищують внутрішні на 40-50%, а в країни, що розвиваються — за цінами, що перевершують внутрішні в два рази і більше.

Винагорода субконсультантів. Договір між замовником і консультантом містить положення про винагороду субконсультантів. Однак якщо таких спеціальних положень немає, послуги субконсультантів оплачує консультантом. Крім винагороди субконсультантів, консультант, як правило, одержує компенсацію для покриття витрат, пов'язаних з послугами стосовно координації, контролю відповідальності, витрат, понесених при оплаті рахунків субконсультантів.

Валюта, місце платежу й обмінні курси. Платежі консультанту здійснюються у валюті, погодженій сторонами, або в декількох валютах.

Оскільки важливо знати, де повинен здійснюватись платіж (зокрема, через валютні обмеження), сторонам варто вказати в договорі місце платежу, наприклад, назву й адресу банків, де буде виконуватись платіж.

Сторонам варто розглянути питання про обмінні курси в договорі і, якщо виникає необхідність, виразити вартість однієї валюти в іншій валюті з метою виплати консультанту винагороди чи покриття витрат; передбачити вибір використовуваного обмінного курсу чи погодити застосовуваний обмінний курс; їм слід також домовитися щодо особи, що приймає на себе ризик, пов'язаний зі зміною обмінних курсів і коригуванням з урахуванням розходжень обмінних курсів. Сторони часто вирішують, що з метою розрахунку перекладеного курсу буде застосовуватися базовий курс. Вони можуть також регулювати наслідки можливої девальвації чи ревальвації валют.

Сторони можуть домовитися про те, що замовник повинен надати консультанту упродовж визначеного періоду часу з моменту вступу договору в силу, банківську гарантію, видану визнаним обома сторонами банком.

Оподатковування, інші збори і мита. У договорі розглядаються питання, що стосуються податків і зборів: які податки і збори повинні бути сплачені, яка сторона повинна їх сплатити; недопущення подвійного

оподатковування; звільнення від сплати податків; податки з обороту, наприклад, податки на додану вартість і податки на прибуток; податки з доходів корпорацій; податки з особистого доходу й окремі місцеві податки (додаток на продаж предметів розкоші, податок на будівництво і т.п.). Прикладами інших зборів, що можуть поширюватися на консультанта з різних причин, є: гербовий збір з договорів, рахунків-фактур та інших документів; дозволи, такі як дозвіл на здійснення робіт; витрати, пов'язані з понаднормовою роботою, транспортом і соціальним забезпеченням та інші витрати, пов'язані з роботою персоналу за кордоном.

Звільнення від подвійного оподатковування регулюється відповідними договорами, що укладаються між зацікавленими урядами, і в цьому контексті виникає питання про звільнення від податку. Сторонам рекомендується консультуватися з цієї та інших проблем, пов'язаних з податками, з фахівцями у сфері оподатковування, які проживають у відповідній країні.

У договорах вказується, хто сплачує мита.

У міжнародному договорі на консультативний інжиніринг важливе місце приділяється умовам стосовно:

- **інтелектуальної власності і запатентованої інформації**. Сторони повинні вирішити, чи може технічна документація повторно використовуватися будь-якою стороною для інших проектів або для розширення здійснюваного проекту у випадку наявності на те письмової згоди обох сторін і після виплати належної компенсації іншій стороні. Оскільки повторне використання може бути також пов'язане з програмами ЕОМ у тих чи інших цілях, то в цьому зв'язку сторонам варто вказати обмеження, що накладаються на використання замовником програми, розробленої консультантом (наприклад, тільки для вивчення, без права повторного використання чи передачі третім сторонам тощо);
- **патентів і ліцензій.** Якщо надання консультаційних послуг пов'язано з наданням прав на патенти і ліцензії промислової власності, то сторони, насамперед, повинні врегулювати цю проблему в договорі: вони, зокрема, можуть зробити застереження, хто несе витрати, пов'язані з використанням того чи іншого патенту, ліцензії;
- **винаходів та удосконалень.** Сторони повинні досягти домовленості відносно права однієї з них використовувати розробки, відносно яких іншою стороною подається заявка на патент. Це право залежить від взаємин замовника і консультанта, а також методу, який використовується для здійснення проекту. У даному випадку кожна сторона звичайно зберігає за собою право на креслення і розробки. Якщо замовнику необхідно

використовувати результати, отримані консультантом у ході виконання ним своїх обов'язків, то він повинен мати право використовувати ці результати безоплатно тільки для безпосереднього забезпечення функціонування об'єкта, при ремонті й обслуговуванні. Це право залежить від застосовуваного закону і повинне бути спеціально застережене в договорі на консультативний інжиніринг;

- **таємності**. У договорі повинно бути передбачено, що як замовникові, так і консультанту заборонено розголошувати конфіденційну інформацію. Остання включає усі факти, що стосуються предмета договору, в тому числі не тільки технічні й комерційні аспекти проекту (наприклад, умови договору, ціни), за винятком тих фактів, що є загальновідомими. Як замовник, так і консультант повинні стежити за збереженням таємниці всіма особами, що беруть участь у здійсненні проекту, включаючи своїх службовців. І нарешті, сторони повинні домовитися про те, протягом якого періоду варто зберігати таємницю. Положення, що стосуються таємниці, як правило, виходять за межі терміну дії договору і часто передбачають збереження таємниці на необмежений період;
- **страхування**. Консультант звичайно за свій рахунок забезпечує страхування, що охоплює його власну роботу; страхування від втрати устаткування, використовуваного при виконанні ним своїх обов'язків; страхування персоналу. Звичайно консультант зобов'язаний зберігати страхове покриття з початку виконання договору і упродовж всього терміну його дії.

Часто до особливого завдання консультанта входить надання консультацій замовнику щодо **технічних стандартів і норм**, які необхідно використовувати у зв'язку з даним проектом. Технічними стандартами можуть бути стандарти країни-замовника, країни-консультанта, країни, в якій здійснюється даний проект чи якої-небудь третьої країни. Ці стандарти звичайно докладно вказуються в документах для торгів. Сторони повинні застережити систему виміру (метричну систему чи яку-небудь іншу систему). Сторони можуть домовитися про те, що в тому випадку, якщо консультант не знайомий зі стандартами і нормами, яких йому доведеться дотримуватись при виконанні своїх договірних зобов'язань, то замовник буде зобов'язаний одержати і передати консультанту дані стандарти і норми, а також охарактеризувати їх.

У договорі сторони повинні застерегти закон, що регулює даний договір і відповідно до якого цей договір складається. Якщо сторони побажають застосовувати інші правила, наприклад, загальні умови, типові форми чи норми професійної поведінки, то в договорі вони повинні будуть зробити посилання на ці правила і чітко заявити про те, що вони їх

приймають. Консультант звичайно дотримується кодексів етики та інших професійних правил асоціації, до якої він належить.

11.4. Особливості міжнародного технологічного обміну в Україні.

В Україні до товарів високотехнологічного експорту відносяться групи 84-90 за товарною класифікаційною схемою Єдиного митного тарифу України, що грунтується на Гармонізованій системі опису і кодування товарів (ГС):

- машини та устаткування;
- електричні машини;
- локомотиви залізничні і рухомий склад, трамваї та ін.;
- засоби наземного транспорту, крім залізничного;
- літальні, космічні апарати, їх частини;
- судна, човни, інші плавучі засоби;
- прилади.

Відсутність окремих вітчизняних наукоємних товарів компенсується за рахунок імпорту. Так, середня частка наукоємних товарів в загальному обсязі експорту в 2006 р. дорівнювала 14,5%, а в загальному обсязі імпорту – 30,4%. Це свідчить про те, що середній рівень «інтелектуалізації» вітчизняного імпорту є вищим за середній рівень «інтелектуалізації» вітчизняного експорту на 15,9 відсоткових пункти. Це є індикатором певної імпортозалежності України в сегменті високотехнологічних товарів.

У чотирьох груп товарів (машини та устаткування; електротехнічні машини; засоби наземного транспорту, крім залізничного; прилади) коефіцієнти покриття імпорту експортом значно менші одиниці — в середньому на рівні 0,41. Найнижчі значення коефіцієнтів має група приладів — 0,22, однак спостерігається тенденція щодо поступового збільшення значень цього коефіцієнта.

Таким чином, на вітчизняних ринках цих груп високотехнологічних товарів панують закордонні, а не українські виробники, тобто внутрішній ринок України формується без урахування потреб пріоритетного розвитку його наукоємного сегмента.

На українському ринку технологічних послуг виділяються чотири групи послуг із узагальненої класифікації послуг зовнішньоекономічної діяльності: комп'ютерні послуги, роялті та ліцензійні платежі, науково-дослідні та дослідно-конструкторські послуги, послуги в архітектурних, інженерних та інших технічних галузях.

У 2006 р. частка експорту технологічних послуг в загальному обсязі послуг дорівнювала 13,7%, а частка імпорту — 31,1%, тобто набагато більше, що свідчить про існування певної імпортозалежності країни і від технологічних послуг. Коефіцієнт покриття імпорту технологічних послуг їх експортом дорівнює 0,86. На низький рівень цього коефіцієнта

насамперед впливає низька конкурентоспроможність науково-дослідних послуг та послуг у технічних галузях [http://www.ukrstat.gov.ua]. Наведені дані свідчать про недостатній розвиток технологічних послуг у країні. В результаті витрачаються чималі кошти на імпорт цих послуг.

Технологічні послуги часто не знаходять споживача через погано організовану рекламу і недостатнє вивчення кон'юнктури ринку таких видів послуг. Подолати ці недоліки допомагають постійно діючі міжнародні виставки-ярмарки, які призначені, зокрема, показати потенційним партнерам можливості виконавців послуг у розвитку науково-технічного співробітництва.

В Україні останніми роками спостерігається активізація ліцензійної торгівлі. Переважна більшість закуплених у зарубіжних країнах ліцензій має технологічний характер. Підприємства щорічно укладають понад 200 ліцензійних угод на право використання різних об'єктів інтелектуальної власності, серед яких приблизно 21,2% займають винаходи, 14% — ноу-хау і 44% послуги типу «інжиніринг» [55, с. 170].

Намітилася тенденція поліпшення структури закуплених ліцензій. Щорічно зростає частка більш цінних об'єктів інтелектуальної власності, захищених патентами, і зменшується частка безпатентних послуг. Прибуток від реалізації продукції, виготовленої на основі ліцензій, зріс за останні роки більше ніж утричі.

Українськими міжгалузевими об'єднаннями, консорціумами, асоціаціями, акціонерними товариствами, торговельними будинками та іншими організаціями, створеними на добровільній основі, ліцензійними договорами забезпечено 63,3% загального прибутку від використання зарубіжних ліцензій. Проте приблизно 1/5 діючих технологічних ліцензій не призводить до економічного зростання виробництва. Закуплені ліцензії часто виявляються нерентабельними. Так, найбільших збитків у розмірі 3,3 млн. грн. зазнало ВАТ «Запорізький абразивний комбінат» при використанні одержаного із США ноу-хау, в якого строк дії ліцензійного договору закінчився ще в 1980р.

Серед продукції, що виробляється за ліцензійними договорами, вищу рентабельність (902,7%) має продукція ЗАТ «Луганський трубний завод», що виробляється на основі ліцензійного договору з Італією. Строк окупності витрат, менше одного року, мали лише 26% з усіх діючих ліцензій, за якими було організовано виробництво певних видів продукції.

Кількість проданих ліцензій на об'єкти інтелектуальної власності також зростає. Основним ліцензіатом України є Росія (близько 33,9% проданих за кордон ліцензій). Продають ліцензії також у Польщу, Китай, Молдову, США, Іран, Південну Корею, Сірію, Нідерланди та ще в 13 країн світу.

Серед продаж вітчизняних ліцензій переважає частка безпатентних об'єктів інтелектуальної власності, зокрема інжиніринг та ноу-хау. Слід

відзначити при цьому, що за статистичною звітністю 62,3% продаж залишились неоплаченими.

Україна має зв'язки з багатьма країнами світу щодо експорту ліцензійної продукції. Найбільша його частка припадає на Росію і Білорусь, а найменша — на США. Це свідчить про відносно низький рівень технологічності вітчизняної ліцензійної продукції, що також вказує на її низьку конкурентоспроможність. У високорозвинутих країнах ця продукція ще не користується значним попитом. Коефіцієнт покриття імпорту об'єктів інтелектуальної власності їх експортом по Україні в середньому дорівнює 0,12.

Переважна кількість переданих закордонним споживачам за ліцензійними договорами об'єктів (в середньому 44,3%) відноситься до екологічно чистої енергетики та ресурсозберігаючої технології. Практично не відбувається передача технології з охорони навколишнього природного середовища. Це свідчить про те, що найбільше користується попитом за кордоном ліцензійна продукція, що пов'язана з ресурсозберігаючими технологіями. Але темпи передачі ліцензій поступово знижуються, в тому числі таких пріоритетів світового значення, як створення нових речовин і матеріалів. Ліцензійна діяльність за соціальними напрямами інтелектуальної власності ще досить слабо розвивається.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає сутність міжнародного переміщення технологій?
2. Які основні форми міжнародного технологічного обміну?
3. Які особливості притаманні сучасному технологічному обміну?
4. Які особливості міжнародної ліцензійної торгівлі?
5. Що являють собою об’єкти ліцензій?
6. У чому суть міжнародних ліцензійних угод?
7. Які форми ліцензійних платежів?
8. Які особливості міжнародного ринку інжинірингових послуг?
9. У чому суть міжнародного договору на консультативний інжиніринг?
10. Що являють собою умови надання інжинірингових послуг?
11. Які особливості міжнародного технологічного обміну в Україні?

РОЗДІЛ 3.
НАЦІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА ТА СВІТОГОСПОДАРСЬКА СИСТЕМА. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ

Глава 12. Національна економіка в системі світового господарства. Класифікація країн світу

Ключові поняття:

Економічний потенціал; типи економічного розвитку; показники розвитку національної економіки; ділові культури; класифікація країн; визначальні відмітності розвинутих країн; перехідна (транзитивна) економіка; інтеграційні процеси в країнах з перехідною економікою; типологія країн, що розвиваються; інтегрованість у світову економіку.

12.1 Національна економіка як об'єкт світової економічної системи

Національна економіка являє собою **народногосподарський комплекс** країни, що характеризується галузевою і територіальною структурою, системою управління та певними соціально-економічними відносинами. В узагальнюючому вигляді національна економіка може бути вираженою через **економічний потенціал**, який означає сукупну

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

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

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

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

Країн, що у повній мірі забезпечені всіма факторами виробництва, небагато. Але виокремлюються країни, в яких один з факторів є провідним, і тоді їх економіка орієнтується на ефективне використання цього фактора. Так, природний фактор відіграє чималу роль в економіці Росії, Канади, Австралії, Казахстану, нафтодобуваючих країн Перської затоки. Трудовий фактор є провідним для багатьох країн, що розвиваються, особливо регіону Південної та Південно-Східної Азії; в цих країнах дешева і чисельна робоча сила багато де в чому сприяла досягненню конкурентоспроможності своїх товарів на світових ринках. Фактор технології і фактор капіталу обумовлюють спрямованість економічного розвитку розвинутих країн, в першу чергу, країн Західної Європи і Японії. Китай спирається на фактори природних ресурсів і трудовий; США практично забезпечені всіма факторами в повній мірі, хоча все ж таки визначальними є капітал і технологій.

Щодо України, то сьогодні провідним фактором є трудовий; ми ще маємо кваліфіковані кадри робітників, інженерів, науковців, незважаючи на їх зменшення за рахунок еміграції, природного вибуття і недостатнього відтворення в останнє десятиліття. Фактор природних ресурсів обмежується родючою землею й значними покладами руд чорних металів; країна відчуває гострий дефіцит енергоносіїв, руд кольорових металів, деревини. Проте на зовнішні ринки Україна виходить, спираючись саме на фактор природних ресурсів: в її експорті

переважну частку займають руди, метали й продукція сільського господарства. Трудовий фактор задіяна мало за певних причин.

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

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

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

Роль кожної галузі неоднакова з точки зору прогресивного розвитку економіки на певному етапі. Сьогодні основою економічної могутності країни є новітні галузі промисловості, такі як електроніка, авіакосмічна техніка, енергетика, нафтохімія. Останнім часом на гребені науково-технічного прогресу передові позиції 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. В залежності від рівня розвитку країни провідним є один з цих блоків. Ще на початку XX сторіччя в багатьох країнах світу переважна частина працездатного населення була зайнята в сільському господарстві. Сьогодні тільки в незначній кількості країн, найменш розвинутих, частка зайнятих у сільському господарстві перевищує 50%. Проте вона є досить значною в країнах, що розвиваються. Навіть у таких країнах з динамічною економікою, як Туреччина, Філіппіни, Таїланд ця частка становить близько 40%. В розвинутих країнах Європи вона не перевищує, як правило, 5%, а в США вона трохи більше 1%.

Частка промисловості посідала провідне місце в економіці розвинутих країн наприкінці XIX і в першій половині XX століть, коли вона сягала понад 50%. Згодом вона зменшилася, але й тепер в цій групі країн вона складає 25-35%. В Китаї, а також в деяких постсоціалістичних країнах вона ще вища. В країнах, що розвиваються (за винятком нових індустріальних країн), зайнятість в цьому блоці галузей звичайно не перевищує 10-15%.

З другої половини XX століття швидкими темпами розвиваються галузі, що групуються в блоці послуг. В розвинутих країнах зайнятість в сфері послуг перевищує 60%, а в деяких з них — навіть70% (США, Канада,

Австралія, Швеція, Нідерланди та ін.).

В Україні частка сільського господарства у ВВП становить 17%, промисловості – 43% і 40% сфера послуг.

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

Галузі первинного сектору домінували в економіці країн світу тривалий час. Після завершення промислової революції (кінець XVIII — середина XIX ст.) в більшості країн Європи, в США та в деяких інших країнах основу економіки вже складали галузі вторинного сектору. В XX сторіччі вторинний сектор опанував економіку всіх розвинутих країн, соціалістичних і значної кількості країн, що розвиваються. З другої половини минулого сторіччя, як вже зазначалося, в економічно розвинутих країнах на перше місце в галузевій структурі виходить сфера послуг. Цей шлях повторюють країни, що розвиваються, але із певним запізненням порівняно з розвинутими країнами.

Відповідно до переважання кожного з секторів виокремлюються такі стадії економічного розвитку країни (групи країн): аграрний, індустріальний і постіндустріальний.

На стадії аграрного розвитку перебувають найменш розвинуті країни, переважно африканські. В сільському господарстві тут зайнято до 70-80% працездатного населення. Серед цих країн — Ангола, Ботсвана, Ефіопія, Афганістан, Бенін, Буркіна Фасо (90% зайнятих), Бурунді (понад 90%), Гаїті, Демократична республіка Конго, Ємен, Камбоджа (85%), Кенія, Лаос, Мадагаскар, Малі, М'янма, Непал (90%), Папуа-Нова Гвінея, Руанда (93%), Свазіленд, Сенегал, Сомалі, Судан (80%), Танзанія (80%), Того, Уганда, Центральноафриканська республіка, Чад, Ерітрея.

Первинний сектор посідає чільне місце й в економіці деяких країн, що розвиваються, за рахунок гірничої промисловості. Так, в Болівії це видобуток сурми, олова, цинку; в Перу — цинку, міді; в Гвінеї — бокситів; в Замбії — міді, кобальту; в Намібії — алмазів; в Науру — фосфатів; в Мавританії — залізної руди. Особливу групу складають нафтодобувні країни. Так, економіка країн Перської затоки майже цілком базується на доходах за рахунок експорту нафти. В Саудівській Аравії нафта дає 85% експортної виручки. Аналогічна ситуація в Кувейті, Об'єднаних Арабських Еміратах. В Бахрейні нафтовий сектор забезпечує 70% доходу в бюджет, тоді як сільське господарство — лише 1%. В Катарі доходи від нафти складають 80% загальних надходжень в державну скарбницю. Від продажу нафти Оман одержує 90% надходжень твердої валюти; за їх рахунок

формується 70% національного доходу. На відміну від аграрних країн нафтодобувні країни досить багаті, мають високі душові показники національного доходу. Але це досягнуто за рахунок тривалої дуже сприятливої кон'юнктури на світових ринках нафти в другій половині XX сторіччя, а особливо з 70-х років, коли ціни на нафту різко піднялися. Проте ще наприкінці 40х років країни цього регіону належали до групи найбідніших у світі.

Вторинний сектор посів чільне місце в економіці найрозвиненіших країн (Велика Британія, США, Франція, Німеччина, деякі інші) вже з середини XIX ст.; в наступному столітті він територіально поширився й охопив практично всю Європу, Японію, значну кількість країн, що розвиваються. Основу економіки країни стала визначати кількість виплавленої сталі, вироблених верстатів, електроенергії, автомобілів, літаків, продукції хімії органічного синтезу. Процес деколонізації залежних країн, що набув бурхливих темпів після Другої світової війни, супроводжувався початком їх індустріалізації. Національні лідери нових незалежних країн головною метою економічної політики проголошували індустріалізацію.

У 70-80-х роках низка країн, що розвиваються, розгорнула процес індустріалізації надзвичайно високими темпами. За короткий строк з аграрних чи аграрно-індустріальних вони перетворилися на «нові індустріальні-країни» із розвиненою структурою промисловості. До цієї групи належать, зокрема, Бразилія, Мексика, Республіка Корея, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни та деякі інші.

Здавалося б, що в світовій економіці йде вирівнювання країн на індустріальній основі. Проте найрозвиненіші країни наприкінці XX ст. перейшли до такої стадії розвитку, коли могутність країни визначається вже не площами верстатних "парків, не кількістю виплавленої сталі, а обсягом і ефективністю надання послуг, в першу чергу, інформаційних. Слід зазначити, що й аграрний потенціал, і виробничі потужності в розвинутих країнах залишаються величезними. Так, США, Франція, Канада, Австралія належать до найбільших в світі виробників сільськогосподарської продукції. Проте агропромисловий комплекс не посідає провідного місця у валовому внутрішньому продукті (ВВП) цих країн. В європейських країнах і США скорочується виробництво чорних металів; чорна металургія, як раніше легка промисловість, виробництво нескладної техніки начебто переміщується із розвинутих країн, в країни що розвиваються.

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

Постіндустріальний тип економіки базується на економному використанні ресурсів, на задоволенні нематеріальних потреб людей (сфера

послуг). В середині 90-х років більше половини ВВП розвинутих країн приходилося на продукцію інформаційних галузей — телекомунікації, комп'ютерні центри, програмне забезпечення, на фармацевтику. В економіці США s доданої вартості, створеної в промисловості, складав інформаційний фактор. Швидкими темпами розвиваються світові інформаційно-фінансові ринки, страхові, інвестиційні, валютні ринки, які в багатьох випадках по обороту перевищують традиційні товарні ринки [19,с.10]. Отже, сьогодні економічна потужність країни визначається не кількістю споживаної речовини й енергії для матеріального виробництва, а ступенем споживання інформатики.

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

В соціалістичних країнах роль держави занадто велика; вона ґрунтується на пануванні державної власності. Ринкові відносини тут придушені, економічна політика здійснюється через механізм адміністративного керування. Сьогодні найтиповішими зразками цієї моделі є економіка Куби й Корейської Народно-Демократичної Республіки.

Китай останні два десятиріччя здійснює економічну реформу, за якої сполучається сильна державна влада і ринкові відносини. Державний сектор економіки зберігається, але поряд з ним на конкурентній основі швидко виникають приватні підприємства, в тому числі з іноземним капіталом. Високі темпи розвитку економіки Китаю свідчать про ефективність такої політики.

Більшість колишніх соціалістичних країн, в тому числі й ті, що входили до СРСР, переходять до ринку, зруйновуючи державний сектор. Непідготовленість до такої докорінної перебудови призвела до величезного спаду в розвитку економіки в 90-х роках, особливо в країнах СНД. Центральноєвропейські країни (Польща, Чехія,

Угорщина, Словенія) значно успішніше справилися з труднощами і не тільки вийшли з кризи, але й досягли неабияких успіхів на шляху до ринкової економіки.

Країни, що розвиваються, в своїй більшості також орієнтуються на ринкову економіку, вважаючи взірцем економічну модель США, європейських країн або Японії. Особливо це стосується нових індустріальних країн, Латинської Америки. Проте в найменш розвинутих країнах, поряд з ринковими відносинами існують і такі, що ґрунтуються на натуральному й напівнатуральному типах господарств; в сільському господарстві деяких африканських країн ще великою залишається роль общини. В деяких країнах, що розвиваються (наприклад, в Лівії), суттєва частка економіки контролюється державним сектором.

З системою управління тісно пов'язана економічна політика уряду. В розвинених 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 згодом парламенту.

Сучасна економічна політика розвинутих країн здійснюється в двох основних модифікаціях: «неокейнсіанство» і «монетаризм». В загальному вираженні різниця між ними полягає у ступені втручання уряду в економічне життя країни. Прихильники першого варіанту вважають, що країна повинна мати достатньо потужний державний сектор в економіці, уряд мусить в разі необхідності здійснювати інвестиційні «вливання» в окремі галузі або регіони з тим, щоб надати розвитку економіки необхідний напрям. Така економічна політика була популярною в перші десятиріччя по закінченню Другої світової війни, особливо в Італії, Франції, Японії. Сьогодні переважає практика «монетаризму», яка гранично обмежує втручання уряду в економіку і спирається на ініціативу приватного сектору. Ця політика знайшла найяскравіше вираження в США та Великій Британії за часів президента Р. Рейгана і прем'єр-міністра М. Тетчер.

В соціалістичних країнах з плановою системою економічна політика має форму жорсткого адміністрування; кожному підприємству з центру доводиться план випуску продукції, його виконання ретельно контролюється, а продукція розподіляється центром. Ринковий механізм задіяно тут зовсім мало, що обумовлює недостатню гнучкість економічної системи.

В 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.

В 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. Найбільш важливими показниками є: 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 розраховуються за формулами, що прийняті в міжнародній системі національних розрахунків (СНР). Звичайно показники в формулах даються в англійській абревіатурі, як це прийнято в СНР.

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

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

де *GDP* (gross domestic product) — ВВП;
C — споживчі витрати;
Ig — внутрішні приватні інвестиційні (капіталовкладення);
G — державні витрати.

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

$$GNP = CDP + NE,$$

де *GNP* (gross national product) — ВНП.

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

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

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

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

$$NNP = GNP - A ,$$

де ***NNP*** (Net national product) – ЧНП.

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

$$NI = NNP - TH,$$

де ***NI*** (national income) – національний доход;

TH – ***непрямі податки.***

Показники ВВП і ВНП, звичайно, не співпадають. Розвинуті країни, що одержують значне позитивне сальдо від зовнішньої торгівлі і приток дивідендів від капіталу, вкладеного за кордоном, мають показники ВНП вищі, ніж ВВП. Проте, іноді високорозвинута країна має протилежну ситуацію. Наприклад, США в 1999 р. мали показник ВНП в 8 351 млрд. дол., а ВВП – в 8 709 млрд. дол. Пояснюється це тим, що США мають величезний внутрішній ринок, який поглинає переважну кількість товарів та послуг, вироблених в країні; високий рівень життя американця стимулює імпорт, і зовнішньоторговельне сальдо в США негативне; обсяг іноземних інвестицій в країну дуже великий, і, відповідно, суттєву величину становить відплив дивідендів. Є й інші причини, що лежать, зокрема, у сфері валютних відносин.

Для порівняння економічного потенціалу різних країн пропонуємо дані про ВВП за 2006 рік:

Таблиця 12.1.

ВВП деяких країн в 2006 р., млрд. дол. (за поточним курсом валют)

США…….....	13 220	Росія.....	733	Україна.....	81
Японія…….	4 911	Індія.....	796	Бангладеш.....	69
Німеччина…...	2 858	Мексика.....	741	Болгарія.....	27
В.Британія…..	2 341	Бразилія.....	620	Естонія.....	13
Китай.....	2 512	Нідерланди.....	612	Болівія.....	10
Франція.....	2 154	Швейцарія.....	386	Ефіопія.....	9
Італія.....	1 780	Швеція.....	371	Уганда.....	8

Канада.....	1 089	Польща.....	265	Д.Р. Конго.....	8
Іспанія.....	1 081	Данія.....	256	Гаїті.....	6
Респ. Корея.....	768	Аргентина.....	210	Монголія.....	1

Джерело: [www.cia.gov]

Абсолютні розміри ВВП чи ВНП в цілому характеризують економічну потужність країни, але недостатні для визначення рівня життя населення. Китай або Індія мають досить великі обсяги ВВП не в останню чергу через те, що величезна кількість зайнятого населення виробляє товари та послуги, навіть незважаючи на недостатню або й низьку продуктивність праці. Але якщо поділити абсолютний розмір ВВП на кількість населення, рангові місця в таблиці економічних потенціалів країн змінюються, для деяких з них досить суттєво. США зберігають місце серед найрозвиненіших країн за ***показником ВВП на душу населення***; він дорівнює 43 500 дол. (2006 р.). Але він все ж таки нижчий, ніж у Люксембурзі (68 800). У той же час Індія, маючи душовий розмір ВВП 3 700 дол., вдвічі поступається за цим показником Україні (7 600 дол.) і ще більше Росії (12 100 дол.). Наступна таблиця дає уяву про розбіжності душових показників ВВП по країнах:

Таблиця 12.2

ВВП деяких країн на душу населення в 2006 р., в дол.
(за поточним курсом валют)

Люксембург.....	68 800	Норвегія.....	47 800
Швейцарія.....	33 600	Бразилія.....	8 600
Японія.....	33 100	Мексика.....	10 600
Данія.....	37 000	Росія.....	12 100
США.....	43 500	Болгарія.....	10 400
Швеція.....	31 600	Україна.....	7 600
Німеччина.....	31 400	Китай.....	7 600
Франція.....	30 100	Індія.....	3 700
Велика Британія.....	31 400	Монголія.....	2 000
Італія.....	29 700	Бангладеш.....	2 200
Канада	35 200	Ефіопія.....	1 000

Джерело: [www.imf.org]

Таблиці 13.1.1 та 13.1.2. свідчать, що тільки абсолютний або тільки душовий показник ВВП повної уяви про економічний розвиток країни ще не дає; необхідно сполучати обидва показники, аналізуючи рівень розвитку. Якщо абсолютна величина ВВП характеризує, перш за все, обсяг виробленої продукції та послуг, то його відносний показник визначає рівень продуктивності праці, організацію й культуру виробництва. Міжнародні організації, такі як Світовий банк, Міжнародний валютний фонд чи Світова організація торгівлі, класифікуючи країни за рівнем економічного розвитку, головним критерієм вважають саме душовий показник. Чим вищий

показник ВВП в розрахунку на душу населення, тим вищий рівень життя в країні. Люксембург, наприклад, має абсолютний розмір ВВП 34,37 млрд. дол.; це небагато з першого погляду. Проте на душу населення – 68 800 доларів! Це дає підставу класифікувати Люксембург як розвинуту державу, незважаючи на її маленький розмір (населення в 2,5 разів менше, ніж в місті Одеса).

Найрозвиненіші країни, як показують таблиці, мають високі значення по обом показникам. "Сімка" найпотужніших з них виокремлюється за абсолютними розмірами ВВП, що перевершують 1 трлн. дол., а за душовим показником – від майже 30 тис. дол. і вище. Нові індустріальні країни, особливо Бразилія, Мексика, та й Індія, Індонезія, Філіппіни мають досить великі абсолютні розміри ВВП, але помітно відстають від розвинутих країн за відносними. Навіть Республіка Корея, одна з найдинамічніших країн, має душовий показник ВВП в 24 200 дол.

Найменш розвинуті країни характеризуються низькими значеннями по обом показникам (наприклад, Ангола має абсолютний розмір ВВП 28,37 млрд. дол., душовий – 4 300 дол.; Гаїті відповідно 5,9 млрд. дол. і 1 467 дол.; Бурунді – 0,7 млрд. дол. і 591 дол.; Ефіопія – 9 млрд. дол. і 1 000 дол.

Специфічну групу складають нафтодобувні країни Перської затоки, що мають великі надходження від експорту нафти. Оскільки щільність населення тут невелика, душові показники ВВП цих країн досить високі. Так, наприклад, в Саудівській Аравії він складає 13 800 дол., в Об'єднаних Арабських Еміратах – 49 700 дол., в Катарі – 29 400 дол. З цієї ж причини високий показник має Бруней – 16 779 дол. Проте, на відміну від розвинених і нових індустріальних країн, ця група країн характеризується незбалансованою структурою економіки; виробничий сектор (окрім видобутку нафти) до недавнього часу був слабо розвинений, і тільки тепер здійснюються заходи по розбудові промислового виробництва, насамперед, енергетики й нафтохімії.

Валовий внутрішній продукт можна розрахувати двома способами: за поточним курсом валют і за паритетом купівельної спроможності валют (ПКС). Вищенаведені таблиці містять дані про ВВП, розраховані на основі поточного курсу валют. Якщо ж взяти за основу ПКС, то значення ВВП будуть іншими. Тільки ВВП США буде незмінним, оскільки величина ВВП в міжнародних зіставленнях вимірюється в доларах. Ось якими будуть обсяги деяких країн, обчислені за ПКС (2006 р.), млрд. дол.:

США	12 980	Мексика	1 134	Польща	542.6
Китай	10 000	Канада	1 165	Швеція	285.1
Японія	4 220	Р. Корея	1 180	Україна	355.8
Індія	4 042	Іспанія	1 070	Португалія	203.1
Німеччина	2 585	Індонезія	935	Ефіопія	71.63
Франція	1 871	Австралія	666.3	Болівія	27,21

Великобританія	1 903	Аргентина	599.1	Сенегал	22.01
Італія	1 727	Туреччина	627.2	Молдова	8.971
Бразилія	1 616	Нідерланди	512	Таджикистан	9.405
Росія	1 723	Таїланд	585.9	Монголія	5.781

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

12.2. Етнокультурні особливості країн

Серед чинників, що характеризують економіку країни, є такі, котрі не можна виразити у цифрах чи формулах, проте їх врахування має важливе значення. Це — культурні й етнопсихічні особливості кожного народу. Відомо, що всі народи світу рівні за своїми потенційними розумовими здібностями. Але природно-географічні й історичні обставини поклали свій вплив на формування специфічної, притаманної даному етносу поведінки, ментальності, реагування на ті чи інші обставини. Ця специфіка відбивається і на економічних відносинах як у середині країни, так і в її зовнішньоекономічних стосунках.

Етнокультурні особливості в економічній сфері втілюються у трьох проявах: матеріальна культура, культура виробництва і культура ділового спілкування або ділова етика.

Матеріальна культура (в контексті економічних відносин) виявляється у традиціях побуту, у наданні переваг споживанню певної групи товарів та послуг. Це особливо стосується одягу, продуктів харчування, меблів, побутової техніки та ін.

Найяскравіше розбіжності виявляються в традиціях харчування. Так, в країнах, де панує іслам, не споживають свинини, тому свинарство тут відсутнє, так само як і торгівля свининою. В країнах з традиціями індуїзму і буддизму (Індія, Шрі-Ланка, в меншій мірі — Японія) обмежене споживання яловичини. В Європі дуже рідко вживається у їжу конина, тоді як в країнах Центральної Азії вона є звичайним продуктом харчування. Менш виразно, але все ж таки існують розбіжності в наданні переваг окремим напоям. Так, в країнах Середземномор'я переважно п'ють вина, а в Центральній, Східній та Північній Європі — більш міцні алкогольні напої та пиво; більшість жителів Східної Європи та Великої Британії надають перевагу чаю, а Західної Європи — каві. Слов'янські народи, особливо східні й південні слов'яни, вживають набагато більше хліба, ніж народи романської і німецької групи. Для основної маси жителів Південної, Південно-Східної і Східної Азії головним продуктом харчування є рис, для

мешканців екваторіального й тропічного поясів Африки і Південної Америки — ямс, таро і батат.

Кліматичні особливості регіонів покладають відбиток на характер одягу, а також на споживання енергії у побутових цілях.

Ці особливості необхідно враховувати не тільки в аналізі внутрішньої економіки, але й в практиці зовнішньоторговельних зв'язків з нею, визначаючи експорту чи імпорту номенклатуру товарів.

Культура виробництва в країні залежить від багатьох факторів, серед яких особливо виділяються: рівень розвитку країни, рівень освіти населення, соціально-економічна організація виробництва, історичні традиції праці.

Високим рівнем культури виробництва відрізняються розвинуті країни, особливо США, Німеччина, Велика Британія, скандинавські країни, Японія. Слід відзначити, що в країнах протестантської культури (насамперед, Німеччина, Нідерланди, Швеція, Норвегія, Данія) сумлінна праця вважається за найблагочеснішу моральну рису людини. Для північно-американців (США, Канада), окрім цього, суттєвими стимулами до праці є прагнення до здобуття якомога більшого доходу, який розглядається як мірило особистих якостей людини, покажчик його місця в суспільстві.

Традиційно сумлінне ставлення до праці притаманне народам Східної Азії (японці, китайці, корейці); воно формувалося, зокрема, під впливом конфуціанського вчення про необхідність панування суспільного порядку, ієрархічності у відносинах керуючих і підлеглих, чесного виконання своїх обов'язків для кожної людини. Мешканці цього регіону вражають своєю ретельністю, витриманістю в процесі навіть понаднапруженої праці.

Культура виробництва безпосередньо впливає на рівень продуктивності праці. Тому не дивно, що цей рівень найвищий у країнах Західної Європи, США, Японії і швидко зростає у далекосхідних нових індустріальних країнах.

Культура ділового спілкування особливо важлива в міжнародних економічних відносинах, де стикаються представники різних етнокультурних типів. Хоча тривала практика міжнародних відносин встановлює загальновизнані стандарти ділової етики, все ж таки і в наш час існують відмінності у способах, манерах, традиціях ділового спілкування, які є проявом етнокультурних особливостей різних народів, їх треба брати до уваги, щоб уникнути непорозумінь підчас здійснення ділових переговорів. Так, наприклад, японці й фіни досить мовчазні, вони слухають співрозмовника уважно, часто не дивлячись йому у вічі, здається, що сидять з відсутнім виглядом. Італієць або латиноамериканець сприймає таку поведінку як небажання укласти угоду, як ввічливу відмову від подальших переговорів, хоч це, може, і не так. З іншого боку, якщо у відповідь на пропозиції партнера японець згідно киває головою й промовляє «так», то це

означає, що він вас зрозумів, але не обов'язково приймає пропозицію; європейців це часто дезорієнтує. Американець в діловому спілкуванні часто поводить себе з іноземним партнером, наче найщиріший друг, плескає по плечах, переходить на коротке ім'я, але при цьому може рішуче відмовитися від угоди, що є повною несподіванкою для його співрозмовника.

В науковій літературі національні ділові культури часто гуртують у три групи.

1. Моноактивні культури, орієнтовані на завдання (task-oriented). Вони чітко планують свою діяльність, дотримуються ретельно розробленого порядку виконання окремих етапів справи. Це — люди слова. Проте вони неохоче йдуть на компроміси, наполягаючи на своїй точці зору всупереч інтересам партнера. До цього типу належать німці, скандинави, австрійці, швейцарці, голландці, англійці й американці США. Щодо останніх, то вони у відвертій формі відкидають позицію партнера, відстоюючи свої інтереси; але вони більш гнучкі у спілкуванні, ніж західноєвропейці цього типу.

2. Поліактивні культури, орієнтовані на людей (people-oriented). Їх представники — компанійські люди, екстраверти, які легко спілкуються з партнерами. Для них самий процес ділового спілкування іноді більш цікавий, ніж кінцева мета угоди. Обговорюючи проблему, вони говорять голосно; жестикулюють, наближають своє обличчя майже в притулок до обличчя співбесідника (останнє, між іншим, дуже не подобається представникам моноактивного типу). Вони легко йдуть на компроміси, але не завжди дотримуються даного слова. Не надають великого значення чіткій регламентації у веденні переговорів, пунктуальності, прискіпливості у виконанні справи, вважають, що вільна форма ділового спілкування більш ефективна, бо вона враховує поточну зміну обставин. До цього типу ділової культури належать представники середземноморських країн — італійці, іспанці, португальці, греки, турки, а також араби й латиноамериканці.

3. Реактивні або респективні культури, орієнтовані на збереження поваги (respect-orien,ted listeners). Їх представники — інтроверти, тобто замкнені на себе. Вони спокійні, навіть флегматичні (особливо фіни) в спілкуванні, надають великого значення формальному дотриманню ділового етикету (особливо японці). Обговорюють справи поволі, рішення приймають не зразу. Якщо угода укладена, дотримуються її чіткого виконання й вимагають цього ж і від партнера. Найголовнішою проблемою підчас переговорів є страх «втрати обличчя», тобто опинитися в незручному положенні перед партнером або поставити його в таке положення. Особливо ця проблема хвилює японців і китайців, тому вони ведуть переговори з підкресленою толерантністю й того ж вимагають від партнерів. До цього типу ділової культури належать китайці, японці, корейці, народи деяких країн Південно-Східної Азії (В'єтнам, М'янма, Таїланд, Сінгапур), а також фіни, естонці.

Ми тут назвали найяскравіших представників основних типів ділових культур; решта народів тяжіє до тієї чи іншої групи або має мішаний характер культури. Так, у рисах східних слов'ян, до яких належать і українці, переважає поліактивна культура, але не в таких виразних формах, як, наприклад, у італійців; є й такі риси, що не підходять під визначені типи.

12.3. Регіональний та типологічний підходи до класифікації країн світу

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

Є декілька способів класифікації країн в залежності від обраного критерію. Можна виокремити групи країн за розмірами території (великі, малі, держави-карлики), за чисельністю населення, за соціально-політичним устроєм (монархії, республіки), за рівнем економічного розвитку , за географічними положеннями. В курсі "Економіка зарубіжних країн" 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 розвинені 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 режим, в свою чергу, 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, Ерітрея, 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 зв'язана за мовно-культурними й історичними ознаками.

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

До цього регіону окремою підгрупою входить Карибський басейн, найбільші країни якого – Куба, Гаїті, Ямайка, Домініканська республіка, Гватемала, Сальвадор, Нікарагуа, Гондурас, Панама. Як вже говорилося, до Латинської Америки природно належить і Мексика.

Наведена схема є найпоширенішою, але не єдиною. Сьогодні 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 враховує, перш за все, дві основні характеристики: показники рівня економічного розвитку і соціально-економічну структуру країни. Крім того, береться до уваги

динаміка економічного розвитку, ступінь відкритості економіки, орієнтація на демократичні перебудови.

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

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

В останній групі виокремлюються дві підгрупи – нові індустріальні країни й найменш розвинені країни.

*До **індустріально розвинутих країн** належать всі 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 найрозвиненіших країн – "Велика Сімка": США, Японія, Німеччина, Франція, Велика Британія, Італія, Канада. Частка індустріально розвинутих країн у сукупному ВНП країн світу становить 75%, в тому числі частка "Сімки" – 61%. Останнім часом групу індустріально розвинутих країн називають "Золотим мільярдом". Мільярдом – через те, що вкупі 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 у другу групу країн.*

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

Наприкінці XX ст. розпочалося швидке зростання темпів розвитку країн, які увійшли до стадії індустріалізації. Це так звані нові індустріальні країни. Чіткого визначення складу цієї підгрупи немає; найчастіше до неї включають Бразилію, Мексику, Аргентину, Республіку Корею, Сінгапур, Таїланд, Філіппіни, Індонезію, Тайвань. Інколи додають сюди також Індію; проте дуже низький душовий 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 ВНП 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 раз перевищує показник своєї колишньої метрополії – Португалії; до того ж, вона має більш розвинуту індустрію, інфраструктуру. Правда, вона учетверо поступається Португалії за душовим показником (відповідно 4 300 дол. 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 поділяв 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, Світовий Банк запропонував класифікацію за чіткою градацією рівнів розвитку у відповідності з душовим показником ВВП кожної країни. Фахівці цієї міжнародної організації вважають, що конкретно встановлена цифрова межа дозволить уникнути умовностей, які викликаються історичними й іншими традиціями.

Згідно зі схемою Світового Банку країни світу поділяються на чотири групи:

1. Країни з низьким рівнем – менше 785 дол. за душу населення; таких країн 60.
2. Країни з рівнем доходу нижче середнього – від 785 до 3125 дол.; таких країн налічується 59, і серед них Україна.
3. Країни з рівнем доходу вище середнього – від 3126 до 9655 дол.; їх 37.
4. Країни з високим рівнем доходу – вище 9655 дол. В цю групу, яка нараховує 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 Світовим Банком у відповідності зі змінами в 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 душовий показник сам по собі ще не дає суцільної характеристики економічного рівня держави. Так, Багамські й Кайманові острови, що згадані вище, крім туризму, не мають скільки-небудь розвинутої індустрії; їх високий показник багато в чому обумовлюється притоком валюти з-за кордону, бо вони являють собою так звані "офшорні зони" – куточки для втечі капіталу від високого оподаткування.

Неприродно, що в одну групу країн з низьким доходом входить слаборозвинутий Чад та Індія, яка має досить розвинуту промислову структуру, що включає навіть новітніші 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 мають умовний характер. Проте вони дозволяють в процесі аналізу економіки країн скоріше й чіткіше виявити їх характерні риси, побачити спільне й відмінне в їх розвитку. В залежності від завдань, що ставляться при вивченні країн, слід користуватись тією чи іншою схемою.

12.4. Специфіка економіки розвинутих країн

Група розвинутих країн втілює досягнення світової економіки. Ці країни мають найбільші обсяги ВВП, особливо в розрахунку на душу населення, найвищий рівень продуктивності праці, найскладнішу технологію виробництва. Вони вкупі контролюють переважну частину світових капіталопотоків. Незважаючи на невелику частку у світовому населенні (14%), розвинуті країни зосереджують 72% світового ВВП, експортують 54% товарів та 78% послуг в міжнародній торгівлі.[*] Найрозвиненіші країни, в першу чергу Велика Сімка, посідають ключові позиції в таких впливових міжнародних організаціях, як МВФ, Світовий Банк, Світова організація торгівлі, більшість регіональних банків розвитку, різноманітні фонди розвитку. Саме ця група країн є живильним середовищем для утворення ТНК і ТНБ. Розвинуті країни, спираючись на свою економічну й політичну могутність, міжнародний авторитет, формують і втілюють у міжнародні відносини механізм сучасного світового економічного порядку. Вони сьогодні є "законодавцями моди" на новітніші економічні моделі й технології. Вони є взірцем, якого прагнуть досягти менш розвинені країни. Все частіше групу розвинутих держав в засобах масової інформації називають "золотим мільярдом" – не тільки тому, що їх сукупність населення становить приблизно мільярд чоловік, а скоріше через золотий виблиск їх економік.

[*] Розраховано за даними: IMF, World Economic Outlook Database, September 2006.

Визначальні відмінності розвинутих країн

В попередньому розділі вже зверталася увага на те, що в групі розвинутих країн (як і в інших групах) є значні перепади в рівнях розвитку. Досить хоча б порівняти економічні потенціали першої трійки (США, Японія, Німеччина) з трійкою аутсайдерів (Португалія, Греція, Іспанія); розрив за душовими показниками ВВП між ними двох- і трикратний. Проте є такі специфічні риси, що об'єднують ці країни в суцільну групу розвинутих. Цікаво, що протягом майже всього XX сторіччя склад "клубу розвинутих" практично не змінився (вже відзначалося, що не можна ставити знаки рівняння між ОЕСР і групою розвинутих держав).

Головним формальним показником, що відокремлює розвинуті країни від інших, є *розмір ВВП на душу населення*. За даними на 2005 р. він становив у середньому (за поточним курсом) 39 тис. дол., тоді як країн, що розвиваються – 4,3 тис., для країн з перехідною економікою – 4,8 тис. дол.[*] Якщо не брати до уваги невелику групу нафтодобувних країн і "східноазіатських драконів", то жодна з країн, що розвивається, не досягає за цим показником рівня навіть Португалії, де він складає 17 тис. дол.

Високий показник ВВП є наслідком тривалого розвитку економічних відносин, стадії якого у часі випереджали стадії розвитку інших країн. За способом виробництва розвинуті країни йдуть попереду вже понад півтисячоліття. Така ситуація обумовлена *історико-економічними обставинами*. Вже в XIII – XIV ст. в Північній Італії (Генуя, Венеція, Флоренція) значно пожвавилася зовнішня, так звана левантійська, торгівля Середземним морем. Італійські купці були торговельними посередниками між багатим на той час арабсько-візантійським Сходом та феодальною Європою. Венеціанці, зокрема, скуповували в Константинополі прянощі й дорогі тканини й продавали їх європейським баронам, а то й королям. Вони торгували також сіллю, вином. Торгівля дуже збагатила італійське купецтво і спричинила поштовх для економічного розквіту північноіталійських міст та подальшому розвитку економічних відносин. Перша в світі біржа виникла у Венеції; тут також була розпочата техніка банківської справи та комерційного обміну. Венеціанці розробили сучасну систему бухгалтерії (просту й подвійну) й систему державного боргу.

В XIV – XV ст. відбувається розквіт північноєвропейської, так званої ганзейської, торгівлі. Німецькі міста, що тяжіли до Балтійського моря, особливо Любек, Гамбург, Бремен, утворили торговельний союз – Ганзу, який здійснював успішну торгівлю із внутрішніми німецькими

[*] Розраховано за даними: IMF, World Economic Outlook Database, September 2006

державами, скандинавськими країнами, Новгородом та Лондоном. Ганзейці торгували хутром, смолою, лісом, залізом, рибою, медом, воском, шкірами, льоном. З переліку товарів видно, що ганзейська торгівля мала більш економічне значення, ніж левантійська, бо вона охоплювала не тільки предмети розкоші, але й споживчі товари, а також товари виробничого призначення.

Третій торговельний шлях йшов вздовж Рейну, він сполучав ганзейську й левантійську торгівлі. На цьому шляху набули швидкого розвитку міста Брюгге, Кьольн та інші. Розвивають діяльність ярмарки, на яких сходяться товари з усієї Європи, а також зі Сходу. Найбільше значення мали Шампанські ярмарки на півночі Франції. Французькі купці довозили сюди сукна й вина, італійські – прянощі й шовк, німецькі – хутра, полотно й металеві вироби, з Англії прибували вовна, олово й свинець.

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

Розвиток торгівлі, зростання міст як торговельних і ремісничих центрів прискорили виникнення й поширення капіталістичної мануфактури. Після торгівлі це був черговий важливий етап в розвитку продуктивних сил Західної Європи, який зміцнив її економіку досить суттєво. Мануфактура особливо успішно в XIII – XV ст. упроваджувалася в суконній та металургійній галузях. Найрозвиненішим промисловим районом у ті часи була Північно-Західна Європа – Фландрія, Брабант, частина Північної Франції, які входили до Нідерландів. Фландрське сукно розповсюджувалося по всій Європі, за якістю тривалий час на мало конкурентів. Поступово мануфактурне виробництво сукна поширюється також в Англії, Флоренції. В німецьких князівствах та Чехії на мануфактурах виробляється залізо, срібло, бронза.

Розклад феодальних відносин, який посилився в XVI ст., зміцнення абсолютизму і особливо великі географічні відкриття надали нового поштовху розвиткові продуктивних сил європейських країн. З перенесенням торговельних шляхів на океанічні простори зростає економічна могутність Нідерландів, Іспанії, Португалії та Англії. Обсяги торгівлі збільшуються у багато разів, виникають потужні торговельні компанії для торгівлі з Індією (Голландська та Англійська

Ост-Індські компанії) та іншими східними регіонами, а незабаром і з американськими колоніями. В Антверпені вже в XVI ст. виникла товарна й фондова біржа, на якій здійснювалися міжнародні операції з векселями, облігаціями державних позик, колоніальними товарами та валютою. В XVII ст. торговельною столицею світу стає Амстердам, з другої половини XVII ст. і в XVIII ст. зростає торговельна роль Лондона.

В епоху абсолютизму монархи країн Європи, особливо Франції, Іспанії та Англії заохочували розвиток промисловості, підтримували мануфактури й торговельні компанії, надавали їм різноманітні пільги в руслі політики меркантилізму. До середини XVIII ст. мануфактурне виробництво було пануючою формою промисловості в Західній Європі, тоді як на Сході виробництво знаходилося на ремісничій стадії. В цей час економічна перевага Заходу над Сходом вже була очевидною; вона втілилася в політичну і військову перевагу, що призвело до формування величезних колоніальних імперій.

Слід відзначили, що прискорення економічного розвитку Західної Європи підсилювалося перетвореннями в духовній сфері; особливе значення в цьому плані мали Ренесанс (Відродження) та Реформація. Ренесанс (XIV ст. - XVI ст.) сприяв розкриттю творчих можливостей людини, вірі в її волю та розум. Ідеї Ренесансу об'єктивно відповідали потребам буржуазного суспільства, що народжувалося. Реформація (XVI ст.) своїм слідством мала поширення протестантизму в Північній Німеччині, Нідерландах, Англії, Скандинавських країнах. Важливою рисою цієї конфесії є заохочення "підприємницького духу" в людині, наголошення на сумлінній праці, ощадливості. Ці ідеї протестантизму спричинили чималий вплив на подальший хід економічної історії Європи, й не тільки Європи. Саме вихідці з протестантських країн (в першу чергу, англійці, але також голландці й німці) утворили колонії переселенського типу, які потім перетворилися на розвинені країни – США, Канаду, Австралію, Нову Зеландію і, в певній мірі, Південно-Африканську Республіку. Переселенці несли з собою європейську культуру виробництва, найпередовішу вже на ті часи.

До найважливіших подій, що прискорили економічний розвиток західноєвропейських країн, належить промисловий переворот, який розпочався в Англії з середини XVIII ст., а невдовзі перекинувся до Франції, Нідерландів, Бельгії, Австро-Угорщини, інших країн Європи та Північної Америки. Перехід від мануфактури до машинного виробництва в десятки разів збільшив продуктивність праці за відносно короткий період часу. Це мало вирішальне значення для затвердження економічної переваги над рештою країн світу. Технічне переозброєння економіки відбувалося нерівномірно серед країн Європи, проте в більшості з них воно завершилося до останньої чверті

XIX ст., тоді як в країнах Африки, більшості азіатських країн та в деяких латиноамериканських країнах комплексне впровадження машинних засобів виробництва розпочалося лише з середини XX ст. Таким чином, в технічному відношенні розвинуті країни випередили "третій світ" майже на століття.

Промислова революція завдяки інтенсивному розвитку комунікацій (залізниці, автомобілі, зв'язок) сприяла ще більшому економічному зближенню країн Європи, а також Європи з Північною Америкою, Австралією (особливо з розвитком повітряного транспорту). Таким чином, створювалися умови для економічної інтеграції розвинутих країн і поширення єдиного способу виробництва. На початку XX ст. найрозвиненішими країнами світу були США, Велика Британія, Німеччина, Франція, Австро-Угорщина, так звані "малі капіталістичні держави Європи" – Нідерланди, Бельгія, Швейцарія, скандинавські країни. Дещо відставали Іспанія, Італія, Португалія, Греція. Щодо Болгарії, Румунії, Сербії, то їх відставання було суттєвим; технічне переозброєння там розпочалося із запізненням і ринкові відносини розвивалися кволо, тому їх приналежність до "клубу розвинутих" була під великим сумнівом.

Наприкінці XIX ст. завершився промисловий переворот в Росії. Аграрна реформа 1861 р., а потім Столипінська реформа сприяли швидкій капіталізації економіки. В 1900-1913 рр. Російська імперія мала найвищі в Європі показники зростання промислової продукції. Вона посідала п'яте місце в світі за обсягом ВВП, і хоча душові показники російської економіки були значно нижче, ніж в західноєвропейських країнах, все ж таки Російська імперія знаходилася в групі розвинутих. Після революції 1917 р. здійснилася докорінна зміна способу виробництва, й економіка СРСР розвивалася іншим шляхом.

Єдиною країною, яка стала розвинутою, так би мовити, на власному підґрунті, є Японія. Визначальною подією для її економічного розвитку стала "революція Мейдзі" 1868 р., яка скасувала феодальні порядки, розчистила шляхи до ринкових відносин. Незважаючи на традиційну багатовікову підозрілість японців до іноземців, японська буржуазія швидко засвоювала передову технологію США та Європи і вже на початку XX ст. Японія перетворилася на індустріальну державу, хоча промисловий переворот остаточно звершився тут тільки після Першої світової війни.

Економічна перевага розвинутих країн в певній мірі підживлювалася ресурсами їх колоній. Колоніальні імперії утворили Велика Британія, Франція, Іспанія, Португалія, Італія, Нідерланди, Японія, Бельгія, Німеччина, США. Завдяки колоніям розвинуті країни мали дешеву сировину та монопольне положення на ринках збуту своїх

товарів. Проте, мабуть на слід трактувати економічну політику метрополій відносно їх колоніальних володінь однозначно негативно. Об'єктивний хід розвитку світової економіки вимагав будівництва промислових об'єктів, створення виробничої інфраструктури на території залежних країн з метою ефективнішого використання ресурсів. Так, наприклад, в Індії, що була колонією Англії, вже в першій половині XX ст. була досить густа залізнична мережа, вироблялися локомотиви, вагони, рейки, інша металева продукція, були побудовані електростанції. Поступово ефект експлуатації колоній знижувався; під впливом науково-технічної революції споживання сировини відносно скоротилося і її значення для виробництва суттєво впало. Витрати на утворення адміністративного апарату й війська в колоніях все менше покривалися вигодами від експлуатації місцевих ресурсів. Тому колоніальні імперії розпалися не тільки завдяки визвольному руху пригноблених народів, не тільки під впливом активізації демократичних сил в самих метрополіях, але й тому, що експлуатація колоній стала невигідною економічно.

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

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

Ми розглянули історико-економічні особливості формування групи індустріально розвинутих країн. Вони пояснюють, чому саме ці держави складають вказану групу, які обставини обумовили цей склад. Ми бачимо, що поряд з економічно спільними рисами, групу розвинутих держав сполучали й політичні та навіть традиційні чинники. Так, на початку XX ст. за рівнем економічного розвитку

Грецію та Португалію не можна було зрівняти з іншими західноєвропейськими державами, проте їх об'єднувала спільність історичного, культурного розвитку.

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

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

Переважна більшість *ТНК* має свої штаб-квартири в розвинутих країнах. Сьогодні у світі нараховується понад 800 тис. зарубіжних філій ТНК, якими володіють 63 тис. материнських компаній; 79% материнських компаній розташовано в розвинутих країнах. ТНК сьогодні контролюють близько половини світового промислового виробництва, дві третини міжнародної торгівлі, чотири п'ятих світового банку патентів і ліцензій.[45, с. 49]

Розвинуті країни практично контролюють світові *фінансові ринки*. Їх частка на ринку акцій становила в 2000 р. 93%, на ринку боргових цінних паперів – 94%. Вони ж є й основними *кредиторами*; тільки на Японію в 90-х роках приходилося понад 50% наданих міжнародних кредитів. Найбільші ТНБ мають своє походження тільки з розвинутих країн.

Вже відзначалося, що для постіндустріального етапу розвитку економіки особливо важливе значення має випереджаючий розвиток *інформаційних систем*. **Частка інвестицій в інформаційні й комунікативні технології розвинутих країн з кожним роком зростає.**

Таблиця 12.3.

Частка інвестицій в інформаційні і телекомунікаційні технології (у % від загальних інвестицій в економіку)

Країна	1990	1995	2000	2001	2002	2003
Австралія	15,6	19,1	28,6	26,7	25,3	..

Австрія	12,0	12,4	13,7	15,1	14,0	13,2
Бельгія	17,7	18,0	24,2	23,3	20,3	19,9
Канада	13,2	16,8	20,6	20,1	19,3	18,4
Данія	16,6	19,1	19,5	18,8	19,4	19,6
Фінляндія	12,4	25,8	26,3	25,9	27,6	26,6
Франція	7,8	9,0	12,8	13,2	13,7	..
Німеччина	13,9	13,3	17,4	17,8	16,9	15,5
Греція	7,5	10,0	12,8	14,3	11,5	10,8
Ірландія	4,3	9,6	14,2	11,4	9,6	8,1
Італія	14,2	14,8	16,1	16,9	15,7	15,8
Японія	8,2	10,3	14,7	14,7	13,6	..
Корея	..	12,2	20,8	20,0	18,8	16,4
Нідерланди	12,7	13,1	17,7	17,7	16,8	17,8
Нова Зеландія	16,7	14,9	21,0	19,5	19,6	..
Норвегія	8,6	9,9	11,8	12,5	12,6	..
Португалія	9,7	12,2	12,4	13,1	11,9	13,6
Іспанія	13,9	12,7	16,0	15,3	14,1	..
Швеція	15,7	23,5	30,5	27,8	25,5	26,6
Велика Британія	14,3	21,7	25,0	23,4	22,0	21,8
США	24,7	27,6	34,2	32,9	32,4	33,2

Джерело: **[www.oecd.org]**

Найвизначальнішою рисою, що найпомітніше відрізняє розвинуті країни від інших, є високий рівень розвитку *соціальної сфери*. Це має вираження у високих середніх доходах населення, значних витрат на пенсійне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, охорону довкілля. При цьому важливо, що тенденція зростання витрат на соціальні потреби і рівня доходів досить виразна останні десятиліття. В цілому по розвиненим країнам в період 1970-1997 рр. середньомісячний доход на людину виріс майже в 2 рази (з 950 до 1875 дол.), а середньомісячна заробітна плата – в 1,6 рази (з 1500 до 2425 дол.). особливо швидко ці показники зростали в Японії (відповідно в 2,6 та 2,5 рази), Греції (2,1 та 2,0), Португалії (2,0 та 2,0). Підвищення середнього рівня доходу в розвинутих країнах супроводжується поступовим скороченням розриву між найбагатшими й найбіднішими верствами населення. За цей же період розрив між 10% найбагатших і 10% найбідніших в цілому по групі країн скоротився від 14,0 до 10,0 разів; по США скорочення становило від 26,7 до 19,0, в Японії – від 10,0 до 7,1, в Швейцарії – від 7,8 до 5,4 разів.

Соціальні витрати держави в усіх розвинутих країнах збільшилися за 1970-1977 рр. втричі, в тому числі на освіту в 2,8 рази, на охорону здоров'я – в 3,1 рази.

Узагальнюючим мірилом рівня соціального забезпечення населення країни може слугувати так званий *індекс розвитку людини (ІРЛ)*. Він розраховується як зважена сукупність душових показників доходу, заробітної плати, купівельної спроможності населення

(“споживчий кошик”), рівня освіти, медичного обслуговування та ін. Найвище значення ІРЛ дорівнює 1,0. За цим показником розвинуті країни лідирують. Перша десятка лідерів розташувалася таким чином: Норвегія, Ісландія, Австралія, Люксембург, Канада, Швеція, Швейцарія, Ірландія, Бельгія, США. Отже, лідерами за ІРЛ є країни розвинені, але не найбільш потужні (за винятком США). Для порівняння: Росія у цьому списку посідає 62 місце, Білорусь 67-ме, Україна 78-ме. Замикають таблицю Сьєра-Леоне та Нігер.

Розраховується також рейтинг рівня життя країн світу. Тут знову таки очолює таблицю Норвегія, а наступні місця у десятці посідають: Швеція, Канада, Бельгія, Австралія, США, Ісландія, Нідерланди, Японія, Фінляндія. Білорусь має 56-те місце, Росія 60-те, Україна 80-те. Замикають таблицю тіж самі Нігер (172-ге) і Сьєра-Леоне (173-те).

Таблиця 12.4.

Індекс розвитку людини по деяких країнах (2003 р.)

Норвегія.....	**0,963**	**Росія.....**	**0,795**
Ісландія.....	**0,956**	**Білорусь.....**	**0,786**
Австралія.....	**0,956**	**Україна.....**	**0,766**
Люксембург.....	**0,949**	**Китай.....**	**0,755**
Канада.....	**0,949**	**Туреччина.....**	**0,750**
Швеція.....	**0,949**	**Грузія .....**	**0,732**
Швейцарія.....	**0,947**	**Індія.....**	**0,602**
Ірландія.....	**0,946**	**Ефіопія.....**	**0,367**
Бельгія.....	**0,945**	**Сьєра-Леоне.....**	**0,298**
США.....	**0,944**	**Нігер.....**	**0,281**

Джерело: **[www.cia.gov]**

Наслідком високого рівня життя є й висока його тривалість в розвинутих країнах; з 1960 р. до 1997 р. вона піднялася пересічно з 70 до 77 років, тоді як в найменш розвинутих країнах – тільки з 41до 63 років.

Високий рівень життя в розвинених країнах є слідством як потужного розвитку економіки в цілому, так і політики держави в соціальній сфері. В залежності від ролі уряду, профспілок, роботодавців в господарському і соціальному регулюванні в розвинутих країнах можна виокремити такі *моделі економічного розвитку*: ліберальна, корпоративістська, соціально-ринкова; кожна з них має свої різновиди по окремим країнам.

***Ліберальна модель розвитку* притаманна США, Канаді, в меншій мірі також Великій Британії та Ірландії. Вона характеризується мінімальним втручанням урядових структур в механізм взаємодії підприємців і робітників. Роль профспілок дуже послаблена в порівнянні з країнами інших моделей. Підприємець укладає контракт з найманцем, виходячи з конкретної ситуації на рику праці й часто не**

узгоджує свої дії з профспілкою. Він також може звільнити робітника без згоди профспілкової організації. Це надає йому гнучкість поведінки в ситуаціях, коли економічна кон'юнктура вимагає оперативного скорочення персоналу. Стосунки між підприємцем та робітником будуються, в перш чергу, на професійних якостях робітника: кваліфікації, освіти, сумлінній праці. Сказане не означає, що профспілки в цих країнах взагалі не грають ніякої ролі. В США, наприклад, діє профспілкове об'єднання – Американська федерація праці – Конгрес виробничих профспілок (АФП-КВП), яке нараховує понад 13 млн. членів (16% загальної чисельності робітників). Проте воно вирішує соціальні проблеми й захищає трудівників, так би мовити, на вищих рівнях соціально-економічної структури країни: впливає на прийняття Конгресом законодавства з питань праці, на регулювання імміграційного руху і таке інше. Профспілки США свої дії тісно ув'язують з урядовими інститутами та об'єднаннями підприємців. Уряд регулює соціально-економічні процеси переважно на макрорівні, законодавчо впливає на рівень цін в країні, зайнятість тощо.

В цілому ліберальна модель виявила свою ефективність. Високий рівень доходів і заробітної плати, вищий, ніж в більшості інших країн, мирить американських робітників із деякими обмеженнями своїх прав у трудових стосунках з підприємцями. Законодавство США надає власникам фірм свободу дій у досить широких межах, і це стимулює їх підприємницьку ініціативу. Приватний сектор в США й Канаді є основою економіки, державні підприємства мають незначну частку.

Корпоративістська модель **передбачає активну роль держави в регулюванні соціально-економічних відносин. Найяскравіше ця модель виявила себе в Швеції, а також в інших скандинавських країнах та в Австрії; тут вона одержала назву *демократичного корпоративізму*. В основі моделі полягає ідея соціального партнерства між роботодавцями й найманими робітниками. Сильні профспілки спричиняють великий вплив на трудове законодавство й трудові стосунки. Завдяки ним встановлено високий рівень мінімальної заробітної плати, якого підприємці мусять неухильно дотримуватися. Наймання й звільнення працівника здійснюється тільки за узгодженням з профспілкою. Держава витрачає великі кошти на пенсійне забезпечення, на освіту й професійну підготовку робітників, на охорону здоров'я. Соціальні витрати в країнах цієї групи досить великі; в Швеції, наприклад, вони складають до 29% доходів трудового населення. В скандинавських країнах рівень бідності – найнижчий в групі розвинутих країн.**

Позитивною стороною демократичного корпоративізму, або так званої шведської моделі є високий рівень захищеності трудівників і малозабезпечених та економічно неактивних верств населення (пенсіонери, інваліди, діти, студенти). В той же час значні кошти на

соціальні потреби лягають досить відчутним тягарем на підприємців, бо підвищуються податкові ставки. Підприємці обмежені в своїх діях в разі економічного спаду, погіршення кон'юнктури; вони не можуть лише за своїм бажанням скоротити штаб робітників, навіть якщо ситуація цього вимагає, - потрібна згода профспілки, яка неохоче дає на це згоду. Проте в цілому угода між підприємцями й працівниками досягається на основі консенсусу шляхом взаємних поступок, соціальні конфлікти виникають рідко. Демократичний корпоративізм забезпечує міцну соціальну стабільність в країні, але дещо гальмує темпи економічного зростання; частка Швеції в світовій економіці поступово знижується.

Різновидом корпоративістської моделі є *ієрархічний корпоративізм*. Він притаманний Японії, тому одержав ще назву японської моделі. Її характерною особливістю є активне втручання уряду в економічне регулювання при незначній частці державної власності в економіці. Держава розробляє і втілює в життя програми економічного розвитку, регулює інвестиційну діяльність в країні, фінансові ринки, здійснює активну соціальну політику, стимулює ділову активність, зокрема, методами податкової політики.

Іншою характерною рисою японської моделі є система довічного найму працівників. Якщо робітник чи службовець сумлінно працює, фірма його тримає на роботі аж до виходу на пенсію; навіть у скрутних для фірми ситуаціях підприємець намагається зберегти контингент кадрових робітників. Трудові відносини мають патерналістський характер: робітник відданий своїй фірмі й особливо її власнику (керівнику); керівник, в свою чергу, турбується про свого робітника, входячи навіть у справи його особистого життя. Так, в деяких японських фірмах молода людина, що хоча оженитися, питає поради на це у свого боса; так вимагає етикет. Третьою характерною рисою цієї моделі є постійне піклування про безперервне підвищення кваліфікації робітника. Існують відповідні для цього інституції, "гуртки самоосвіти". На це витрачаються значні кошти від держави й фірм.

Соціально-ринкова модель розвитку **притаманна Німеччині. Найхарактернішою її рисою є підтримка малозабезпечених верств населення й взагалі тих, хто має потребу в соціальній підтримці. Це дрібні фермери й фірми, молодь, люди похилого віку, тимчасово - й постійно безробітні, іммігранти. Держава в цій справі відіграє найактивнішу роль, відволікаючи бюджетні й позабюджетні кошти на соціальні витрати. В цій політиці уряд користується підтримкою підприємців і взагалі заможного населення.**

Динаміка економічного розвитку

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

Сполучені Штати досягли найвищої частки в світовій економіці по закінченні Другої світової війни, наприкінці 40-х та початку 50-х років XX ст. Тоді вони виробляли 51% промислової продукції несоціалістичного світу. Така ситуація склалася під впливом багатьох причин, про які мова буде йти далі. Але одною з основних є те, що на території США воєнні дії не велися протягом жодної з світових війн; американські фірми збагачувалися на військових поставках воюючим країнам. Сполучені Штати зосередили значну масу золотого запасу світу. Перехід до золото-девізної валютної системи (згідно з рішеннями спочатку Генуезької, а потім Бреттон-Вудської конференцій) прирівняв долар до золота в міжнародних валютних відносинах. Це ще більше зміцнило позиції США в світовій економіці.

Проте поступово частка США у світовому виробництві почала знижуватися під впливом конкуренції західноєвропейських країн та Японії. Західна Європа відбудувалася після Другої світової війни вже до середини 50-х років. З одного боку, це є наслідком американської допомоги за "Планом Маршала" (надання кредитів та інвестування в економіку європейських держав), а з іншого – ефективної економічної політики державних лідерів цих країн. Канцлера ФРН Людвіга Ерхарда називаються батьком "німецького дива", яке виявилося в несподіваному ривку країни в 60-х роках на шляху економічного розвитку. Французький прем'єр-міністр Роберт Шуман і голова Комісаріату з планування й адміністрації в уряді Франції Жан Монне розробили і втілили в життя ідею утворення Європейського об'єднання вугілля й сталі (ЄОВС), яке згодом перетворилося на Європейський Союз.

Ще більшим "економічним дивом " стали неймовірно високі темпи розвитку Японії в 70-х роках, що незабаром вивело її на друге місце в світі. Тут також серед чинників швидкого розвитку можна виокремити два: американські інвестиції і внутрішня політика уряду. США "підживлювали " економіку Японії особливо в 50-ті роки, підчас війни в Кореї, коли розміщували військові замовлення на японських підприємствах. Внутрішня політика уряду Японії була досить гнучкою й ефективною. Зокрема, уряд активно заохочував купівлю японськими

фірмами іноземних ліцензій, "ноу-хау", що дозволило Японії не втратити темпу в технологічному розвитку.

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

На динаміку розвитку певний вплив здійснюють економічні цикли, які періодично сприяють підвищенню та падінню темпів економічного зростання. Фаза падіння часто закінчується кризою. Найглибша криза в історії розвинутих країн спостерігалася в 1929 – 1932р.р., коли їх сукупний ВВП впав на 17,7%, а експорт на 25,3%. Глибокою була криза в 1945-1946 рр., вона обумовлювала падіння ВВП на 11%. [41, с. 144] В повоєнний період економіка розвинутих країн розвивалася більш спокійно; кризи, які траплялися, вже не були такими глибокими. Найвідчутнішою була криза 1974-1975 рр., пов'язана з різким підвищенням цін на нафту внаслідок цілеспрямованої акції країн ОПЕК; тоді промислове виробництво індустріальних країн скоротилося на 5%. На початку 80-х років (1981 – 1982 рр.) чергова криза скоротила випуск промислової продукції на 4%. [19, с. 129] Останньою за часом була криза 1997 – 1998 р., проте вона вразила переважно країни Південно-Східної Азії й мало торкнулася розвинутих країн Європи й Південної Америки.

В 90-х роках економіка розвинутих країн розвивалася повільніше, ніж в попередніх десятиліттях. Особливістю цього періоду є впевнена хода економіки США (за винятком 1991 р.) та гальмування темпів економічного росту Японії.

Таблиця 12.5.

Темп росту ВВП (в % до попереднього року)

Країни	1980-1990	1991-2000	2001	2002	2003	2004	2005
Світ	...	...	2,4	3,0	4,0	5,1	4,3
Розвинуті країни	2,9	2,2	1,2	1,5	1,9	3,3	2,5
США	2,7	3,1	0,8	1,6	2,7	4,2	3,5
Канада	...	...	1,8	3,1	2,0	2,9	2,9
В. Британія	...	...	2,2	2,0	2,5	3,2	1,9
Німеччина	...	...	1,2	0,1	-0,2	1,6	0,8
Франція	...	...	2,1	1,3	0,9	2,0	1,5
Італія	...	...	1,8	0,4	0,3	1,2	0,0
Японія	4,0	0,9	0,2	-0,3	1,4	2,7	2,0

Джерело: **[www.fief.ru]**

Відповідними темпами в 90-х роках розвивалося виробництво і зовнішня торгівля розвинутих країн. Звертає на себе увагу більш високий темп зовнішньої торгівлі в порівнянні з промисловим розвитком, що свідчить про поглиблення процесів міжнародного поділу

праці й глобалізації. Наступні таблиці віддзеркалюють економічну ситуацію 90-х років і початку нового століття.

Таблиця 12.6

Темпи росту виробництва в розвинутих країнах, %

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

Джерело: **[http: www. IMF. Annual Report 2000, p.12.,** www.cia.gov**]**

Таблиця 12.7.

Темпи росту зовнішньої торгівлі в розвинутих країнах, %

Країни	**1990-1999**	**2000-2001**	**2001-2002**	**2002-2003**	**2003-2004**
Світ в цілому	**6,75**	**-4,01**	**4,66**	**15,85**	**19,83**
Розвинуті країни	**6,06**	**-3,17**	**3,46**	**14,63**	**16,55**
США	**7,33**	**-6,75**	**-4,94**	**4,57**	**12,93**
Японія	**3,99**	**-15,81**	**3,28**	**13,22**	**19,92**

Джерело: **[www.unctad.org]**

Особливістю економічного циклу 90-х років є його асинхронність, тобто незбіг в часі по окремим країнам. Висловлюється навіть думка, що циклічний розвиток вже нетиповий для розвинутих країн, і що стабільний розвиток економіки США в 90-ті роки тому є прикладом. Проте початок нового століття дає привод для сумніву про це; найвищого значення темпів росту економіка США досягла в 2000 р., а в 2001 р. відбулося їх зниження. Трагічні події 11 вересня негативно відбилися на діловій активності в США, хоча це не єдина причина. Ось якими були темпи економічного розвитку основних центрів світової економіки:

Таблиця 12.8.

Темпи зростання економіки розвинутих країн

	США				Японія				ЄС			
	1999	2000	2001	2006	1999	2000	2001	2006	1999	2000	2001	2006
ВВП	**4,4**		**0,8**	**3,4**	**0,8**	**3,0**	**1,2**	**2,8**	**2,8**	**3,5**	**1,6**	**2,8**
Промисловість	**4,1**		**4,2**	**4,2**	**0,8**	**5,3**	**1,2**	**3,3**	**1,9**	**5,5**	**1,7**	**2,8**
Експорт	**2,9**		**4,2**	**10,4**	**1,4**	**1,5**	**3,1**	**7,2**	**4,7**	**2,0**	**5,9**	**0,5**

Джерело: **[www.cia.gov]**

Однією з причин зниження темпів зростання економіки США в 2001 р. вважається її "перекапіталізація" - невідповідність реального інвестування у виробництво й активності на фондових ринках. Так, частка високих технологій в активах нефінансових корпорацій не перевищувала 10%, тоді як в капіталізації фондового ринку США вона складала 36%. "Бум" на ринку високих технологій має спекулятивний характер, що виражається в надмірно високому котируванню акцій компаній, що випускають комп'ютерну техніку та іншу продукцію високих технологій. Перенакопичення капіталу призвело до падіння темпів капіталовкладень в економіку США, особливо в промисловість, вже з другої половини 2000 р.

Уповільнення темпів японської економіки пов'язане з падінням росту внутрішніх інвестицій; це, в свою чергу, залежить від повільного зростання споживчих витрат населення країни. В Японії збільшується безробіття, що знижує купівельну спроможність населення (в 1998 р. безробітні складали 4,2% до економічно активного населення, тоді як в 1985-1995 рр. їх частка в середньому становила 2,5%). Після фінансової кризи 1997-1998 рр., яка вразила і Японію, по країні покотилася хвиля банкрутств. Тільки за 2000 р. кількість банкрутств збільшилася на 24%.

Починаючи з 2002 р. ситуація в економіці розвинутих країн дещо вирівнюється, темпи розвитку зростають, та все ж таки вони нижчі за пересічносвітових. Механізм глобалізації діє таким чином, що зниження економічної активності в одному із світових центрів економіки негативно відбивається й на решті. Так, зниження темпів росту ВВП у США на 1% викликає гальмування темпів ВВП в Західній Європі на 0,2-0,4%.

Незважаючи на уповільнення темпів економічного зростання на зламі двох століть, позиції розвинутих країн залишаються досить міцними в світовій економіці. Їх розрив по основним економічним показникам з рештою країн дуже великий. Динамічність економіки розвинутих країн обумовлена певними факторами розвитку, серед яких визначальну роль відіграє розширення ринків прямих та портфельних інвестицій, що в свою чергу пов'язано з ростом споживчого й виробничого попиту в цих країнах. Важливе значення має міжнародний рух інвестицій, основна маса яких належить саме розвинутим країнам. В 2005 р. накопичена сума прямих іноземних інвестицій у розвинутих країнах дорівнювала понад 7 трлн. доларів, що складало 70% усіх світових ПІІ. Водночас розвинуті країни є й найбільшими інвесторами; у тому ж році вони вклали в інші країни понад 9 трлн. дол. ПІІ або 87% світового обсягу. [www.unctad.org/FDI/TNC database]Динаміку припливу ПІІ відбиває наступна таблиця.

Таблиця 12.9.

Щорічний приплив прямих інвестицій, млрд. дол.

	1995	1998	2000	2003	2005
Світ в цілому	**332**	**680**	**1 140**	**557**	**916**
Розвинуті країни	**206**	**480**	**890**	**359**	**542**
Країни, що розвиваються	**110**	**177**	**218**	**175**	**334**
Країни з перехідною економікою	**16**	**23**	**32**	**24**	**40**

Джерело: **[www.unctad.org/FDI/TNC database]**

Наприкінці XX ст. спостерігався швидкий розвиток фінансових, в першу чергу, фондових ринків. За два останніх десятиліття минулого століття капіталізація світових ринків акцій збільшилася в 13 разів, тоді як сукупний ВВП зріс тільки в 2,5 рази. В 2000 р. в акції було вкладено в усьому світі 31605 млрд. дол., в тому числі на ринках розвинутих країн – 29394 млрд. дол., тобто 93%. По окремих країнах вони розмістилися таким чином (млрд. дол.): США – 15104, Японія – 3157, Велика Британія – 2577,Франція – 1447, Німеччина – 1270, Італія – 768.[www.cia.gov]

Особливості динаміки розвитку економіки розвинутих країн в другій половині XX ст., як вже зазначалося, призвели до зниження частки США у світовому виробництві й підвищення частки Японії, а також країн Західної Європи. Проте принципової зміни позицій не сталося. США залишаються провідною державою світу майже за всіма основними абсолютними економічними показниками. Якщо ж розглядати Європейський Союз як єдиний економічний центр, в чому є сенс, то він випереджає Сполучені Штати за обсягом зовнішньої торгівлі. Якщо виключити навіть взаємну торгівлю країн ЄС, то й тоді його частка у світовому експорті перевищить експорт США: відповідно 18,8% та 16,4%. Інтеграція західноєвропейських країн в межах ЄС додала імпульсу їх економічному розвитку. Скасування митного оподаткування у взаємній торгівлі, вільний рух капіталу й робочої сили, суттєве посилення виробничого кооперування, нарешті, політичне згуртування сприяли розширенню внутрішнього ринку Західної Європи. Відкритість економіки ЄС вища, ніж в США та

Японії. Якщо експортна квота становила (2005 р.) в США 7,4%, Японії – 11,8%, то Франції – 21,6%, Німеччини – 37,2%, Нідерландів – 62,8 [www.cia.gov]

США лідирують за розвитком промисловості. Їх частка в промисловому виробництві світу становить 16,6%, тоді як Японії – 6,9%, Німеччини – 5,4%.

Таким чином, розвинуті країни утворюють три *центри світової економіки*: США, Західна Європа, Японія. Протягом останніх десятиліть темпи їх розвитку були неоднакові. Підсумовуючи сказане, відзначимо основні тенденції. До середини 50-х років минулого століття панування США в світовій економіці було переважаючим; вони виробляли 37% промислової продукції усього світу, мали більшу частину золото-валютних резервів. З кінця 50х років і особливо в 60-х роках спостерігається піднесення країн Західної Європи і особливо Німеччини. На короткий строк ФРН стає другою за обсягом виробництва країною несоціалістичного світу (після США). З кінця 60-х років розпочинається бурхливе економічне зростання Японії, яка в 70-х роках вже випереджає ФРН, а невдовзі й СРСР і стає другою країною світу за рівнем економічного розвитку. В 90-х роках темпи росту японської економіки уповільнюються, зате спостерігається прискорення економічного розвитку США. Майже 10 років, до середини 2000 р., американська економіка була на підйомі – самому тривалому за післявоєнні роки. Економіка країн Західної Європи останні два десятиліття розвивається усталеними темпами, без суттєвих зльотів і падінь. В 90-х роках уповільнилися темпи розвитку Німеччини й Італії, проте прискорився розвиток Іспанії та Нідерландів. З 2001 р. прогнозувався спад темпів економічного розвитку по всій групі розвинутих країн, але він виявився нетривалим.

Особливості економічної структури

Постіндустріальна фаза економічного розвитку, до якої надійшли розвинуті країни, відрізняється, як вже зазначалося, випереджаючими темпами зростання сфери послуг при суттєвому уповільненні темпів в сільському господарстві та гірничій промисловості, тобто в первинному секторі. Частка обробної промисловості також знизилася, проте роль цієї галузі залишається провідною, незважаючи на те, що в структурі ВВП вона за вартісним обсягом поступається послугами. Наступна таблиця дає уявлення про структуру економіки розвинутих країн на 2006 рік.

Таблиця 12.10.

Структура економіки за секторами (в % від ВВП)

Країна	Сільське	Промисло	Послуги

	господарство	вість	
США	**0,9**	**20,4**	**78,6**
Японія	**1,6**	**25,3**	**73,1**
Німеччина	**0,9**	**29,1**	**70,0**
В.Британія	**1,0**	**25,6**	**73,4**
Франція	**2.2**	**20,6**	**77,2**
Італія	**2,0**	**29,1**	**69,0**
Греція	**5,1**	**20,6**	**74,4**
Швеція	**1,1**	**28,1**	**70,9**
Португалія	**6,6**	**28,6**	**64,9**
Іспанія	**3,9**	**29,4**	**66,7**

Джерело: **[www.cia.gov]**

Незважаючи на дуже невелику частку *сільського господарства* в економіці, розвинуті країни мають потужне індустріалізоване сільське господарство, яке в цілому забезпечує потреби цієї групи країн в продовольстві й сировині. США, наприклад, посідають друге місце в світі (після Китаю) за виробництвом бавовни, цукрової тростини й буряку. США й Канада на світовому ринку виступають як найбільші експортери зерна, Австралія – вовни й м'яса, Франція – зерна, цукру й вина, Нідерланди , Нова Зеландія й Данія – молочних продуктів, Італія, Португалія, Греція й Іспанія – цитрусових, оливкової олії й вина. Продуктивність сільського господарства в розвинутих країнах у декілька разів вища, ніж в решті країн. Водночас найрозвиненіші держави є й найбільшими імпортерами сільськогосподарської продукції, що обумовлено широким внутрішнім споживчим ринком, високою купівельною спроможністю населення. В сукупності ця група країн є основним імпортером м'яса, бавовни, шкірсировини, кави, чаю, какао й іншої продукції тропічного землеробства.

Розвинуті країни є основним виробником *промислової продукції*. Випереджаючими темпами розвиваються галузі обробної промисловості, тоді як розвиток видобувних галузей значно уповільнився. За період 1956-1999 рр. обсяг світового виробництва готових виробів збільшився у 7,8 рази, а продукції гірничої промисловості – тільки в 3,3 рази. В сукупній вартості промислового виробництва США частка видобувних галузей становить 6,4%, Японії – 8,8%, Великої Британії – 8,7%. Зростання добробуту населення цих країн підвищило попит на промислову продукцію споживчого характеру відносно складного виробництва, особливо побутової електроніки. Якщо в 60-80-х роках швидко зростав попит на телевізори, радіоприймачі, пральні машини, то з 90-х років все більше в побут населення входять персональні комп'ютери, бурхливо розвивається телефонізація.

В обробній промисловості виробничого напрямку провідною галуззю є машинобудування. Машини й устаткування є для індустріально розвинутих країн основною статтею експорту й імпорту. Так, в експорті США вони мають частку в 49%, в імпорті – 46%; Німеччини – відповідно 49 і 34, Франції – 36 і 36, Великої Британії – 41 і 38, Японії – 71 і 20. В машинобудівній промисловості особливо активно сьогодні розвивається електротехнічне й електронне виробництво – електродвигуни, електронно-обчислювання техніка, обладнання зв'язку та ін. В країнах ЄС на електротехнічне й електронне обладнання припадає 10% всієї обробної промисловості регіону. Найвідомішими фірмами в галузі електроніки Європи є Сіменс (ФРН), Філіпс (Нідерланди). Проте за рівнем розвитку електроніки Західна Європа поступається США та Японії. Навіть на європейському ринку ключові позиції за поставками обладнання для обробки даних й побутового електронного обладнання належать американцям, а за поставками електронних компонентів й побутових електроприладів – японцям.

Традиційні галузі машинобудування – верстатобудування, виробництво транспортних засобів, енергетичного обладнання розвиваються дещо повільнішими темпами, проте їх значення в економіці розвинутих країн залишається стабільно важливим. Німеччина посідає перше місце в світі за експортом металообробних верстатів. Японія, США й Німеччина посідають перші місця у світовому виробництві автомобілів. Велику частку в економіці США посідає військово-промисловий комплекс, з яким пов'язане виробництво космічної техніки, озброєння, літакобудування, електроніки. Провідну роль у світовому виробництві електронного обладнання, що використовується також і у ВПК, відіграють, зокрема, американські фірми ІБМ (Інтернешнл бізнес мешінз), Майкрософт, Дженерал електрік.

Розвиток комунікаційної мережі сьогодні є найвиразнішим показником розвитку *сфери послуг*. Якщо в 1950 р. в світі нараховувалося 51 млн. телефонів, то в 1999 р. їх кількість досягла 1000 млн. Інтернетом сьогодні користується в світі понад 1 млрд. чол. [www.internetworldstat.com/stats.htm] По окремих країнах користувачі Інтернетом розподіляються таким чином:

Таблиця 12.11.

Користувачі Інтернетом у 2005 р. (млн. чол.)

США……	**204**
Велика Британія……..	**38 86**
Японія…….…….....	**49**

. 26

Німеччина…….....

..

Франція…….…….....

Джерело: **[www.cia.gov]**

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

Сфера послуг поділяється на споживчий та виробничий сектори. До споживчого належать: комунальні послуги, міський транспорт й зв'язок, туризм, готельне господарство, індустрія розваг та ін. До виробничих або ділових послуг відносяться послуги кредитних і фінансових закладів, маркетинг, лізинг, страхування, будівництво, транспортна мережа в цілому, телекомунікації, послуги науково-дослідних фірм.

У виробничому секторі особливо швидко розвиваються кредитно-фінансові послуги. В першій половині 90-х років кредити, отримані в розвинутих країн, перевищували 100% ВВП порівняно з 50-60% в 50-ті роки. [41, с. 359] Провідними банками є американські та японські.

Такі відомі американські банки, як "Чейз Манхеттен бенк", "Сітікорп" контролюють значну частину світового ринку позичкового капіталу. Серед європейських банків також є такі, які мають гучні імена та тривалу історію. Провідними європейськими банками є німецькі, французькі та швейцарські.

Таблиця 12.12.

Найбільші європейські банки (станом на 2006 р.)

1. Креді Агріколь груп (Франція)
2. HSBC холдінг (Велика Британія)
3. Ройял бенк оф Скотланд (Велика Британія)
4. Сентраль Іспано (Іспанія)
5. HBOS (Велика Британія)
6. Унікредит (Італія)
7. Барклейз бенк (Велика Британія)
8. ABN Амро банк (Нідерланди)
9. UBS (Швейцарія)
10.Дойче банк (Німеччина)

Джерело: **[www.thebanker.com/cp/23/p180tier1.jpg]**

Активно діють фондові біржі, розташовані переважно в розвинутих країнах. Вже говорилося про рух акціонерного капіталу. Щодо ринку боргових паперів, то за десятиліття 1990-2000 рр. його обсяг збільшився в 2 рази по цій групі країн.

Характерною рисою економіки розвинутих країн в останні десятиліття є швидкий розвиток такого виду послуг, як науково-дослідні розробки й інформатика. Капіталовкладення в науково-дослідні й дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) щороку зростають і досягають в провідних індустріальних державах значних величин. Загальні щорічні витрати на науку у відношенні до ВВП складали в середині 90-х років в США 2,5%, Великій Британії – 2,1, в Німеччині – 2,3, Франції 2,3, в Італії – 1.1, в Японії – 3,0%. В США ця величина дорівнювала 185 млрд. дол. Кожна солідна фірма США, Японії або європейської країни має наукову лабораторію, а то й цілу мережу науково-дослідницьких закладів. В інвестуванні в наукові розробки здійснилися зміни щодо джерел інвестування. Якщо в 60-70-х роках ініціатива щодо підтримки науки й техніки виходила від урядів, то наприкінці 90-х років головними інвесторами тут стали приватні компанії. В 1997 р. їх частка в фінансуванні дослідних розробок в промисловості становила в США 74,5%, в Японії – 98,6%, Німеччині – 90,1% інвестицій у цю сферу. Інвестування в наукову сферу стало дуже вигідною справою і набуло міжнародного характеру. Так, в 1996 р. американські ТНК вклали в свої зарубіжні філії на НДДКР 14 млрд. дол., а на відповідний американський ринок надійшло 15 млрд. дол. зарубіжних інвестицій.

Отже, можна зробити висновок, що структурні зміни в економіці розвинутих країн обумовлюються ходою науково-технічного прогресу та поглибленням міжнародного поділу праці. В складі їх національних економік знижується частка старих, традиційних галузей – сільського господарства, видобувної, легкої й харчової промисловості; натомість зростає частка науковоємних й капіталоємних галузей виробництва. Посилюється роль інформатики й наукових досліджень. Розвинуті країни мають незрівнянно більшу перевагу у кадрах науковців та кваліфікованих інженерів, робітників, а також у капіталі перед іншими країнами світу. Тому їх вага в світовій економіці вряд чи зменшиться у найближчому майбутньому.

Докладніше щодо характеристики економіки розвинутих країн дивись додаток 10.

12.5. Основні риси країн з перехідною економікою

До країн з перехідною економікою належить більшість колишніх соціалістичних країн, що здійснюють перехід від соціалістичних методів господарювання до ринкових. Це – колишні союзні республіки СРСР: Україна, Росія, Білорусь, Молдова, Латвія, Литва, Естонія, Грузія, Азербайджан, Вірменія, Казахстан, Узбекистан, Киргизстан, Туркменістан, Таджикистан; колишні соціалістичні країни Центральної та Східної Європи:

Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія, Сербія, Чорногорія, Хорватія, Словенія, Боснія й Герцеговина, Македонія, Албанія; азіатські країни – Китай, Монголія і В'єтнам. Соціалістичну орієнтацію з метою побудування комунізму зберегли Корейська Народно-Демократична республіка (КНДР) і Куба.

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

- Країни Центральної та Східної Європи та країни Балтії (Литва, Латвія, Естонія);
- Країни СНД;
- Китай та В'єтнам.

Зауважимо, що назва та склад регіону "Центральна та Східна Європа", дещо умовні, оскільки Україна, Росія, Білорусь та Молдова – це також Східна Європа з географічної точки зору; але так прийнято за класифікацією ООН і в світовій соціально-економічній літературі. Назва "Країни з перехідною економікою" (Countries in transition") також затвердилася в оперативному використанні міжнародних операцій. Але є ще одна умовність щодо самого поняття „транзитивна (перехідна) економіка". Справа в тому, що немає чіткого критерію, визначення межі, за якою транзитивна економіка вже стає ринковою. Є підстави міркувати, що низка членів Центральної та Східної Європи (Естонія, Латвія, Литва, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Румунія й Болгарія), які прийняті до ЄС, вже вважаються країнами з ринковою економікою, оскільки вони вже в цій організації. Немає достатніх аргументів для заперечення того факту, що, наприклад, Україна й Росія вже побудували ринкову економіку у своїй основі. Проте в офіційних документах міжнародних організацій термін „транзитивні економіки" поки що зберігається, тому розглянемо ці країни у тому складі, в якому вони були визначені на початку 90-х років минулого століття.

Передумови формування системи перехідної економіки

Перехідна економіка – поняття, що означає трансформацію централізованої неринкової моделі економічного розвитку з жорсткими командно-адміністративними методами управління у відкриту економіку, в якій ринковий механізм функціонування сполучається з гнучкими методами державного регулювання. Соціалістична модель економіки, як відомо, почала втілюватися в життя з 1917 р. До Другої світової війни спочатку Росія (з 1922р. – СРСР), а потім Монголія (з 1921 р.) були єдиними країнами, що застосовували цю модель. Після Другої світової війни утворилася низка країн "народної демократії", котрі згодом стали зватися соціалістичними країнами. В Європі – це Німецька Народно-Демократична Республіка (НДР), Польща, Чехословаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія, Албанія,

Югославія. В Азії – Китайська Народна Республіка (КНР), Корейська Народно-Демократична Республіка (КНДР), В'єтнам. В 1961 р. на соціалістичний шлях розвитку стала Куба. Соціалістичну орієнтацію обрали в 60 – 70-х роках близько двох десятків країн, що розвиваються, але там методи соціалістичного господарювання не встигли (й не змогли) пустити глибокого коріння.

Тотальна централізація керування економікою може дати короткочасний ефект в найбільш напружених ситуаціях, пов'язаних з глибокою соціально-економічною кризою. Так, в 30-х роках в СРСР шляхом надзвичайного напруження сил, надмірного використання людських і природних ресурсів вдалося в короткі строки здійснити індустріалізацію. Таким же чином було досить швидко відновлено зруйноване підчас Великої Вітчизняної війни господарство. Концентрація ресурсів в руках держави сприяла в повоєнні роки створенню потужної бази важкої промисловості й розвитку науково-виробничого потенціалу країни. Пріоритетність Радянського Союзу в 50-х – 60-х роках в галузі космонавтики й атомної енергетики є підтвердженням цього висновку.

Проте внутрішні протиріччя системи соціалістичної економіки перешкоджали перетворенню таких позитивних явищ на тривалу тенденцію. Ліквідація приватної власності, монополія держави на засоби виробництва, відсутність нормальної конкуренції не стимулювали зростання продуктивності праці. У 30-ті – 50-ті роки високі темпи росту промисловості ґрунтувалися переважно на ентузіазмі трудівників, які щиро вірили в реальність перемоги комунізму. Згодом ентузіазм почав згасати, а методів ефективного стимулювання праці система розробити не змогла. Тому, починаючи з другої половини 60-х років, темпи росту економіки СРСР та інших соціалістичних країн уповільнюються, а їх сукупна питома вага в світовій економіці зменшується. За рівнем продуктивності праці і за якістю продукції (за винятком вузької галузі аерокосмічного й військово-технічного виробництва) соціалістичні країни суттєво відставали від розвинутих країн.

Адміністративно-командна система управлінням економікою виявила свою негнучкість щодо здатності опанування надбанням науково-технічного прогресу. Згідно з пануючою теорією про пріоритетність виробництва засобів виробництва основний наголос робився на все більше нарощування потенціалу важкої індустрії. Це призводило не тільки до занепаду сфери послуг, але й викликало деструкцію народного господарства в цілому. Незважаючи на досить великі вливання коштів у НДДКР, соціалістичні країни все помітніше відставали від західних країн в розвитку наукоємного виробництва. Жодна з соціалістичних країн не перейшла до постіндустріальної стадії розвитку.

Слід зауважити, що навіть позитивні елементи централізованої системи управління економікою (наприклад, прискорена індустріалізація)

реалізувалися не однаково в різних країнах. Найбільший ефект вони дали в країнах "недоіндустріалізованих", з низьким попереднім рівнем розвитку промисловості і господарства в цілому – в СРСР, Китаї, Румунії, Болгарії, Югославії, Албанії, КНДР. В той же час позитивні наслідки централізованої індустріалізації Польщі, Чехословаччини, Угорщини були менш очевидні, а НДР в розвитку своєї економіки помітно програвала ФРН.

Соціалістична система господарства оволоділа економікою різних країн в неоднаковій мірі. Найбільш глибоко й послідовно вона реалізувалася в СРСР, що пояснюється також і тривалістю її існування. Ця обставина багато де в чому визначає той факт, що в колишніх радянських республіках (в тому числі в Україні) перебудова економіки на ринкові засади здійснюється значно важче, ніж в країнах ЦСЄ. Напочатку 90-х років в СРСР серед економічно активного населення вже не існувало поколінь, які б пам'ятали оперативні засоби господарювання в умовах ринкової економіки. Ментальність значної частини населення країни була антиринковою. Ось чому в умовах вже перехідного періоду наші бізнесмени в багатьох випадках виявили безпорадність, урядовці – нерозуміння ситуації, певні частини населення й чиновництва – потайний і явний опір реформам.

Найбільш крайніх і спотворених форм адміністративно-командна система набула в Китаї в 60-х роках, в період так званого «великого стрибка». Колективізація відбувалася у формі комун, в яких усуспільнення поширювалося не тільки на засоби виробництва, але й в багатьох випадках на особисті речі селян. Комуна вважалася "самодостатньою" господарською одиницею, здатною забезпечити своїх членів усім необхідним. Більше того, в сільськогосподарських комунах насаджувалися примітивні промислові підприємства, які нічого спільного не мали з агропромисловим комплексом, наприклад, установки по виплавці заліза. Продукція таких підприємств була надзвичайно низької якості, по суті, мало здатна для використання. Таким чином, розтринькувалися ресурси, а віддачі не було. Продуктивність праці в усіх секторах економіки була дуже низькою. В країнах існувала розподільча система найпоширеніших продуктів споживання. В зовнішньоекономічній політиці уряд додержувався автаркії, тобто опори на власні сили при максимальному скороченні обсягів зовнішньої торгівлі. Така політика в решті решт призвела до голоду нечуваних масштабів, що охопив десятки мільйонів людей.

В соціалістичних країнах ЦСЄ (також в Литві, Латвії, Естонії) запровадження соціалістичної економічної системи відбулося значно пізніше і в більшості країн було не таким глибоким в всеосяжним, як в СРСР. Так, наприклад, в Польщі та Югославії не було здійснено колективізації сільського господарства, в цій сфері панувала дрібна приватна власність. В Чехословаччині та Угорщині земля не була націоналізована, й поряд з колективними сільськими господарствами

існував і приватний сектор. В цих країнах також дозволялося займатися дрібним приватним бізнесом у сфері послуг (торгівля, перукарні, кав'ярні, інші побутові послуги). В Югославії соціалістичні методи керування економікою багато в чому відрізнялися від канонічної системи, що панувала в інших країнах. Націоналізовані підприємства тут мали значний ступінь самоуправління і свободу у визначенні номенклатури своєї продукції, її реалізації й ціноутворення. В країні існувала конкуренція підприємств, централізація управління економікою була не такою жорсткою, як в СРСР. З іншого боку, в Югославії зростало безробіття (явище, не типове для соціалістичної системи) та інфляція.

Система соціалістичних економік відпала від системи світової економіки через несумісність командно-адміністративних і ринкових методів господарювання. Утворилася світова соціалістична система, яка розвивалася на плановій основі. Організаційною формою цієї системи стала Рада Економічної Взаємодопомоги (РЕВ), яка набула утворена в 1949 р. До неї входили СРСР, НДР, Польща, Чехословаччина, Угорщина, Румунія, Болгарія, Албанія (припинила членство з 1962 р.), Монголія, В'єтнам і Куба; в деяких структурах РЕВ приймала участь Югославія.

Метою РЕВ було сприяння поглибленню й удосконаленню співробітництва між соціалістичними країнами, розвиткові соціалістичної економічної інтеграції, планомірному розвиткові народного господарства кожної країни, прискоренню економічного й технічного прогресу. Діяльність РЕВ базувалася на довгострокових програмах в сфері економіки; однією з останніх була Комплексна програма соціалістичної економічної інтеграції (1971 р.).

Згодом у РЕВ виникла необхідність в інститутах, які б регулювали валютно-кредитні відносини соціалістичних держав. Такими інститутами стали Міжнародний банк економічного співробітництва (МБЕС), заснований в 1963 р. і Міжнародний інвестиційний банк (МІБ), утворений в 1970 р. Головною функцією МБЕС було здійснення багатосторонніх розрахунків. Він проводив операції в перевідних рублях і конвертованій валюті, здійснював кредитну емісію перевідного рубля. Головною метою МІБ було надання довгострокових кредитів для розвитку країн-членів. Переважна частина кредитів надавалася в конвертованій валюті і тільки 10% - в перевідних рублях. В 90-х роках МБЕС і МІБ стали відчувати величезні труднощі, пов'язані з нестачею ресурсів, з платежами. З розпадом системи соціалістичних країн і РЕВ їх функції, по суті, вичерпалися.

В межах Ради Економічної Взаємодопомоги соціалістичним країнам вдалося досягнути певної координації зовнішньоекономічної діяльності. На РЕВ припадала переважаюча частка зовнішньої торгівлі кожної з країн, було споруджено чимало спільних об'єктів народного господарства. Проте в цілому ефективність РЕВ була невисокою. Обсяги взаємної торгівлі країн-членів РЕВ значно поступалися показникам країн Європейського

Економічного Співтовариства; ще менш ефективною була інтеграція у валютно-кредитній сфері, в міждержавному русі трудових ресурсів. Справа в тому, що РЕВ являла собою, перш за все, політичну організацію. Економічна інтеграція розглядалася як підпорядкований процес, що має сприяти досягненню політичних цілей. Крім того, в умовах жорсткого централізованого планування інтеграційний процес набував неприродного характеру , по суті, гальмувався. З розпадом соціалістичної системи як політичної сили припинила існування і РЕВ, що продемонструвало її штучний характер.

Гальмування економічного розвитку соціалістичних країн розпочалося ще в 60-х роках. В той час його могли розгледіти лише фахівці, оскільки за рахунок кількісного нарощування виробничих потужностей в промисловості загальні макроекономічні показники цих країн дивилися пристойно. Але вже детальний аналіз виявляв структурні негаразди. Відсутність ринкового регулятора призводила до того, що вироблялася велика кількість продукції, що не знаходила збуту; в той же час відчувався гострий дефіцит багатьох видів продукції. Промисловість ставала все більш матеріало- і енергомісткою. Віддача на вкладання в основні фонди падала, знижувалася продуктивність праці. Спадали темпи росту національного доходу, про що свідчить наступна таблиця:

Таблиця 12.13.

Темпи росту національного доходу в країнах-членах РЕВ (%)

	1971 – 1975	**1976 - 1980**	**1981 – 1985**
Середньорічні темпи росту	6,4	4,1	3,3

Джерело: [19, с. 173]

При цьому найнижчі темпи зафіксовано в країнах, які до війни були вже індустріально розвинутими. Так, якщо за період 1960 – 1986 рр. національний доход в СРСР збільшився в 4 рази, в Болгарії – в 5,2 рази, в Румунії – в 7,2 рази, то в НДР – тільки в 3,2 рази, в Польщі – в 3,1 рази, в Угорщині – в 2,8 рази, в Чехословаччині – в 2,7 рази.

У 80-х роках криза економічної системи соціалізму вже стала очевидною. Основні макроекономічні показники почали стрімко падати. Так, вироблений національний доход в Україні в 1990 р. порівняно з попереднім роком скоротився на 3,6%, а в 1991 р. – ще на 13,4%.

Все більшим ставав розрив з розвинутими країнами у використанні наслідків науково-технічного прогресу. Так, наприклад, в 1990 р. на атомних електростанціях в СРСР було вироблено тільки 12%, тоді як в США – 19%, ФРН – 33%, Франції – 74%, Великій Британії – 20%. Питома вага виробництва електросталі й киснево-конверторної сталі складала в СРСР 48%, тоді як у Великій Британії, Італії, Франції, ФРН і Японії – 100%. Питома вага виробництва цементу за прогресивним “сухим” способом в

загальному обсязі виробництва цементу становила в СРСР 17%, а в США – 60%, Японії – 78%, ФРН – 90%.

Стало ясно, що ті позитивні фактори, що стимулювали екстенсивний розвиток економічної системи соціалізму, вже вичерпано. Перехід до ринкової системи господарювання став об'єктивним і неминучим.

Економічні реформи перехідного періоду

Вже було сказано, що фахівцями наближення тотальної кризи економічної системи соціалізму було визначено ще заздалегідь. Тому спроби відхилити негативну тенденцію розвитку, змінити методи управління економікою при збереженні основ соціалістичної системи були задіяні ще в 60-х роках. В СРСР була проголошена ідея "ринкового соціалізму", яка мала втілитися в економічну реформу 1965 р. Очолив реформаторський процес голова ради міністрів М.О. Косигін. Реформа передбачала надання підприємствам більшої свободи дій у плануванні номенклатури виробництва, розпорядженні фондом заробітної плати, самостійності у виборі партнерів щодо кооперації і реалізації продукції у виході на зовнішні ринки. Фактично це була модель, подібна до югославської, яка вже існувала реально. Якби реформи здійснилися б, криза соціалістичної системи відтягнулася б, а в разі заглиблення реформ радянська економіка безболісно еволюціювала б у ринкову. Але цього не сталося через різку протидію консервативних політичних кіл, що взяли гору в керівництві компартії й уряду СРСР. Реформа була згорнута вже наприкінці 60-х років.

В соціалістичних країнах Східної Європи реформаторські спроби виявилися більш вдалими, хоча й вони були далеко не радикальними. Так, в Угорщині підприємства отримали право самостійно реалізовувати свою продукцію; в межах фонду заробітної плати могли визначати кількість зайнятих, а при вивільнені якоїсь кількості робітників решта одержували підвищену зарплату. Була здійснена реформа цін, внаслідок якої ціни внутрішнього ринку ув'язувалися зі світовими цінами. Цінова реформа здійснилася також у Чехословаччині, при цьому підвищувалися ціни на ресурси і знижувалися на споживчі товари. В Польщі у 80-х роках була розширена зона, в якій діяли ринкові (а не директивні) ціни, приватна власність допускалася не тільки в сільському господарстві, але й і в промисловості. Система централізованого планування поступово замінювалася системою урядових замовлень підприємствам. Був легалізований ринок іноземної валюти. [41, с. 210]

Отже в європейських соціалістичних кранах здійснилися реформи, які були розроблені як аналог радянської економічної реформи в 1965 року (на жаль, не здійсненої). Це багато де в чому пояснює той факт, що в цій групі країн перехід до ринкової економіки в 90-х роках відбувався значно швидше й ефективніше, ніж в колишніх республіках СРСР.

По-справжньому глибоке реформування економіки на ринкових засадах першим розпочав ***Китай***. Китайський уряд під керівництвом Ден Сяопіна проголосив в 1978 р. початок тривалої і послідовної реформи економіки. Взірцем для неї спочатку була реформа народного господарства СРСР 1965 року. Проте згодом керівництво Китаю пішло на сміливіші й радикальніші перетворення. Реформування почалося з сільського господарства, де було дозволено мати присадибні ділянки (після тотального усуспільнення в комунах це був справді рішучий крок). Легалізовано було також дрібний приватний бізнес в промисловості й сфері послуг. Це дало відчутний поштовх збільшенню обсягів виробництва й зростанню заробітної плати, а отже, - й розширенню внутрішнього ринку.

Специфічною рисою економічних реформ в Китаї є те, що ринкова економіка будується під керівництвом комуністичної партії, із збереженням основних соціальних і адміністративних структур, з пануванням комуністичної ідеології як в урядових колах, так і серед широких мас населення. Це обумовило поступовість здійснення реформ, без кардинального руйнування діючої соціальної системи. Такий шлях реформування є “еволюційним”.

Спочатку ринкове регулювання розглядалося китайським урядом як допоміжне до планової економіки. Наприкінці 70-х років реформа виявилася у допущенні договірних цін, розвитку індивідуального сектора, уведенні сімейного підряду, а також у створенні спільних підприємств (з державним і приватним капіталом) під жорстким урядовим контролем.

У 80-х роках було проголошено курс на побудову системи соціалістичного товарного господарства; при цьому планове господарство також зберігалося, але сфера його застосування дещо звужувалася. На цьому етапі відбувалася реформа ціноутворення. Скорочувалася номенклатура товарів з централізовано встановленими цінами і розширювався контингент товарів (в основному споживчого характеру) з ринково регульованими цінами. Поступово лібералізація цін поширювалася.

На початок 90-х років основним напрямком економічного реформування Китаю проголошується створення “соціалістичної ринкової економіки”. Головною суттю цієї політики є панування суспільної власності при одночасному розвитку багатоукладності в економіці. [41, с. 213] Активно утворювалися змішані акціонерні товариства, в яких держава мала контрольний пакет акцій. Не підлягають акціонуванню підприємства оборонних галузей, новітніх технологій та ще деякі, що підпадають під дію державної монополії. В інші галузі допускається також й іноземний капітал. В країні відкриваються філії іноземних банків (їх вже понад сто).

Економічні реформи в Китаї дали вражаючі наслідки. З країни, населення якої балансувало на грані голоду, Китай швидко просувається до групи розвинутих країн. У 80-х і першій половині 90-х років пересічні

темпи зростання його ВНП становили 11-12% , валової промислової продукції 12%, сільськогосподарської продукції 7,5%, експорту – від 8% до 32%.

На відміну від Китаю в ***країнах ЦСЄ та СНД*** (за винятком Білорусі) реформування економіки здійснювалося за ***шоковим*** варіантом, тобто був взятий напрям на економічні перетворення у найкоротші строки, з докорінною зламкою соціалістичних економічних структур. Найбільш рішуче "шокова терапія" впровадилася у Польщі, яка першою серед країн ЦСЄ стала на шлях глибоких ринкових перетворень. Шоковий метод супроводжується болісними соціальними явищами: падінням виробництва, інфляцією, бурхливим зростанням цін, зростанням безробіття, зниженням рівня життя населення, погіршенням становища його малозахищених верств. Ці негативні явища характерні для першого етапу реформування за цим методом. Потім, через декілька років, становище вирівнюється й реформи проявляють свій позитивний результат. В різних країнах зміцнення економіки внаслідок реформ настає не одноразово. Першими з "шокового стану" вийшла відносно розвиненіша група країн ЦСЄ – Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія; трохи пізніше – країни Балтії, і ще пізніше – країни СНД, Румунія, Болгарія, Югославія, Албанія.

Розглянемо спочатку особливості реформ в ***країнах ЦСЄ***.

Радикальні економічні реформи в країнах ЦСЄ розпочалися в 1989 – 1991 роках.

Основними напрямками економічних перетворень стали:

- макроекономічна стабільність та контроль ситуації в економіці;
- реформа цін та впровадження ринкових механізмів;
- розвиток приватного сектору, приватизація, реформування виробничої структури;
- перегляд ролі держави в економіці.

З метою макроекономічної стабілізації вступають у дію стабілізаційні програми:

1. боротьба з інфляцією;
2. нова податкова політика, яка передбачає збільшення доходної частини бюджету;
3. врегулювання зовнішніх розрахунків шляхом зниження зовнішньої заборгованості, реструктуризації її і навіть списання частини боргів в обмін на продовження ринкових реформ.

Щодо реформи цін та впровадження ринкових механізмів, то передбачався перехід до конкурентних ринкових відносин і ринкових цін. З цією метою здійснені:

- лібералізація цін і торгівлі;
- лібералізація зовнішньоекономічної діяльності;
- зміна попередньої системи постачання, відмова від адміністративної розподільчої системи;

- лібералізація ринка робочої сили;
- реформування фінансів. Йдеться про становлення на комерційних принципах банківської системи, запровадження ринкового механізму визначення рівня відсоткової ставки, розвиток фінансових ринків.

Спочатку ці перетворення призвели до хаосу в економіці, але через кілька років ситуація стабілізується і названі програми дали свої позитивні результати.

Програма розвитку приватного сектора, приватизації та реформи виробничої структури означала здійснення структурної перебудови економіки країн ЦСЄ, зміну відносин власності, запровадження процедури банкрутства, ліквідацію монополій, галузеву та виробничу реформу.

Програма перегляду ролі держави в економіці передбачала, що держава від диктату періоду існування командно-адміністративної системи перейшла до опосередкованого регулювання, яке здійснюється в усьому цивілізованому світі. З цією метою була запроваджена реформа законодавства. Нині до компетенції держави відноситься податкове і бюджетне регулювання економіки, кредитно-грошова політика. Внесені також відповідні корективи в соціальні програми.

Мета економічних перетворень в країнах ЦСЄ зводилась до того, щоб на першому її етапі проводилася макроекономічна стабілізація, тобто зупинення падіння виробництва, вирішення проблеми зовнішнього і внутрішнього боргу. У подальшому здійснювалася реформа цін і торгівлі, впроваджувалася конвертованість національної валюти, ціни приводились у відповідність до витрат виробництва і рівнів світових цін. І лише потім проводилася реформа податкової і соціальної сфер, підприємці отримували податкові стимули, а населення захищалося від загрози безробіття.

Проте наслідки реформи виявилися дещо гіршими, ніж передбачались напочатку. Так, падіння виробництва в перші роки реформ виявилося надто істотним, вільне ціноутворення викликало значне зростання цін при одночасному зниженні доходів населення, виникало масове безробіття, зруйнувались всі попередні зв’язки в рамках РЕВ, а відтак довелось в найкоротші строки адаптуватись до нових умов господарювання.

Заради справедливості слід відзначити, що спочатку реформи передбачалися тривалими, поступовими, еволюційними, які проводяться через змішану економіку і за підтримки Заходу. Фактично ж реформи виявилися більш динамічними, майже повсюдно було обрано шлях входження в ринок за допомогою “шокової терапії”. Класичним прикладом цього шляху слугує Польща, а автором цього шляху був прем’єр-міністр Лешек Бальцерович.

План Бальцеровича включав такі заходи:

- різке зниження інфляції завдяки припиненню фінансування державного бюджету Центральним банком країни (припинення грошової емісії), встановлення реальної відсоткової ставки;
- прив'язування курсу національної грошової одиниці до американського долара (впровадження конвертованості злотого);
- лібералізація цін і зовнішньої торгівлі;
- отримання кредитів МВФ на стабілізацію економіки;
- швидку структурну перебудову економіки внаслідок проведення прискореної приватизації;
- прийняття нового економічного законодавства, яке відповідало б сучасним потребам (закону про банкрутство, про гарантії інвестора тощо);
- відкриття економіки для іноземних інвесторів.

Якими ж були результати перших років "шокової терапії" в країнах ЦСЄ? Цими наслідками були:

- більш глибоке, ніж передбачувалось, падіння виробництва (20% падіння промислового виробництва) на рік. На початок 1993 – 1994 рр. з країн ЦСЄ лише Польщі вдалося вийти на дореформений рівень виробництва;
- розпад попередніх економічних зв'язків в рамках РЕВ, необхідність налагодження нових, переорієнтація ринку збуту продукції країн ЦСЄ з Східної на Західну Європу;
- структурне безробіття внаслідок ліквідації соціалістичної "надлишкової зайнятості";
- стійка інфляція, темпи якої хоча і знизились, але залишаються високими у порівнянні з провідними країнами;
- поверхова приватизація, оскільки приватизовані підприємства не змогли за короткий строк адаптуватись до нових ринкових механізмів, не відіграли відведеної їм ролі. Приватизація не змінила поведінки нових власників, котрі не зразу оволоділи мистецтвом керувати власним бізнесом;
- банкова криза, що виникла завдяки тому, що комерційні банки не зразу пристосувались до нових умов господарювання, видаючи на початку реформ незабезпечені кредити, а також допускаючи зловживання та корупцію;
- невиправдання сподівань на масовий приплив до країн ЦСЕ іноземних інвестицій, оскільки замість очікування прямих іноземних інвестицій в реальний сектор економіки – спостерігався приплив спекулятивного фінансового капіталу, котрий досить швидко зруйнував фінансовий ринок цієї групи країн, що тільки народжувався.
- Найвідчутнішим негативним наслідком здійснюваних реформи ЦСЄ виявився обман суспільних очікувань: швидкого і суттєво

підвищення рівня життя не сталося. Цим пояснюється те, що у частини населення знову повертається сподівання до повернення соціалізму. Йдеться, звичайно, про знедолену частину суспільства, для якої соціалістичні ідеї і ностальгія по старих порядках знову стають популярними. Саме тому у другій половині 1990-х років в ряді держав до влади повернулись прихильники соціалізму. Тим більше, що загальний стратегічний курс на кардинальне реформування суспільних відносин в країнах ЦСЄ залишився непорушним.

Після завершення "шокового етапу" реформування економіка країн ЦСЄ стабілізувалася й розпочався динамічний розвиток. Польща досягла дореформеного рівня виробництва в 1996 році, інші країни цієї групи – наприкінці 90-х років. Позитивними наслідками реформ стали: зникнення дефіциту товарів на ринках; поступове підвищення доходів населення; реструктуризація економіки в напрямку суттєвого підвищення частки приватного сектора; збільшення обсягів зовнішньої торгівлі; зростання продуктивності праці; поступове зростання обсягів ВВП. В 2000 році річний приріст ВВП становив: в Польщі 5,0%, в Чехії 2,6%, Угорщині 5,6%. Країни ЦСЄ стають привабливими для інвесторів. В 1999 р. до Польщі надійшло прямих іноземних інвестицій на 7 500 млн. дол., до Чехії – на 5 108 млн. дол., до Угорщини – на 1 944 млн. дол. В Україну в тому ж році надійшло ПІІ на 2 811 млн. дол. Станом на 2005 р. Польща мала прямих іноземних інвестицій на суму 93 млрд. дол., Чехія – 59 млрд. дол., Угорщина – 61 млрд. дол. (Україна – 17 млрд. дол.)

В ***країнах СНД*** реформи проходили важче й позитивний ефект дали пізніше. Практично тільки з 2000 року почалося наростання темпів економічного розвитку; протягом же 90-х років виробництво в колишніх республіках СРСР скоротилося майже вдвічі. Відбувалося зникнення цілих галузей виробництва, особливо в сфері високих технологій. З'явилося й наростало безробіття. Рівень життя основної маси населення суттєво впав. Вражаючим стало падіння ВВП. Так, порівняно з 1990 роком ВВП Росії складав у 1999 р. 59%, в Україні – 41%, тоді як в Польщі – 132%, Китаї – 227%.

Така ситуація склалася через застосування методів "шокової терапії", для яких у нас умови були менш сприятливими, ніж у країнах ЦСЄ. Перед початком процесу реформування держава мала майже абсолютну монополію у всіх сферах виробництва. Приватного сектору ще не склалося. Ціноутворення жорстко регламентувалося. Суб'єкти економічної діяльності не мали досвіду праці в ринкових умовах.

На перших порах основним напрямком реформування стали роздержавлення власності й лібералізація цін.

Приватизація державної власності в країнах СНД мала форму "ваучеризації", коли кожний громадянин одержував ваучер, тобто

документ на право володіння часткою державної власності; цей ваучер він потім мав право вкласти у будь-яке підприємство, що підлягало приватизації. По суті, відбувався поділ на дрібнесенькі частини загальної власності. Але більшість ваучерів була згодом скуплена у населення ділками (іноді не без участі керівників приватизованих підприємств), багато підприємств стали об'єктами спекуляції. Доходило до того, що все обладнання продавалося на металобрухт і заводи закривалися. Все ж таки деякі підприємства в руках розумних хазяїв стали відроджуватися й давати продукцію за світовим рівнем якості. Основною формою власності в процесі роздержавлення стала колективна. Державна власність в більшості країн СНД становила наприкінці 90-х років не більше 8%, і тільки в Білорусі й Туркменії її частка перевищувала 25%.

Лібералізація цін, яка була проведена без огляду на реальний стан економіки, призвела до інфляції нечуваних розмірів. Так, протягом 1992 – 1996 рр. індекс споживчих цін зріс в Молдові в 1,5 тис. разів, в Таджикистані – в 15,4 тис. разів, в Казахстані – в 21,6 тис. разів, у Вірменії – в 26,4 тис. разів, в Білорусі – в 39,6 тис. разів, в Україні – 42,5 тис. разів. [41, с. 225]

Тільки в другій половині 90-х років інфляцію вдалося приборкати шляхом здійснення грошових реформ. Були запроваджені національні валюти (в Україні – в 1996 р., найпізніше серед всіх країн СНД). Починаючи з 2000 р. в більшості країн цього регіону інфляція носить помірний характер, хоч її рівень вище, ніж в розвинутих країнах.

Непідготовленим рішенням стала також лібералізація зовнішньої торгівлі. Більш дешеві й якісні зарубіжні споживчі товари, включаючи особисті транспортні засоби, буквально придушили в країнах СНД національне виробництво багатьох видів легкої й харчової промисловості, автомобілебудування.

З другої половини 90-х років економічні реформи в країнах СНД набули більш систематичного й послідовного характеру. Була завершена грошова реформа, упорядковано законодавство про зовнішньоекономічну діяльність, в цілому наблизився до завершення процес роздержавлення власності. В ряді країн (в тому числі в Україні) розпочалися аграрні реформи, завдяки яким селяни одержали землю у власність. Поступово зростав приток іноземних інвестицій, хоч його темпи поступалися темпам в країнах ЦСЄ. Все це підготувало підґрунтя спочатку для призупинення падіння, а потім і для економічного росту.

Відносно глибшими й рішучішими економічні перетворення серед країн СНД сталися в Росії, Грузії, Вірменії, Казахстані й Киргизії, які обрали "шоковий" варіант. Реформи в Білорусі йдуть повільніше, "еволюційним" шляхом, з меншими соціальними втратами.

Динаміка розвитку й структура економіки

Як вже зазначалося, докорінна ламка економічних основ в процесі реформування супроводжувалася глибоким падінням обсягів виробництва, соціально-економічною кризою. Вихід з кризового становища в різних країнах відбувався неодночасно; першими з нього вийшли країни, що раніше розпочали реформування. Україна однією з останніх подолала спад виробництва. На економічний розвиток країн СНД, особливо Росії та України, негативний вплив мала валютно-фінансова криза в серпні 1998 р., яка розпочалася в Південно-Східній Азії. Ця криза спровокувала "втечу капіталу" з наших країн.

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

Таблиця 12.14.

Динаміка ВВП, у відсотках до попереднього року

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

Джерело: ***[www.cia.gov]***

З даних таблиці видно, що країни так званої "Вишеградської четвірки" (Польща та Угорщина) в 90-х роках вже мали позитивний приріст ВВП, подолавши труднощі перехідного періоду ще в 1989 – 1992 роках. Економіка інших країн ЦСЄ (Болгарія, Румунія) розвивалася повільніше й нерівно; в цих країнах умови перебудови економіки й пов'язані з ними проблемами подібні до країн СНД. Азіатські республіки Закавказзя й Середньої Азії після найглибшого падіння обсягів виробництва в 1991 – 1993 роках поступово вирівнювали свою економіку, починаючи з другої половини 90-х років; проте дореформені рівні

виробництва тут ще не досягнуто. Найскладніша ситуація з відбудовою господарства мала місце в Молдові й Україні; перелом на краще тут розпочався лише з 2000 року. Ось якими були темпи приросту ВВП у перші роки нового століття (%):

Таблиця 12.15.

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

Країна	***2001***	***2002***	***2003***	***2005***	***2006***
Україна	***9,2***	***5,2***	***9,6***	***2,4***	***6,0***
Росія	***5,1***	***4,7***	***7,3***	***6,4***	***6,6***
Білорусь	***4,7***	***5,0***	***6,8***	***8,0***	***8,3***
Молдова	***6,1***	***7,8***	***6,3***	***7,1***	***4,6***
Казахстан	***13,2***	***9,9***	***9,2***	***9,2***	***8,5***
Польща	***1,0***	***1,4***	***2,4***	***3,2***	***5,3***
Угорщина	***3,8***	***3,5***	***2,9***	***4,1***	***3,8***
Китай	***7,5***	***8,0***	***9,1***	***9,9***	***10,5***
Болгарія	***4,1***	***4,8***	***4,8***	***5,5***	***5,5***

Джерело: ***[www.cia.gov]***

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

Таблиця 12.16

ВВП країн з перехідною економікою, млрд. дол. (за купівельною спроможністю валют), 2006 р.

Країна	***ВВП, абс.***	***ВВП на душу (дол.)***	***Країна***	***ВВП, абс.***	***ВВП на душу (дол.)***
Китай	***10 000***	***7 600***	***Болгарія***	***77***	***10 400***
Росія	***1 723***	***12 100***	***Литва***	***54***	***15 100***

Польща	***543***	***14 100***	***Хорватія***	***59***	***13 200***
Україна	***356***	***7 600***	***Азербайджан***	***58***	***7 300***
Румунія	***197***	***8 800***	***Грузія***	***18***	***3 800***
В'єтнам	***259***	***3 100***	***Словенія***	***46***	***22 900***
Чехія	***221***	***21 600***	***Латвія***	***35***	***15 400***
Білорусь	***80***	***7 800***	***Естонія***	***71***	***19 600***
Казахстан	***139***	***9 100***	***Киргизстан***	***10***	***2 000***
Угорщина	***173***	***17 300***	***Молдова***	***9***	***2 000***
Узбекистан	***55***	***2 000***	***Туркменістан***	***45***	***8 900***
Словаччина	***96***	***17 700***	***Вірменія***	***16***	***5 400***

Джерело: ***[www.cia.gov]***

Наведені цифри свідчать про досить низький рівень душового показника ВВП в країнах з перехідною економікою; це є ознакою недорозвинутості економіки й невисокого рівня життя населення. Можна порівняти: найнижчий душовий показник ВВП серед розвинутих країн має Португалія – 20,1 тис. дол.; а серед країн з перехідною економікою тільки Словенія її трохи випереджає – 22,9 тис. дол.; решта країн має нижчі показники. Отже, навіть відносно благополучні постсоціалістичні країни не дотягують до рівня "найбіднішої" розвинутої країни.

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

1. ***Китай, Росія – держави з величезними природними й людськими ресурсами, зі значним виробничим потенціалом і великими абсолютними розмірами ВВП;***
2. ***Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія – країни ЦСЄ, які просунулися найдальше шляхом реформування; мають відносно високий рівень ВВП на душу населення (13 300 – 19 500 дол.);***
3. ***Естонія, Латвія, Литва – пострадянські республіки, що вже входять до ЄС; серед колишніх республік СРСР мають найбільш позитивні результати реформування і середній рівень ВВП на душу населення (13 200 – 16 700 дол.);***
4. ***Румунія, Болгарія, Хорватія, Сербія, Боснія та Герцеговина, Македонія, Албанія – країни ЦСЄ з менш розвинутою економікою й низьким душовим рівнем ВВП (від 2 348 дол. в Боснії та Герцеговині до 9 600 дол. в Болгарії);***
5. ***Білорусь та Казахстан – країни СНД з середнім економічним потенціалом та душовим рівнем ВВП дещо нижче середнього (6 900 – 8 200 дол.);***
6. ***Грузія, Азербайджан, Вірменія, Узбекистан, Туркменістан, Киргизстан, Таджикистан, Молдова – країни СНД з невисоким рівнем економічного розвитку й низьким душовим показником***

ВВП (1 800 – 4 800 дол.);

7. ***В'єтнам і Монголія – азіатські країни зі значними природними ресурсами, але з дуже низьким душовим показником ВВП (2 140 – 3 170 дол.).***

Коротко розглянемо особливості окремих груп країн.

Китай і Росію зближує великий і різноманітний потенціал природних ресурсів, значні (особливо в Китаї) резерви робочої сили, в тому числі (особливо в Росії) висококваліфікованої, потужна індустріальна база, великі обсяги сільськогосподарського виробництва. Обидві країни мають розвинений авіакосмічний комплекс, військово-промисловий комплекс, науково-технічну базу, ядерну зброю. Водночас рівень продуктивності праці, рівень життя населення значно поступаються досягненням розвинутих країн.

Поряд зі спільними рисами в економіці Китаю і Росії є суттєві розбіжності. Головна з них полягає в тому, що Китай протягом останніх двох десятиліть демонстрував надзвичайно високі темпи економічного росту, в той час як в Росії у 80-х роках спостерігалася стагнація, а в 90-х роках – глибоке економічне потрясіння, криза, яка відкинула її на декілька десятиліть назад. За розрахунками ВВП, здійсненими на основі купівельної спроможності валют (а не за поточними курсами, як звичайно), Китай вже посідає друге місце в світі після США, випереджаючи Японію на 1 трлн. доларів. Росія за цим показником має десяте місце. Відповідно до світового валового продукту (СВП) частка Китаю становить 15,4%, частка Росії – 2,6%. [www.cia.gov]

Поступаючись Китаю за чисельністю населення і обсягом виробництва, Росія має перевагу в природно-ресурсній базі. Маючи найбільшу в світі площу території, Росія зосереджує 13% світових розвіданих запасів нафти, 36% природного газу, 12% вугілля. Сьогодні її частка у світовому видобутку нафти становить 15%, газу – 31%, вугілля – 12%. Загальна вартість балансових запасів корисних копалин Росії оцінюється у 28,6 трлн. доларів, а прогнозні запаси – в 3-4 рази більше. Росія має велику площу сільськогосподарських угідь і обсяжні лісові простори. Науково-технічний потенціал Росії, що створювався протягом більш як півстоліття, сьогодні поки що розвиненіший і сучасніший за китайський. Росія швидше пройшла стадію індустріалізації і має структуру економіки, що наближається до постіндустріальних країн. Це видно з таблиці:

Таблиця 12.17.

Структура ВВП Росії й Китаю в 2006 р., у %.[1]

[1] www.cia.gov.

Країна	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
Росія	5,3	36,6	58,2
Китай	11,9	48,1	40,0

Джерело: [www.cia.gov.]

Щоправда, в Росії в 90-х роках відбулося масове закриття промислових підприємств і скорочення виробництва, особливо обробних галузей, і це в певній мірі відбилося на зниженні частки промисловості у ВВП. Поступово Росія відновляє свій економічний потенціал, але в найближчі роки вона вряд чи скоротить відстань від Китаю та розвинутих країн. Втім, великі запаси паливних ресурсів та інших стратегічних корисних копалин, поки що міцні позиції на світовому ринку зброї і деяких видів авіакосмічної продукції забезпечують Росії приток іноземної валюти, що сприяє відбудові господарства.

Росія й Китай є найбільшими й економічно найсильнішими державами серед країн з перехідною економікою. Докладніше про них буде йти мова у наступних підрозділах.

В країнах Центральної і Східної Європи радикальні реформи розпочалися в 1989 – 1991 роках.

Сприятлива динаміка макроекономічних показників більшості країн ЦСЄ свідчить про реальні наслідки реформ в цих країнах. Характерними для цих країн стають пожвавлення, економічне піднесення, швидкі темпи розвитку зовнішньої торгівлі. До речі, важливими чинниками економічного зростання стають внутрішній попит і внутрішні інвестиції.

Слід також відзначити істотний внесок у процес зростання приватного сектора, частка якого помітно зросла. Зокрема, якщо до реформування приватний сектор становив в економіці Болгарії 3%, то в середині 1990-х років він досяг 25%. В економіці Польщі частка приватного сектору збільшилася з 30% до двох третин. Сьогодні приватний сектор вже панує у всіх країнах цієї групи.

Змінюється структура економіки країн ЦСЄ. Якщо раніш національні економіки цих країн орієнтувались на сільське господарство, видобуток сировини і виробництво товарів низького ступеню наукомісткості, то в ході реформування істотно зростає частка готової конкурентоспроможної продукції промисловості на рівні світових високих стандартів технології. Якщо, наприклад, експорт Росії в цей період становив на 90% сировину, то експорт Чехії на 90% складався з промислової продукції, більша частина якої – це наукомістка продукція. Швидкими темпами розвиваються в регіоні туризм (Чехія, Угорщина, Болгарія), інші складові нематеріальної сфери. Визнання успіху країн ЦСЄ у проведенні ринкового реформування економіки є прийняття в 1995 –1996 рр. Чехії, Угорщини та Польщі до ОЕСР, а

тепер ці країни, а також Словаччина, Словенія, Болгарія, Румунія так само як Естонія, Латвія, Литва є членами Європейського Союзу.

Реформування системи суспільних відносин в країнах регіону не зводилось, як відомо, лише до змін у сфері економіки, не могло не позначитись на геополітичному стані цих країн. Йдеться про те, що наслідками радикальних змін в цих країнах стало порушення територіальної цілісності держав, а відтак і непередбачувані воєнні конфлікти міжетнічного характеру, а також соціальні вибухи. Звичайно, ці конфлікти не є невідворотними, але потенційна їх загроза існує.

Порівняно мирно й цивілізовано сталось розлучення Чехословаччини. В 1992 р. федерація Чехії і Словаччини розпалась на дві суверенні республіки – Чехію і Словаччину. Безболісно в 1991 р. від СРСР відокремились Латвія, Литва та Естонія.

В 1991 р. розпочалась справжня трагедія, яка пов'язана зі зміною територіальної цілісності Югославії. Процес розпаду Югославії поки що не закінчився. Але на сьогодні від Югославії відокремилась Словенія, яка в жовтні 1991 р. стала повністю незалежною державою, а в травні 1992 р. вступила в ООН. На початку 1992 р. Хорватія також визнало суверенною державою світове співтовариство. Проте цій події передували серйозні військові конфлікти, в яких загинуло близько 6 тисяч чоловік. Економіка Хорватії сильно постраждала. Ще більш кривавий характер посіло відокремлення від Югославії Боснії і Герцеговини. В квітні 1992 р. світове товариство визнало суверенність Боснії і Герцеговини. Македонія була визнана суверенною державою в 1994 р. Далі, від Сербії відокремилася Чорногорія, а наразі йдеться про визнання незалежності Косово, яке серби вважають своєю історичною територією. Таким чином, в результаті серйозних військових конфліктів між народами колишніх республік Федеративної держави Югославії економіка цієї країни значно постраждала, у тому числі і від авіаційних бомбардувань військами НАТО.

Зазначене свідчить про суперечливий характер реформування суспільних (у тому числі й економічних) відносин в регіоні країн Центральної та Східної Європи. А звідси ситуація в цих державах, напевне, є загрозливою для Європи, оскільки вона перешкоджає розширенню інтеграційних процесів, подальшому поліпшенню взаємин між народами. Усвідомлюючи ці обставини, розвинуті країни прагнуть поліпшити політичну й економічну стабільність в державах ЦСЄ, та в Європі в цілому шляхом надання країнам ЦСЄ фінансової й гуманітарної допомоги. Йдеться також і про надання їм політичної допомоги з метою пришвидшити їх інтегрування до європейських структур. Завдяки цьому названі країни зможуть значно підвищити свій

економічний потенціал. Водночас вступ ряду країн регіону або підготовка їх до вступу в НАТО гарантуватиме їм військову безпеку.

Наскільки країни ЦСЄ були підготовлені до входження в європейські інтеграційні процеси можна зробити більш обґрунтовані висновки, маючи певні уявлення про економіку цих країн.

Провідні країни ЦСЄ досягли найбільших успіхів у справі реформування національних економік. Вони започаткували процес економічної інтеграції, створивши після розпаду РЕВ так названу Вишеградську групу, до складу якої увійшли Чехія, Словаччина, Угорщина, Польща. В рамках цього угруповання здійснювалася координація економічних зв'язків, забезпечувалася спільна оборона, розвивався процес виробничої кооперації. Водночас країни названої групи приєднались до НАТО, що розцінюється як остаточна втрата впливу на них Росії.

За рівнем розвитку національної економіки Словенія наближається до Вишеградської групи.

Уявлення про структуру економіки країн ЦСЄ дає наведена таблиця.

Таблиця 12.18.

Структура ВВП провідних країн ЦСЄ в 2006 р. (%)

Країна	**Сільське господарство**	**Промисловість**	**Послуги**
Польща	4,8	31,2	64,0
Чехія	2,8	37,8	59,4
Словаччина	3,8	31,4	64,8
Угорщина	3,1	32,1	64,8
Словенія	2,3	34,7	62,9

Джерело: [www.cia.gov.]

За характером структури національних економік згаданої групи країн їх справедливо відносять до постіндустріальних держав. Особливо вражають показники щодо частки нематеріального виробництва. Вона в наведеній таблиці є досить значною, особливо в Словаччині й Угорщині.

Промисловість країн цієї групи характеризується незначною часткою видобувних галузей. Обробна промисловість ще з часів соціалістичного періоду була досить непогано розвинута, особливо металургія, машинобудування, хімічна , нафтопереробна та фармацевтична. Найбільш характерною в цьому плані є Словенія.

В ході перетворень відбулись істотні зрушення в структурі промисловості. Зокрема, була проведена помітна конверсія національної економіки Словаччини, до 70% всієї промисловості якої становив військово-промисловий комплекс. У відповідності до вимог світового ринку наукомістке виробництво, зокрема, електронна й

електротехнічна промисловість зробили новий крок у своєму розвитку в Угорщині і Чехії. Транспортне машинобудування і автомобілебудування отримало новий поштовх у своєму розвитку в Угорщині, Чехії, Польщі. Спостерігається розвиток легкої промисловості (виробництво текстилю, одягу, взуття). Одним з найбільш конкурентоспроможних експортних секторів економіки цих країн залишається харчова промисловість, продукція якої надходить на ринок країн Західної Європи та країн СНД.

У сфері нематеріального виробництва найбільші доходи дають туризм та фінансові послуги.

Всі країни групи, що розглядається, мають розвинуту систему транспортних комунікацій, яка інтегрована в загальноєвропейську систему транспортних зв'язків. У сфері енергетики відчувається певна залежність від імпорту (зокрема, з Росії). Більшість електроенергії Польщі виробляється на вугільних електростанціях, які завдають великої шкоди навколишньому середовищу.

Можна сказати, що макроекономічні показники країн групи відзначаються своєю стабільністю. Про це свідчать дані наведені нижче в таблиці.

Таблиця 12.19.

Основні макроекономічні показники провідних країн ЦСЄ в 2006 р.

Країна	**Населення, млн. чол.**	**ВВП на душу населення, дол.**	**Темп росту ВВП, (%)**	**Рівень інфляції, %**	**Рівень безробіття, %**
Польща	39	14 100	5,3	1,3	14,9
Чехія	10	21 600	6,2	2,7	8,4
Словаччина	5	17 700	6,4	4,4	10,2
Словенія	2	22 900	4,4	2,4	9,6

Джерело: ***[www.cia.gov.]***

Отже, макроекономічні показники країн ЦСЄ вирізняються стабільністю. Більшості з цих країн притаманним є стійке піднесення економіки. Успішність економічних перетворень, стабільність народного господарства, відносно невисока вартість робочої сили, політична стабільність та інше створюють сприятливу атмосферу для припливу іноземного капіталу, що знову ж таки слугує могутнім імпульсом для соціально-економічного прогресу, пришвидшення процесу інтегрування цих країн в європейські та світові структури. В цих країнах діють численні філії і дочірні компанії провідних світових ТНК. Щодо припливу іноземного капіталу в ці країни лідером є Польща. Проте звертає увагу досить високий рівень безробіття в цих країнах, особливо в Польщі.

Країни Балтії (Естонія, Латвія, Литва) знаходяться на другому місці після Вишеградської групи і Словенії залежно від ступеня ринкових перетворень. Ці країни також відрізняються високою політичною стабільністю, демократичним характером реформування всієї системи суспільних відносин.

Свого часу країни Балтії спеціалізувалися на реекспорті російської сировини на Захід через свої морські порти. Експорт нафти і металу, зокрема, на початку 1990-х років становив 30 - 45 % всього експорту Естонії і Литви. Латвія надавала і продовжує надавати оффшорні послуги російським підприємцям, внаслідок чого приблизно половина всіх банківських депозитів країни належить російським резидентам.

Триваюче нині економічне піднесення в цих країнах пов'язане не лише із зовнішніми чинниками, але й з збільшенням внутрішнього попиту та інвестиції. Реформи, які зазнали поразки у більшості колишніх республік СРСР, в країнах Балтії дали очікувані результати.

Швидко і продумано була здійснена приватизація. Зокрема, програма масової приватизації передбачала передачу у приватну власність всіх колишніх державних монополій за винятком Ігналінської АЕС, яка виробляла 60% електроенергії країни. До 2000 р. практично вже не залишилося державних підприємств за винятком тих, збереження яких в руках держави визнавалось життєво необхідним. В Естонії на середину 1990-х років приватизація була практично повністю завершена в промисловості, фінансовому секторі та у сфері послуг. Нині частка приватного сектора у ВВП країни становить більше 70%.

Характеристика структури економіки країн Балтії представлена в наведеній таблиці.

Таблиця 12.20.

Структура ВВП країн Балтії, 2006 р., %[1]

Сектор економіки	Латвія	Литва	Естонія
Сільське господарство	3,7	5,5	3,4
Промисловість	26,3	33,3	28,0
Послуги	70,0	61,2	68,6

Джерело: ***[www.cia.gov.]***

Дані наведеної таблиці показують, що сільське господарство відіграє в цих країнах більшу роль, ніж в країнах Вишеградської групи і Словенії.

Однак структура промисловості нагадує аналогічну структуру промисловості провідних країн ЦСЄ: незначна питома вага видобувних галузей; в обробній промисловості пріоритетними є машинобудування, особливо транспортне (виробництво залізничного рухомого складу в

[1] www.cia.gov.

Латвії, суднобудування в Литві), нафтохімічна, виробництво електроустаткування, продукції електронної промисловості тощо. В той же час наукомісткість продукції промисловості цих країн поки що є невеликою.

Як видно з наведеної таблиці, найбільшу частку нематеріального виробництва мають Латвія й Естонія. Справа в тому, що після розпаду СРСР в Естонії зроблено налогос на трьох "китах", на яких тримається економіка цієї країни: транзит, обслуговування фінансових потоків та туризм. Це і забезпечило чималий успіх даній країні.

Взагалі в інфраструктуру країн Балтії робляться значні капіталовкладення. Зокрема, передбачено будівництво тунелю між Таллінном і Гельсінкі, швидкісних автомобільних і залізничних шліхів, реконструкція портів і аеропортів. Енергоресурсами в цілому забезпечена лише Литва, на території якої знаходиться АЕС. А Латвія і Естонія досить сильно залежить від імпорту енергоресурсів, на які припадає майже 50% всього імпорту цих країн.

Зовнішня торгівля країн Балтії орієнтується на ЄС, в основному на Фінляндію і Швецію. Налагоджені зовнішньоекономічні зв'язки з Північно-Західним регіоном Росії, а також з Україною.

Уявлення про основні макроекономічні параметри розвитку країн Балтії дає наведена нижче таблиця.

Таблиця 12.21.

Основні макроекономічні показники розвитку Балтії, 2006 р.

Країна	**Населення, млн. чол.**	**ВВП на душу населення, дол.**	**Темп росту ВВП, (%)**	**Рівень інфляції, %**	**Рівень безробіття, %**
Латвія	2,3	15 400	9,3	6,3	6,7
Литва	3,6	15 100	7,2	3,6	4,5
Естонія	1,3	19 600	9,2	4,4	5,8

Джерело: ***[www.cia.gov.]***

Дані наведеної таблиці свідчать, що країни Балтії мають досить високі темпи економічного зростання. Такі високі темпи досягнуто завдяки чіткому і послідовному курсу справді ринкового реформування економіки, завдяки рішучості і одностайності команд реформаторів. Саме курс на повну відкритість і лібералізацію економіки приваблює в Балтію численні інвестиції, особливо фінські й шведські.

Реформування економіки країн Балтії здійснюється не без труднощів. Зокрема, існує проблема з безробіттям, недостатньо високим за загальноєвропейськими масштабами є рівень життя. Проте економіка цих країн реально відроджується. Майже приборкана

інфляція, вдалось уникнути негативного впливу валютно-фінансової кризи в 1998 р., яка охопила низку країн Азії й Східної Європи. Досягнуто стабільності національних валют, зростають доходи населення. Стабільними є фінансові показники.

Економіка менш розвинутих країн ЦСЄ (Болгарія, Румунія, Сербія, Хорватія, Македонія, Албанія, Боснія та Герцеговина) поступається своїми показниками. Економічні перетворення в цих країнах просуваються достатньо повільно, а Хорватія, Сербія, Боснія та Герцеговина навіть пережили громадянську війну, яка безперечно не сприяла активному здійсненню реформування економіки, всіх сторін суспільного життя. Реформи в Хорватії розпочались в 1993 р. Була проведена "шокова терапія", але проведенню радикальних економічних реформ серйозно перешкоджала громадянська війна, оскільки не вистачило коштів на структурну перебудову промисловості.

Як відомо, від санкції ООН проти Югославії і Хорватії постраждали також Болгарія і Румунія. Цим країнам довелося скоротити свій експорт до Югославії. Нині в Болгарії і Румунії реформи відбуваються досить болісно.

Які характерні риси притаманні цим країнам? Такими рисами є:

- ***повільні темпи приватизації;***
- ***низький рівень життя населення і пов'язане з цим скорочення внутрішнього попиту як одного з чинників економічного зростання;***
- ***скорочення виробництва, зокрема, зупинка збиткових державних підприємств;***
- ***нестача фінансових коштів у підприємств.***
- ***Головними проблемами для цих країн є:***
- ***подолання зубожіння населення;***
- ***підвищення якості життя;***
- ***активізація приватного сектора економіки, частка якого в промисловому виробництві поки що залишається вкрай низькою.***

До громадянської війни Хорватія була досить розвинута у промисловому відношенні республікою колишньої Югославії. Тут діяли підприємства хімічної промисловості з виробництва пластиків, металургійні й машинобудівні заводи, підприємства целюлозно-паперової промисловості. Частка туристичних послуг Хорватії в усій Югославії до 1990-х років становила 82%.

Таблиця 12.22.

Структура ВВП менш розвинутих країн ЦСЄ, 2006 р., %

Країна	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
Болгарія	8,9	30,1	61,0

Румунія	10,1	34,7	55,2
Хорватія	6,8	30,9	62,3
Боснія (2002)	14,2	30,8	55,0
Македонія	13,0	27,7	59,3
Албанія	23,3	18,8	57,9
Сербія (2005)	16,6	25,5	57,9
Чорногорія	2,0	30,0	68,0

Джерело: ***[www.cia.gov.]***

В цілому економіки цих країн є переважно аграрно-індустріальними. Військові події 1999 р. збройних сил НАТО проти Югославії завдали сільському господарству цих країн значних збитків. Справа в тому, що внаслідок військових дій виникла екологічна катастрофа на Балканах, оскільки після бомбардування авіацією НАТО югославських хімічних і нафтопереробних заводів, виливання на поверхню ґрунту відпрацьованого авіаційного палива, а також скидання невикористаних при бомбардуванні боєприпасів при поверненні на авіабази, поверхня землі, води і повітряний басейн виявилися надто ушкодженими. І хоча країни НАТО погодились компенсувати фермерам двох держав частину втрат, ця обіцянка керівництва НАТО є не дуже великою втіхою для потерпілих.

Для Румунії і Болгарії характерним є розвиток видобувних галузей промисловості. Тут видобуваються нафта, вугілля, кольорові метали. З видобувними галузями пов'язана важка промисловість, діють досить потужні металургійні та хімічні комбінати. Болгарія спеціалізується на виробництві косметики, фармацевтичної продукції. Велике значення для національних економік цих країн має легка і текстильна промисловість. Болгарія є четвертим у світі виробником вина.

Однак у сфері послуг Болгарія і Румунія поки що явно недостатньо розвинуті країни, хоча мають чималий потенціал для цього. Слід гадати, що в контексті вступу до ЄС ці країни активізують свої зусилля в напрямку ефективної реалізації своїх порівняльних переваг. Інфраструктура Румунії і Болгарії поступається місцем іншим країнам ЦСЄ. В транспортній системі значну роль відіграють морський транспорт. Енергетика великою мірою залежить від імпорту енергоносіїв.

Наведені в наступній таблиці макроекономічні показники дають уявлення про стан соціально-економічного розвитку менш розвинутої підгрупи держав ЦСЄ.

Таблиця 12.23.

Основні макроекономічні показники менш розвинутих країн ЦСЄ в 2006 р., %.

Країна	Населен	ВВП на	Темп	Рівень	Рівень

	ня, млн. чол.	душу населення, дол.	росту ВВП, (%)	інфляції, %	Безробіття, %
Болгарія	7,4	10 400	5,5	7,2	9,6
Румунія	22,3	8 800	6,4	6,8	6,1
Хорватія	4,5	13 200	4,4	3,4	17,2
Боснія	4,5	5 500	5,3	8,2	45,5
Македонія	2,0	8 200	4	3	35
Албанія	3,6	5 600	5	2,8	14,3
Сербія (2005 р.)	9,4	4 400	5,9	15,5	31,6
Чорногорія (2005 р.)	0,6	3 800	...	3,4	27,7

Джерело: ***[www.cia.gov.]***

Економічно найвідсталішими країнами ЦСЄ є Албанія, Сербія, Чорногорія, Боснія. Дана підгрупа країн є найбіднішою в Європі. Саме ці країни характеризуються як такі, котрі є найнеспокійнішим регіоном. Періодично тут вибухають військові конфлікти.

Албанія справедливо може бути названою трохи більше десяти років країною практично замкнутою з натуральним господарством з типовим тоталітарним режимом. З 1991 р. розпочалось реформування економіки, але непомірна лібералізація економіки призвела до збройного протесту населення.

Економіка Албанії є аграрно-індустріальною. Зовнішньоторговельні зв'язки обмежуються практично стосунками її з Італією та Грецією. Збройний конфлікт в Югославії в першій половині 1999 р. примусив албанців автономного краю Косово залишити свої оселі і в якості біженців поселитись в таборах на території Албанії. Нині Албанія, котра ідеологічно підтримувала дії НАТО в Югославії щодо Косово, претендує на надання країнами НАТО економічної допомоги на розвиток своєї економіки і на облаштування косовських албанців. Албанія наполягає на відокремленні Косова від Сербії. Поступово економіка Албанії нормалізується, економічна політика уряду стає демократичнішою.

Боснія і Герцеговина, Сербія, Чорногорія, Македонія (колишні республіки Союзної Югославії) – теж знаходяться за рисою бідності. До того ж вони долають наслідки громадянської війни 1999 р. У складі Югославії ці республіки характеризувались як переважно сільськогосподарські райони. Мають легку промисловість, вугільну промисловість, металургію. Економіка цих країн сильно постраждала внаслідок збройної боротьби в цих країнах. Суспільство надто диференційоване на багатих і бідних. Близько 60% ВВП створюється в тіньовій економіці, в якій зосереджено 50% доходів.

І все ж навіть за цих надзвичайно важких економічних і політичних умов економічні реформи в названих країнах просуваються. Про це свідчать здійснювана приватизація, жорстка монетарна політика, лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків, введення конвертованості національних грошових одиниць. Багато в чому відродження регіону залежатиме від допомоги Західної Європи і США цим країнам.

Розглянемо коротко динаміку й структуру зарубіжних країн СНД. Тривала економічна криза протягом майже десятиліття (90-ті роки) відкинула економіку колишніх радянських республік далеко назад. Якщо частка СРСР у світовому промисловому виробництві у 80-х роках становила 20%, то сьогодні на країни СНД (включно Україну й Росію)припадає тільки 10% промислового виробництва світу. Наприкінці 90-х років сукупний ВВП цих країн дорівнював лише 55% від обсягу кінця 80-х років. Частка СНД у світовій торгівлі знизилася до 2%, причому країни регіону перетворилися на постачальників в основному палива, мінеральної сировини й напівфабрикатів. [41, с. 247]

Лише з початком нового століття в динаміці економічного розвитку країн СНД з'явилися позитивні тенденції. Після проведення грошових реформ знизилася інфляція. Виявляється поступове відродження промисловості, хоча в основному за рахунок сировинних галузей. Приватизація промислових підприємств не дала відчутного зростання виробництва, на яке сподівалися. Сфера послуг, зокрема торгівля, розвиваються більш успішно. Переломилася тенденція в русі обсягів ВВП, його динаміка від негативних позначок в 90-х роках стала позитивною.

Таблиця 12.24.

Показники розвитку країн СНД (2006 р.)

Країна	**Населення, млн. чол.**	**ВВП на душу населення, дол.**	**Темп росту ВВП, (%)**	**Рівень інфляції, %**	**Рівень безробіття, %**
Азербайджан	7,9	7 300	32,5	8	1,2
Білорусь	10,3	7 800	8,3	9,5	1,6
Вірменія	3,0	5 400	10,5	1,1	7,6
Грузія	4,7	3 800	8,8	10	12,6
Казахстан	15,2	9 100	8,5	8,6	7,4
Киргизстан	5,2	2 000	2,0	6,4	18,0
Молдова	4,5	2 000	4,6	12,8	8,0
Росія	143	12 100	6,6	9,8	6,6
Таджикистан	7,3	1 300	7,0	7,5	12,0
Туркменістан	5,0	8 900	13,0	11	60,0
Узбекистан	27,3	2 000	6,8	7,6	0,8
Україна	46,7	7 600	6,0	8,5	2,9

Джерело: ***[www.cia.gov.]***

Внаслідок економічної кризи, пов'язаної з соціально-економічною перебудовою, в усіх країнах СНД відбувається швидке й глибоке розшарування населення за рівнем доходів. Значна маса людей опинилася за межею бідності; в багатьох країнах регіону вона становить навіть більшу частину населення.

Таблиця 12.25.

Населення нижче межі бідності (2005 р., %)

Азербайджан……	***49***	***Молдова……***	***80***
..	***27***	***Росія……..***	***18***
Білорусь……..	***43***	***Таджикистан……***	***64***
.	***54***	***…***	***58***
Вірменія……..	***19***	***Туркменистан……..***	***28***
Грузія……...	***40***	***..***	***29***
Казахстан……..		***Узбекистан……...***	
..		***.***	
Киргизстан……		***Україна……..***	
….			

Джерело: ***[www.cia.gov.]***

В таких складних умовах відбувається галузева перебудова економіки країн СНД. Як вже зазначалося, ця група країн на світовому ринку сьогодні виступає як продавець сировинних товарів; це відповідає реальним зрушенням, які характеризують економічну структуру країн. Обробна промисловість в значній мірі виявилася неконкурентоспроможною не тільки на світових, але й на внутрішніх ринках й на терені СНД. Сировина й напівфабрикати все більше посилюють свою частку в структурі економіки.

Проте не всі країни СНД мають достатні запаси сировинних ресурсів. Мінеральними ресурсами, що мають експортне значення, забезпечені: Росія (практично всі види мінеральної сировини й палива), Казахстан (руди кольорових і чорних металів, нафта), Туркменістан і Узбекистан (газ), Азербайджан (нафта), Україна (руди чорних металів). Інші країни не мають таких покладів мінеральних ресурсів, які б могли визначити експортну орієнтацію. Щодо земельних ресурсів (фактор розвитку АПК), то вони мають найбільш суттєве значення в економіці Росії, України, Казахстану, Білорусі, Молдови й Узбекистану. Але орієнтація на "ресурсну економіку" не має позитивних перспектив у довгостроковому плані. Без розвитку обробної промисловості, в першу чергу, високотехнологічних галузей країни СНД не зможуть увійти в коло розвинутих країн. Необхідно терміново використати матеріальну

та науково-дослідну базу, яка ще збереглася, й висококваліфіковані кадри для відновлення й подальшого розвитку наукомістких видів виробництва. Найбільші перспективи в цьому мають Росія, Україна і Білорусь.

Таблиця 12.26.

Галузева структура ВВП країн СНД (2006 р., %)

Країна	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
Азербайджан	14.1	45.7	40.2
Білорусь	9.3	31.6	59.1
Вірменія	23.9	32,8	43.3
Грузія	17.7	27.5	54.8
Казахстан	6.3	41.1	52.7
Киргизстан	34.5	19.5	46.1
Молдова	21.5	22	56.5
Росія	5.3	36.6	58.2
Таджикистан	22.7	28.5	48.8
Туркменістан	24.4	33.9	41.7
Узбекистан	31.1	25.7	43.2
Україна	17.5	42.7	39.8

Джерело: ***[www.cia.gov.]***

Аналіз таблиці виявляє деякі особливості галузевої структури економіки пострадянських держав. По-перше, частка сільського господарства в усіх країнах, за винятком хіба що Росії, занадто висока, значно вища, ніж у розвинутих держав; особливо це стосується Вірменії, Киргизстану, Молдови й Узбекистану. По-друге, досить високою виявляється частка послуг. Проте як перше, так і друге явище –це наслідок глибокого падіння промислового виробництва в 90-ті роки, а не відповідного розвитку АПК чи сфери послуг. Отже, поки ще не можна говорити про вступ країн СНД до постіндустріальної стадії розвитку. Якщо позитивна тенденція з відродженням промисловості, що визначилася в 2000- 2006 роках, триватиме й надалі, то галузева структура ВВП зміниться на її користь вже в поточному десятиліттi.

Інтеграційні процеси в країнах перехідної економіки

Реформування економіки на ринкових засадах стимулює постсоціалістичні країни до економічної інтеграції – процесу, що все більше набуває глобального характеру. Проте вектори інтеграції у різних країн неоднакові. Після розпаду РЕВ ніхто з політичних лідерів цих країн не говорить про доцільність його відродження. Країни ЦСЄ рішуче дистанціюються від економічного терену колишнього СРСР. Натомість пострадянські республіки шукають шляхи плідного співробітництва в рамках СНД та

деяких інших формах інтеграції. Але всі європейські держави перехідної економіки (крім Росії) стратегічною метою вважають вступ до ЄС.

В Центральній Європі в 1992 р. була підписана Центральноєвропейська угода про вільну торгівлю (ЦЕФТА). Її підписали Польща, Чехія, Словаччина й Угорщина ("Вишеградська четвірка"); згодом до них приєдналися Румунія й Болгарія. Ця організація стала "проміжною моделлю", яка полегшила вступ цієї групи країн до ЄС. Ще в 1989 р. Європейським Союзом була розроблена програма PHARE (економічна допомога реформуванню) для Польщі та Угорщини; згодом вона поширилася на Чехію й Словаччину. Сьогодні ці країни вже є членами ЄС.

В 1992 р. також було засновано Раду держав Балтійського моря; ініціаторами виступили Німеччина й Данія. Вона включає всі скандинавські держави, Німеччину, Польщу, Росію, Естонію, Латвію і Литву. Рада сприяє вирішенню регіональних проблем у широкому спектрі міжнародних відносин.

На терені колишнього СРСР в 1991 р. утворилася Співдружність Незалежних Держав (СНД), яка поєднала 12 з 15 колишніх радянських республік (Азербайджан, Білорусь, Вірменію, Грузію, Казахстан, Киргизстан, Молдову, Росію, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан і Україну). Головною метою СНД передбачалося співробітництво в політичній, економічній, гуманітарній, екологічній та культурній областях для всебічного й збалансованого економічного й соціального розвитку держав-членів. Таке співробітництво має перетворитися на Економічний союз; угоду про його створення підписано в 1993 році, але до реалізації цієї мети ще далеко. Для успішної інтеграції на просторі СНД є чимало об'єктивних умов. На початку 90-х років ще зберігалися виробничі зв'язки між підприємствами колишніх республік СРСР. Тривалий процес територіального поділу праці в межах Союзу утворив механізм доповнення, кооперації між економіками союзних республік. Необхідно було пристосувати цей механізм до нових умов, пов'язаних з переходом до ринкової економіки. До того ж, відсутність мовного бар'єру, культурні, навіть сімейні зв'язки сприяли, здавалось, успішному розвитку інтеграції. Проте насправді цей процес іде з великими труднощами.

Цілями задекларованого Економічного союзу є стабільний розвиток економіки країн-членів, утворення спільного економічного простору, спільне здійснення економічних проектів, розв'язання екологічних проблем. Функціонування Економічного союзу означало б вільний рух товарів, послуг, капіталів і робочої сили між країнами СНД. Передбачається здійснення узгодженої політики в сферах грошово-кредитних відносин, бюджету, цін і оподаткування, митних тарифів.

Сьогодні економічна інтеграція в СНД, по суті, знаходиться на стадії зони преференційної торгівлі. Тому шлях до Економічного союзу пролягає через проміжні стадії: зона вільної торгівлі – митний союз – спільний ринок товарів, послуг, капіталів і робочої сили – валютний союз. В 1994 р. було підписано Договір про утворення зони вільної торгівлі. Він передбачає поступове скорочення митних зборів і утворення в майбутньому міждержавної економічної ради. Було підписано низку документів, які конкретизували цілі Економічного союзу й розробляли механізм його дії в різних сферах.

Проте багато з важливих рішень про зміцнення інтеграційного процесу в межах СНД залишаються тільки на папері і не втілюються в життя. Є декілька причин такого положення. З одного боку, це – наслідок глибокого падіння економік всіх країн СНД, розрив економічних зв'язків між суб'єктами колишнього СРСР і труднощі переходу до ринкової економіки. З іншого боку, така ситуація складається через політичні амбіції лідерів партій, деяких соціальних верств країн, що входять до СНД. Нарешті, дається взнаки егоїстична, недалекоглядна політика урядів, що намагаються здобути сьогодні вигоди для своєї держави за рахунок інших членів СНД. Незважаючи на багаторазову задекларованість необхідності знижувати митні бар'єри, уряди діють у зворотному напрямку – утворюють митні пости, вводять квоти, ліцензування взаємної торгівлі. Нещодавнім прикладом є уведення Росією обмежень на імпорт українського металу, різке підняття цін на газ й відповідні дії української сторони щодо деяких російських товарів; по суті, це нагадує "торговельну війну". В 1998 році СНД було на грані саморозпуску.

В цій ситуації здійснюються заходи по утворенню в межах СНД локальних угруповань країн, розбіжності серед яких в поглядах на цілі й способи інтеграції мінімальні. Найбільше зближення позицій відбувається між Росією й Білоруссю. В 1998 р. була підписана Декларація про тісну економічну й політичну інтеграцію обох країн. Утворено Союз Росії й Білорусі. В 2000 р. прийнято рішення про утворення між ними валютного союзу і запровадження згодом єдиної валюти.

Росія, Білорусь, Казахстан, Киргизстан і Таджикистан утворили з 2000 р. Євразійське економічне співробітництво. Метою ЄврАзЕС є утворення митного союзу та єдиного економічного простору.

В 2003 р. між Росією, Україною, Казахстаном і Білоруссю була підписана угода про створення Єдиного економічного простору (ЄЕП) на засадах зони вільної торгівлі або митного союзу. Ця угода була ратифікована Верховною Радою України в 2004 р., але подальші політичні події в Україні поставили участь нашої країни в цьому об'єднанні під сумнів; на сьогодні ця угода фактично не реалізується.

Уряд України виступає за утворення на теренах СНД зони вільного економічного простору без наднаціональних структур.

Останнім часом на південній периферії СНД активізується угрупування під назвою ГУУАМ – Грузія, Україна, Узбекистан, Азербайджан, Молдова. Україна зацікавлена в співробітництві з цими країнами, зокрема, через проект утворення енергетичного коридору Азія-Європа (газ Узбекистану, нафта Азербайджану). В 2001 р. ГУУАМ набув офіційного статусу міжнародної організації. В 2002 р. Узбекистан вийшов з ГУУАМ, і ця організація тепер має назву ГУАМ.

Низка членів СНД входить також до інтеграційного об'єднання під назвою Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС), яке виникло в 1992 році. Його членами є: Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина та Україна. Всі вони або безпосередньо виходять до Чорного моря, або мають економічні інтереси на просторі його басейну. Цілями ОЧЕС визначено: поліпшення умов для підприємницької діяльності; сприяння економічному співробітництву; оптимальне використання всіх можливостей для розширення й диверсифікації співробітництва.

Основні сфери співробітництва членів ОЧЕС: транспорт і комунікації; інформатика; обмін економічною й комерційною інформацією; стандартизація й сертифікація продукції; енергетика; видобуток і обробка мінеральної сировини; туризм; сільське господарство; охорона здоров'я і фармацевтика; наука і техніка; охорона довкілля. Активізувати інтеграційні процеси між країнами ЧЕС покликаний Чорноморський банк торгівлі і розвитку, якого було засновано в 1994 році.

Країни з перехідною економікою входять також до деяких економічних організацій Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Так, членами Азіатсько-Тихоокеанського співробітництва (АТЕС) є Китай і Росія. В Організацію економічного співробітництва (ОЕС) Азербайджан, Казахстан, Киргизстан, Таджикистан, Туркменістан, Узбекистан входять спільно з Афганістаном, Іраном, Пакистаном і Туреччиною. Основними напрямками співробітництва країн-членів цієї організації, яка утворилася ще в 1985 р., є: промислове й технічне співробітництво; енергетика; сільське господарство; транспорт і комунікації; навколишнє середовище й охорона здоров'я; освіта, наука й культура; боротьба з наркоманією.

В'єтнам і Монголія входять до Азіатської організації з питань продуктивності (АОП). В'єтнам є також членом Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН).

Докладніше щодо характеристики країн з перехідною економікою дивись додаток 11.

12.6. Загальний характер економіки країн, що розвиваються

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

Країни, що розвиваються, іноді розглядають у рамках окремих географічних регіонів. Так в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (АТР) виділяють 22 країни, що розвиваються, у Латинській Америці і Карибському басейні -34 країни, на Середньому і Близькому Сході - 16 країн, у Південній Азії - 8 країн, в Африці - 52 країни.

З урахуванням класифікації Світового банку країни світу можна розділити на 3 групи за рівнем душового ВВП:

- країни з низьким ВВП на душу населення - менше 1 000 доларів;
- країни із середнім душовим доходом – 1 000 - 10 000 доларів;
- країни з високим рівнем доходу - більше 10 000 доларів.

Таблиця 12.27.

Класифікація країн світу, що розвиваються, за душовим рівнем ВВП

Найбідніші, із душовим ВВП менше 1 000 дол.
Ангола, Афганістан, Бенін, Буркіна-Фасо, Бурунді, Бутан, Гаїті, Гамбія, Гана, Гвінея, Гвінея-Бісау, Гондурас, Дем. Респ. Конго, Замбія, Зімбабве, Ємен, Камбоджа, Камерун, Кенія, Коморські о-ви, Конго, Кот д'Івуар, Лаос, Ліберія, Мавританія, Мадагаскар, Малаві, Малі, Мозамбік, М'янма, Непал, Нігер, Нігерія, Нікарагуа, Руанда, Сан-Томе і Принсіпі, Сенегал, Сомалі, Судан, Сьера-Леоне, Танзанія, Того, Уганда, Центрально-Африканська Республіка, Чад, Еритрея, Ефіопія
Країни з душовим ВВП від 1 000 до 10 000 дол.
Алжир, Антігуа і Барбуда, Аргентина, Бангладеш, Барбадос, Бахрейн, Беліз, Болівія, Ботсвана, Бразилія, Вануату, Венесуела, Східне Самоа, Гайана, Габон, Гватемала, Гваделупа, Гренада, Джібуті, Домініка, Домініканська Респ., Єгипет, Зах. Йордан і Сектор Газа, Західне Самоа, Індія, Індонезія, Йорданія, Ірак, Іран, Кабо-Верде, Кірібаті, Коста-Ріка, Колумбія, Ліван, Лівія, Маврікій, Майота, Малайзія, Мальта, Мальдиви, Марокко, Маршаллові о-ви, Мексика, О-в Мен, Намібія, Оман, Палау, Пакистан, Панама, Папуа-Нова Гвінея, Парагвай, Перу, Пуерто-Ріко, Саудівська Аравія, Сальвадор, Свазіленд, Сент-Вінсент і Гренадіни, Сейшельські о-ви, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Сирія, Соломонові о-ви, Сурінам, Таїланд, Трінідад і Тобаго, Тонга, Туніс, Уругвай, Федеративні Штати Мікронезії, Фіджі, Чилі, Філіппіни, Шрі-Ланка, Еквадор, Екваторіальна Гвінея, Ямайка
Країни з високим душовим ВВП, більше 10 000 дол.
Аруба, Багамські о-ви, Бермудські о-ви, Бруней, Віргінські о-ви (США), Гуам, Кайманові о-ви, Катар, Кувейт, Мартініка, Нідерландські Антильські о-ви, Нова Каледонія, ОАЕ, Респ. Корея, Реюньон, Маріанські о-ви, Сінгапур, Тайвань, Французька Гвіана, Фр. Полінезія

Джерело: [23, с. 304-305]

Крім цього, країни, що розвиваються, іноді поділяють на:

- нафтоекспортуючі, у тому числі країни ОПЕК;

- Нові індустріальні країни (НІК);
- країни значного потенціалу;
- сировинні придатки і «бананові республіки».

У даний час країни, що розвиваються, зосередили 79% населення світу; 42% світового ВВП; на них припадає 41,24 % світового експорту, 34,45% світового промислового і 68,28% сільськогосподарського виробництва. Чітко просліджується тенденція постійного росту питомої ваги економіки цих країн у світовому промисловому виробництві. Якщо в 1950 р. їхня питома вага складала 15,5 %, то в 2000 році вона зросла до 34,45%. В світовому ВВП у 1950 р. країни, що розвиваються, складали 22,24%, а в 2000 р. питома вага збільшилася до 37, 63%. ВВП на душу населення в 1950 р. складав пересічно по країнах, що розвиваються, 1000 доларів, а до 2000 р. -3800 дол. При цьому на шість найбільших країн (Мексику, Пакистан, Індію, Індонезію, Бразилію й Аргентину) припадає 35% населення, 27% світового торгового експорту, 21% ВВП країн, що розвиваються.

Промислове виробництво поступово переміщується з країн Півночі в держави Півдня. При цьому в перших знижується число зайнятих у промисловості і сільському господарстві за рахунок перетоку трудових ресурсів у нематеріальне виробництво; а в інших, навпаки, зростає число зайнятих у промисловості. Для країн, що розвиваються, за останні 50 років характерні більш високі темпи економічного росту в порівнянні з розвинутими країнами (у 2,5 рази). При цьому подібні темпи росту країн, що розвиваються, ще не свідчать про їх солідний економічний потенціал: якщо врожайність бавовнику в Індії в 1970 р. була 1,1 центнера з гектара, а в 1989 р. збільшилася до 2,0; це ще не значить, що країна вийшла на рівень світових стандартів (10 -15 ц/га)

Таблиця 12.28.

Основні показники економіки країн, що розвиваються (2003 р.)

	Населення, млн. чол.	**ВВП млрд. дол. (за ПКС)**	**Частка у ВСП**	**ВВП на душу населення**	**Доходи на душу населення**	
					дол.	**% до середнього в світі**
Країни, що розвиваються в цілому	4 993	21 648	41,9	4 336	2 464	50
У тому числі: Латинська Америка	536	4 019	7,8	7 498	4 852	98
Азія	3 400	13 997	27,1	4 117	2 239	45
Північна Африка, Близький та Середній Схід	389	2 352	4,6	6 047	3 476	70

Африка	748	1 104	2,1	1 476	982	20

Джерело: [МЭ и МО. - № 7. - 2005. - С. 85-89.]

Фактори економічного розвитку

Поліпшення економічної ситуації в країнах , що розвиваються , за останні 10 років викликано рядом причин:

- ***Різними мотивами перенесення ряду виробництв із розвинутих країн у ті, що розвиваються.*** Багато трудомістких галузей промисловості, такі як швейне, текстильне, взуттєве, приладобудування й електроніка були зорієнтовані на дешеві і багаточисельні трудові ресурси країн, що розвиваються. Матеріалоємні й енергоємні галузі, такі як виплавка кольорових металів, нафтопереробка, електроенергетика, деревообробка більше стали орієнтуватися на сировинні бази. Екологічно шкідливі –нафтопереробка, виробництво мінеральних добрив, целюлозно-паперова промисловість, хімія органічного синтезу через високі витрати на природоохоронні заходи в розвинених країнах були витиснені з них у країни Третього світу. Країни Третього світу для залучення інвестицій створювали сприятливий інвестиційний клімат, пільгове оподаткування як усередині країни, так і в зонах сумісного підприємництва.
- ***Стабілізацією політичної ситуації в багатьох країнах , що розвиваються.*** Націоналізація економіки після одержання країнами незалежності, усунення диктаторських режимів, припинення військових конфліктів і громадянських війн підвищували привабливість країн для іноземних інвесторів; обіцяли стабільно високі прибутки, недоторканість вкладених капіталів і придбаної власності.
- ***Сформованою в 90-х роках загальною сприятливою економічною ситуацією у світі, ростом суспільного виробництва як у розвинутих країнах, так і в країнах НІК і нафтоекспортних.*** Це викликало підвищення попиту на сировину і паливо, що у свою чергу оживило споживчий попит в середині країн, що розвиваються. Посилення ролі ТНК у світі і на ринках країн, що розвиваються, призвело до припливу іноземних інвестицій, оживило економіку, сприяло індустріалізації раніше традиційно аграрних країн, розширило кредитування країн, що розвиваються, з боку розвинутих. Капітали нафтоекспортних країн, що накопичувалися від

експорту енергоносіїв, і прибутки від експорту готових виробів НІК також стали основами інвестування.

- ***Проведенням структурних реформ в економіці країн , що розвиваються.*** У країнах, що розвиваються, продовжилися розпочаті раніше реформи по індустріалізації їхніх економік: від видобувних виробництв вони більше стали переходити до переробних, трудомістких і навіть наукомістких. Високими темпами розвивалася інженерна і соціальна інфраструктура, сфера послуг, туризм, банківська справа, страхування, зв'язок. Змінювалися форми власності: державна власність приватизувалась, приватний сектор економіки всебічно підтримувався на державному рівні інвестиціями, законодавчою і податковою базою. Проводилася жорстка фінансова політика по зниженню рівня інфляції, боротьбі з корупцією, тіньовим капіталом.
- ***Переорієнтуванням виробництва зі стратегії розвитку імпортозамінної на експортоорієнтовану.*** Багато країн, що розвиваються, раніше щільно залежали від кон'юнктури світового експорту, бо виробляли обмежений перелік експортних товарів, і водночас жорстко залежали від імпорту багаточисельної групи товарів. У даний час вони значно розширили номенклатуру запропонованих на експорт товарів, перейшовши з розряду монофункціональних у поліфункціональні, що дало можливість, зокрема, встояти під час азіатської фінансово-економічної кризи 1997-1998 рр.

Економічний підйом у країнах Третього світу сприяв росту загального і душового ВВП країн, що розвиваються, а це, у свою чергу, стимулювало внутрішні інвестиції і внутрішній ринок.

Високі темпи ВВП ряду країн, що розвиваються, незбалансованість галузевої структури, попиту і пропозиції на світовому ринку не утримали країни Південно-Східної Азії від кризи 1997-98 років, що негативно позначилося на темпах розвитку всіх країн, що розвиваються. Спад валютно-фінансової кризи в середині 1999 року оживив темпи розвитку світової економіки та економіки країн, що розвиваються.

Прогресивні зміни в країнах Сходу і Півдня значною мірою визначаються інтенсифікацією міжнародного поділу праці, реіндустріалізацією, перетоком ряду трудомістких і наукомістких технологій із розвинутих країн у ті, що розвиваються. Для країн, що розвиваються, характерна диспропорція їхнього господарського розвитку, очаговість передових форм виробництва. Перехід країн, що розвиваються, до індустріального розвитку призвів до зниження питомої ваги зайнятих у сільському господарстві з 75% у 1950 р. до 50% у 1998 р.

У країнах, що розвиваються, зросла роль експортоорієнтованих виробництв як запорука валютних надходжень і підйому економіки. При цьому в створенні таких виробництв головну роль відіграють філії ТНК.

ТНК і їхні філії контролюють значну частину експорту країн, що розвиваються. Найбільші ТНК монополізували світовий ринок і розділили його на окремі сегменти, контрольовані країнами «золотого мільярда» - США, Японією, Великою Британією і ФРН.

Після здобуття незалежності в 50-60-ті роки і націоналізації виробництва країни, що розвиваються, стали накопичувати внутрішні інвестиції й одержувати іноземні. Спочатку іноземні інвестиції йшли в основному в експортоорієнтовані сировинні галузі, але згодом, капітал став вкладатися й в імпортозаміщуючі галузі, - тобто стала виявлятися тенденція індустріалізації країн Периферії.

Таблиця 12.29.

Щорічний приріст іноземних інвестицій по основних групах країн, млрд. дол.

	1995	**1997**	**2000**	**2003**	**2005**
Світ в цілому	332	473	1 140	558	916
Розвинуті країни	206	275	890	359	542
Країни, що розвиваються	110	176	218	175	334
ЦСЄ та СНД	16	22	32	24	40

Джерело: [UNCTAD, FDI/TNC database]

Таким чином, частка країн, що розвиваються, знизилася з 33% в 1995 р. до 19%в 2000 р. і знов піднялася до 36% у 2005 р. Найбільш привабливими для іноземних інвесторів є країни з динамічною економікою – Бразилія, Мексика, Індія.

Уповільнення темпів залучення ПІІ в азіатські країни, що розвиваються, пов’язано із тривалою стагнацією японської економіки. Слабкі позиції на ринку ПІІ у Аргентини, економіка якої переживає серйозні труднощі. Збільшенню протоку інвестицій в Африку перешкоджає невисокий рівень розвитку економіки, неефективне державне управління й нестабільна політична ситуація в ряді країн.

Промислова революція в країнах, що розвиваються, в основному здійснювалася через розвиток галузей, що виробляють промислові товари короткострокового і середньострокового користування. Галузі промисловості, що виробляють товари тривалого користування і товари виробничого призначення, стали розвиватися пізніше - при наявності відповідної економічної бази.

Істотною виявилася роль держави і державного сектора в економіці. У багатьох країнах Третього світу була реалізована концепція етатизма-широкомасштабного втручання держави в економіку, націоналізації

промисловості й інфраструктури, державний контроль за цінами, курсом валют, зовнішньою торгівлею, промисловістю.

На початковому етапі розвитку національних економік це була виправдана міра, спрямована на концентрацію економічних ресурсів в одних руках. Для згладжування соціальних, економічних і політичних проблем уряди постійно маніпулювали цінами на продукцію державних підприємств. Для зниження рівня безробіття - штучно завищували число зайнятих на цих підприємствах. Іноді в політичних цілях (всупереч економічним інтересам) укладали угоди на постачання сировини, партій товарів або надання концесій конкретному постачальнику або закордонній фірмі.

Ця модель розвитку виправдала собе в країнах, де при владі знаходилася ерудована еліта, що зуміла сконсолідувати сили і засоби в інтересах суспільства. Прикладами тому - Сінгапур, ОАЕ, Тайвань і Кувейт. У ряді великих за розміром країн, що розвиваються, які володіли значними природними, економічними і фінансовими можливостями для економічного розвитку, модель этатизма призвела до корупції. Тому на сучасному етапі країни, що швидко розвиваються, в основному реалізують іншу - неоліберальну модель розвитку.

Ця модель розвитку широко застосовувалася в країнах Латинської Америки (ЛА). Протягом останніх 20-30 років усі країни ЛА використовували модель, розроблену в 50-ті роки експертами Економічної комісії для Латинської Америки і Карибського басейну. Автори моделі «периферійної економіки» запропонували здійснити структурні перетворення по формуванню імпортозамінної індустріалізації. При цьому особлива роль приділялася розвитку економічної інтеграції і регіонального співробітництва.

Головну роль у реалізації цієї моделі повинна була грати держава, як регулятор макроекономічної політики. Імпортозамінна політика дала можливість у ЛА розвивати нові виробництва і підтримувати достатньо високі темпи економічного росту.

Починаючи з 70-х років, країнами здійснювалися спроби подолання депресії і забезпечення економічного росту, але вони не були спрямовані на кардинальні зміни, а носили характер коригування з метою стабілізації економічної ситуації і стримування спаду виробництва.

У 90-х роках була запропонована нова модель - «Вашингтонський консенсус», вона була підтримана МВФ і рекомендована також всім країнам із перехідною економікою. Стосовно до країн ЛА ця модель зводилася до такого:

1. ***Бюджетна дисципліна.*** Дефіцит бюджету не повинен перевищувати резерви, що дозволяють профінансувати його без росту інфляції. Дефіцит по поточних статтях (без урахування відсотка виплати за боргами) варто стримувати на рівні 3% ВВП і не більше.

2. ***Пріоритети державних витрат.*** Витрати повинні бути переорієнтовані зі сфери політичної (управління, оборона, амбіційні проекти) у сферу економічну - базові галузі, охорона здоров'я, освіта, інфраструктура.
3. ***Податкова реформа.*** Зниження податкових ставок і розширення податкової бази із застосуванням прогресивної шкали оподатковування.
4. ***Фінансова лібералізація.*** Відмова від пільгових умов кредитування «привілейованих» позичальників. Розвиток ринкових механізмів регулювання процентних ставок.
5. ***Обмінні курси.*** Застосування єдиного обмінного курсу, його рівень повинен стимулювати швидкий зріст нетрадиційного експорту.
6. ***Лібералізація торгівлі.*** Зменшення митних тарифів до 10%.
7. ***Прямі іноземні інвестиції.*** Усунення бар'єрів для залучення ПІІ, створення умов для конкуренції на внутрішньому ринку між іноземними і національними фірмами.
8. ***Приватизація.*** Державні підприємства повинні бути приватизовані.
9. ***Дерегулювання.*** Уряд повинен переглянути закони і постанови, що жорстко обмежують конкуренцію або діяльність нових господарських суб'єктів.
10. ***Права власності*** повинні бути захищені законодавчо і поширюватися в тому числі і на неформальний сектор.

Перші позитивні результати впровадження цієї моделі були отримані в Аргентині і Бразилії. І інших країнах - Болівія, Гайана, Гватемала, Гондурас, Парагвай, Перу в ході реалізації стабілізаційних програм, у тій або іншій мірі заснованих на більш жорсткому регулюванні валютного курсу, спочатку відзначалося пожвавлення економіки, розширювалися обсяги кредитування, але це було пов'язано з короткостроковим споживчим бумом, у першу чергу на ринку товарів тривалого користування. Непевність у стабілізації економічного розвитку й очікування чергового витка інфляції сприяли витраті прибутків на споживання, а не на інвестування.

Створивши на першому етапі модель відносної стабілізації, країни ЛА почали формувати модель соціально-економічного розвитку. Зменшилися розміри прямих податків і збільшилися розміри непрямих. Якщо в країнах ОЕСР вони складали 65% від загальної суми податків, то в ЛА - 25%.

Зменшилися державні витрати. Для країн ЛА характерна парадоксальна ситуація, коли, з одному боку, держава спричиняла надмірний вплив на всі сфери економіки, а з іншого, - була надзвичайно слабкою і не могла ефективно реалізовувати свої функції, оскільки знаходилася під впливом різноманітних політичних і економічних еліт. При цьому вона була змушена брати на себе не властиві їй функції і нездійсненні зобов'язання, потопаючи в корупції і затягуючи країну в боргову яму.

Одним з основних позитивних наслідків стала швидка лібералізація зовнішнього сектора економіки і зовнішньої торгівлі. Знизився рівень митних тарифів, зменшилося число рівнів митного захисту.

Паралельно йшов процес лібералізації допуску іноземного капіталу. До середини 90-х років у ЛА панував тільки національний і державний капітал. Пізніше рівні пільгові умови були надані й іноземному капіталу.

Угруповання країн, що розвиваються, можна уявити у вигляді піраміди, верхівку якої складають НІК з високими темпами економічного розвитку і найвищим як серед країн, що розвиваються так і серед багатьох розвинутих країн душовим ВВП. За ними йдуть країни середнього рівня розвитку, що зберігають в останні десятиліття високі темпи економічного розвитку з динамікою на їхнє прискорення. Ближче до основи й основу піраміди складають слаборозвинені і найбідніші країни - найчисельніша група. Вона також неоднорідна і супроводжується тенденцією постійного вимивання на більш високий рівень піраміди усе нових і нових країн. Приклади тому Індія, Бангладеш, Нігерія, Пакистан та інші, що покинули за останні декілька років нижчу групу і перейшли на щабель вище.

Таблиця 12.30.

ВВП на душу населення в 2005 р. (дол., за ПКС)

Весь світ……	9 500
США…….	41 800
Республіка Корея…….	20 400
Аргентина……..	13 100
Мексика……	10 000
Таїланд……..	8 300
Бразилія……	8 400
Індія……...	3 300
Бангладеш…….	2 100

Джерело: [www.cia.gov]

Країни, що розвиваються, дуже сильно відрізняються за рівнем продуктивності праці. Найвищий він у нових індустріальних країнах, нижчий – у країнах Тропічної Африки. Але навіть в деяких країнах з динамічною економікою, наприклад, в Індії він ще далекий від світового рівня продуктивності.

Таблиця 12.31.

Вироблено продукції на одного зайнятого
(в цінах за ПКС, тис. дол.), 2000 р.

Весь світ……	21,7
Розвинуті країни……..	64,9
США……	83,3
Країни, що розвиваються……	10,9

Р.Корея……	40,6
Мексика……..	23,6
Аргентина……...	23,3
Таїланд……	21,0
Бразилія……...	16,8
Індія…….	4,9
Країни Тропічної Африки…….	4,6

Джерело: [МЭ и МО. - №9. - 2001. - С. 102.]

Основні економічні проблеми

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

Хронічне відставання експорту країн, що розвиваються, від потреб в імпорті особливо гостро проявилося під час енергетичної кризи 70-х років. У зв'язку з багаторазовим ростом цін на нафту в країнах, не забезпечених цією сировиною, різко скоротився імпорт інших видів товарів, знизилися обсяги промислового виробництва, вирос товарний і грошовий дефіцит. Це викликало ***інфляцію***, ***спад виробництва***, зростання зовнішньої заборгованості. Коли ціни на нафту на світовому ринку стабілізувалися, то накопичилися борги, й економічні проблеми стали стримувати темпи розвитку країн. Так за 1952-1970 р. питома вага країн, що розвиваються, у світовому експорті знизилася з 33 до 19 %.

Уникнули економічного спаду лише ті країни, що до цього часу зуміли диверсифікувати свою економіку за рахунок промислового виробництва. Це Південна Корея, Тайвань, Сінгапур і Гонконг. Темпи їхнього промислового росту з 70-х років були вище не тільки країн, що розвиваються, але і більшості розвинутих, за що вони стали називатися чотирма «драконами» Південно-Східної Азії. Порівняно швидко оправилися від кризи і такі країни як Таїланд, Малайзія, Індонезія, на дешеві трудові ресурси котрих стали з 70-х років орієнтуватися «дракони» Південно-Східної Азії.

У міжнародному поділі праці також виділилася високими темпами розвитку ще одна досить різнорідна група країн, економіка який розвивалася високими темпами по різних причинах: Індія - за рахунок значного природно-ресурсного потенціалу й акценту на розвиток національної важкої промисловості; Туреччина - за рахунок своєчасного

використання спаду виробництва в країнах СНД; Пакистан - за рахунок економічної допомоги США, що значно збільшилася під час присутності в сусідньому Афганістані радянських військ; Шрі Ланка - за рахунок розширення експорту чаю.

Здійснення деколонізації економіки, аграрних реформ, імпортозамінної та експортоорієнтованої індустріалізації, створення економічної і соціальної інфраструктур, налагодження й удосконалювання моделей макроекономічного регулювання, мобілізація національних ресурсів, а також широке залучення капіталу, досвіду і високих технологій розвинутих країн, сприяло ***модернізації соціально-економічних структур*** периферійних країн. При цьому даний процес охопив не тільки «тигрів» ПСА, але й ряд великих країн - Мексику, Індію, Бразилію, Індонезію та ін. Це викликало значне прискорення динаміки і слаборозвинених країн. Якщо приріст їх ВВП на душу населення в 1900-38 р. складав 0,4-0,6%, то за 1950-99 р. - 2,6-2,8 %. В 2005 р., зокрема, приріст ВВП в Малі, Сенегалі, Чаді, Нігерії становив 6%; в Судані й Мозамбіку – 7%; в Ефіопії – 9%. У той же час скоротився ВВП в Зімбабве й Малаві; дуже низькими темпи були в Бурунді, Того, Танзанії, Лесото (не більше 1%).

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

З 80-х років вперше в історії розвитку Периферії проявилася ***тенденція скорочення розриву*** між розвинутими і країнами, що розвиваються. Темпи щорічного приросту ВВП за 1991-2000 роки по розвинутих країнах склали 2.2%, а по країнах, що розвиваються - 5,0 %. У той же час, якщо в розвинутих країнах у повоєнний період посилилися процеси конвергенції - зближення рівнів розвитку, то в країнах, що розвиваються, продовжилося розшарування країн за рівнем розвитку: до розвинутих наблизилося 27 країн, а слаборозвиненими стали вважати 50.

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

Таблиця 12.32.

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

Країни	1950	1970	1980	1990	1998	2005

Країни, що розвиваються	34,84	18,99	30,05	23,70	27,84	24,1
Чотири «дракони» ПСА	2,83	2,13	3,81	7,65	9,72	7,2
Чотири «тигри» ПСА	3,93	1,44	2,29	2,51	3,78	3,4
Мексика	0,86	0,44	0,77	1,17	2,17	2,0
Індія	1,85	0,64	0,38	0,52	0,61	0,9
Туреччина	0,43	0,19	0,15	0,38	0,48	0,7
Аргентина	1,90	0,59	0,41	0,37	0,47	0,4

Джерело: [МЭ и МО. - №6. - 2000. - С. 3-13; www.cia.gov]

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

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

Рівень науково-технічного прогресу в цих країнах стримується також за рахунок людського потенціалу. Тут відзначається ***низька кваліфікація*** кадрів, висока неписьменність, у тому числі функціональна, що унеможливлює швидкий перехід на високі технології. Крім цього, висока народжуваність постійно випереджає темпи економічного росту . ВВП на душу населення, при відносному зростанні виробництва, все одно падає. У даний час в країнах, що розвиваються, мешкає 5 млрд. людей, а до 2025 року очікується 7,8 млрд.

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

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

Постійно виникаючі ***внутрішні і зовнішні конфлікти***, процвітання наркобізнесу, торгівлі зброєю і людьми, підтримка світового тероризму, розквіт тіньової економіки, відмивання «брудних грошей» знижують привабливість країн для солідного довгострокового значного і середнього бізнесу, що в черговий раз призводить до залучення цих країн у бізнес

дрібних ділків, що роблять швидкі гроші за рахунок сумнівних фінансових операцій.

Інтегрованість у світову економіку

Основними зовнішніми чинниками для країн, що розвиваються залишаються: зовнішня торгівля, іноземні інвестиції, іноземні кредити, впровадження передових технологій, підготовка національних кадрів.

Зовнішня торгівля продовжує грати вирішальну роль у визначенні міри успішності національних економік. При сприятливій кон'юнктурі світового ринку країни одержують додаткову можливість закуповувати для собе необхідну продукцію виробничого і споживчого призначення і навіть вкладати кошти в розвиток імпортозамінних та експортоорієнтовних виробництв. Несприятлива кон'юнктура світового ринку енергоносіїв, зерна, металів або чого-небудь іншого відразу ж знижує купівельну спроможність більшості країн, що розвиваються, і затягує їх у чергову боргову яму зовнішніх запозичень.

Іноземні інвестиції завжди грали важливу роль у розвитку економіки країн, що розвиваються. Спочатку це були залізниці, морські й авіаційні порти, автостради. Потім концесії з розробки корисних копалин і лісових ресурсів, пізніше - матеріаломісткі й екологічно шкідливі виробництва: виплавка чорних і кольорових металів, нафтопереробка, виробництво мінеральних добрив, целюлозно-паперова промисловість, що згодом розширилися за рахунок трудомістких і навіть деяких наукомістких галузей.

У країни, що розвиваються, виріс приплив прямих іноземних інвестицій (ПІІ): їхня питома вага у світовому обсязі зросла із 12-14% у 1988-90-х роках до 36-38% у 1999 р. і склала 166 млрд дол у 1998 році. Потім частка країн, що розвиваються, у світовому обсязі інвестицій стала спадати; при абсолютному зростанні обсягу в 2005 р. вона становила лише 24% або 2 439 млрд. дол. Проте розподілені ці інвестиції по країнах вкрай нерівномірно: 90% припадає на 20 країн.

Одним із показників міри участі тієї або іншої сторони, що приймає інвестиції, у міжнародному виробництві є так званий ***Індекс транснаціональності (ІТ)***, що розраховується як середнє значення показників:

- притоку ПІІ до валових вкладень в основний капітал за останні 3 роки;
- загального обсягу завезених ПІІ до ВВП;
- обсягу умовно чистої продукції іноземних філій до ВВП;
- числа зайнятих на іноземних філіях до загальної чисельності працюючих.

Серед країн, що розвиваються, найбільш високий ІТ у Трінідаді і Тобаго (50%) і Південної Кореї (20%).

Найбільш привабливими для ПІІ є НІК Південно-Східної Азії і Латинської Америки. Обсяг ПІІ в країни АТР у 2005 р. склав 2 399 млрд. дол. На країни Африки припадало усього 264 млрд. дол. (це вдвічі менше, ніж в Гонконгу). Якщо в Малайзії середньодушовий показник ПІІ складає 2 275 дол, то в Малі - тільки 83 дол., в Нігері – 12 дол., Сомалі – 4 дол. Значні обсяги інвестицій ідуть у галузі, що не мають пріоритетних інтересів для країн, що розвиваються.

Основними інвесторами є ТНК. У даний час близько 60 тисяч ТНК мають розгалужену мережу філій і дочірніх компаній у країнах Нового і Старого Світу, контролюючи більше 60% обсягу продажів наукомісткої продукції, близько 80% фінансових ринків. Інтереси ТНК не завжди збігаються з інтересами сторони, що приймає, а часто і суперечать їм, оскільки уряди країн, що приймають, зацікавлені в стимулюванні національного розвитку, тоді як ТНК у першу чергу орієнтуються на підвищення конкурентоспроможності своєї продукції на світовому ринку. Проте, в останні роки урядам багатьох країн, що розвиваються, шляхом переговорів вдалося реінвестувати частину прибутків ТНК у життєво важливі для даних країн галузі господарства і збільшити обсяг одержуваних податків.

Не менш важливе значення має ***розширення внутрішнього попиту***. За рахунок цього в Таїланді забезпечено 86% приросту ВВП, в Індії - 96%. Успішний розвиток внутрішнього імпортозамінного та імпортоупереджуючого ринків багато в чому залежить від створення сприятливих умов для функціонування багаточисельних дрібних і середніх підприємств.

Іноземна фінансова допомога надходить у країни або у вигляді довгострокових пільгових кредитів під гарантії держави і нерідко списується, або у вигляді державних грантів. Ця допомога може реалізовуватися в різних формах: підготовка спеціалістів у вузах розвинутих країн, підготовка спеціалістів у самій країні, надання кредитів у вигляді товарів або технологій, надання грошових сум через світові банки і т.д. Проте, це з одному боку, дає якусь можливість для розвитку на даному етапі, а з іншого боку, збільшує економічну і політичну залежність від країн - донорів. До того ж виплата кредитів і відсотків за ними для багатьох країн складає 30 і більше відсотків від їх щорічного ВВП.

Таблиця 12.33.

Зовнішня заборгованість у 2005 р. (млрд. дол.)

Країни	Зовнішній борг
Аргентина.....	118
Бразилія.....	188
Індія.....	126
Республіка Корея.....	154
Мексика.....	137
Філіппіни.....	65

Таїланд.....	52

Джерело: [www.cia.gov]

Впровадження передових технологій у країнах, що розвиваються, зустрічає багато об'єктивних труднощів: як правило, розвинуті країни не зацікавлені в передачі новітніх технологій і створенні для собе конкуренції. Часто новітні технології в ряді країн , що розвиваються , (наприклад, розширення мережі Інтернет) не можуть бути застосовані через відсутність відповідної бази. Для більшості країн морально застарілі технології розглядаються ними як нові, тому що раніше вони в країні не використовувалися. Передача технологій проходить декількома шляхами: через підготовку національних кадрів, будівництво наукомістких підприємств, залучення до наукових розробок національних наукових кадрів.

Підготовка спеціалістів для країн , що розвиваються , створює основу для майбутнього розвитку економіки, але в той же час сприяє вимиванню і «відпливу розуму» у розвинуті країни. Рівень неписьменності в більшості країн, що розвиваються, залишається вкрай високим і налагодження системи освіти буде служити важливим чинників подальшого їхнього розвитку.

В 2000 р. у країнах, що розвиваються, було в основному подолано наслідки фінансової кризи 1997 –1998 рр. Темпи росту ВВП цих країн становили 5,3%, що вище середнього рівня за попередні 10 років. Частка країн, що розвиваються, у сукупному обсязі світового ВВП у 2005 р. складала 29,1%, у світовій торгівлі – 24,1% (також найвищий показник за останні 10 років). В той же час інвестиційна привабливість залишається на невисокому рівні.

Регіональні особливості

До ***Східної та Пвденно-Східної Азії*** відносяться такі країни: Бруней, Камбоджа, Лаоська Народно-Демократична Республіка, Індонезія, М'янма, Малайзія, Таїланд, Сінгапур, Філіппіни, Федеративні Штати Мікронезії, Тайвань і Республіка Корея.

Група цих країн досить неоднорідна. Серед них виділяють найбідніші аграрні країни - Камбоджу, Лаос, М'янму, Мікронезію; нафтоекспортний Бруней; НІК першої хвилі - Тайвань, Сінгапур і Респ. Корею; НІК другої хвилі - Філіппіни, Індонезію, Таїланд, Малайзію.

Для більшості країн цього регіону характерна інтенсифікація сільськогосподарського виробництва і скорочення питомої ваги сільського господарства у ВВП. У галузевій промисловій структурі - зріст питомої ваги переробних виробництв, поява нових, у тому числі наукомістких і капіталомістких виробництв. Країни цього регіону підвищену увагу приділяють освіті свого населення, розвитку мережі вищих технічних

закладів, створенню технопарків і науково-технологічних зон. У формуванні економічної політики головна роль належить державі, що планує структурні перебудови в економіці, визначає стратегію подальшого розвитку, проводить контроль витрат і кінцевих результатів. Планування розвитку здійснюється за допомогою індикативних планів, до розробки яких спочатку залучалися іноземні спеціалісти, а тепер усе частіше використовуються національні. Основними механізмами управління економічним розвитком при цьому є: податкова, кредитно-грошова, торгова і валютна політики.

Держава також стимулює розвиток малого бізнесу як чинника ринкової економіки. Найкраще малий і середній бізнес проявив себе в Республіці Кореї і Тайвані. Чисельність зайнятих у таких формах підприємств не перевищує 100 чоловік. Ці підприємства відрізняються високою рентабельністю, є експортоорієнтованими, можуть своєчасно реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. Є і серйозні проблеми: через обмеженість оборотного капіталу дрібні і середні підприємства відчувають дефіцит власного капіталу, слабку розвиненість маркетингової мережі, недоступність новітніх технологій.

У більшості країн регіону давно діють багатогалузеві промислові корпорації. Наприклад, компанія «Сайм Дабі» у Малайзії виробляє нафтопереробне устаткування, тютюнові вироби, сталь, прокат; має солідні фінансові ресурси, розвиває сільськогосподарське виробництво, торгівлю, володіє нерухомістю. У визначеній мірі наявність подібних потужних структур у регіоні складає нерівноцінну конкуренцію малому і середньому бізнесу, але тут вступає у свої функції держава і регулює взаємовідносини між ними.

В ***Африці*** нараховується 52 країни, що розвиваються, більша їх частина (38) відноситься до найбідніших і слаборозвинених країн Тропічної Африки або Африки південніше Сахари. Є тут нафтоекспортні країни із середніми прибутками - Алжир, Нігерія і Лівія.

За останні десятиліття значно поглибилася диференціація африканських країн за рівнем соціально-економічного розвитку. На одному полюсі виявилися найменш розвинуті країни - фінансові банкрути зі зруйнованою і кримінальною економікою (Ліберія, Сьєра-Леоне, Чад, Республіка Конго, Сомалі та інші); інший полюс утворює ПАР, що є індустріально-аграрним гігантом за африканськими мірками, а також країни (Нігерія, Зімбабве, Гана, Кенія, Ботсвана, Кот-д'Івуар, Сенегал, Габон, Уганда та інші), що володіють більш-менш розвинутим промисловим сектором, який ґрунтується на видобутку корисних копалин і переробці сільськогосподарської сировини.

Країни Африки мають багаті запаси різноманітних природних ресурсів, але розподілені вони вкрай нерівномірно, що позбавляє ряд країн одержання так називаної ресурсної ренти. Основна спеціалізація

африканських країн у світовому господарстві - аграрно-сировинна. Африка, як і раніше, є основним постачальником діамантів, міді, олова, нікелю, кави, какао та інших товарів для розвинутих країн і НІК Азії. Лідирують в економічному розвитку ті країни, у яких політична стабільність співпадає із продуманою державною політикою і наявністю природних ресурсів. У цих країнах широко діють ТНК, що здійснюють свої інвестиції в сільськогосподарське виробництво, сферу послуг, добуваючі та переробні галузі, комунікації. Серед багаточисельних проблем регіону гостро стоїть питання перенаселення, підвищення природного руху населення, який постійно обганяє економічне зростання. Це і пояснює наявність в Африці такої великої кількості найбідніших країн із ВВП на душу населення менше 1 000 доларів.

На початку 90-х років темпи росту економіки африканських країн виросли в зв'язку з підвищенням попиту на сировинні ресурси з боку азіатських країн. Фінансова криза 1997-98 рр. тимчасово призупинила розвиток. На даний момент ситуація дещо стабілізувалася, але перспективний прогноз невтішний: на світовому ринку спостерігається і прогнозується на майбутнє зниження попиту на сировину і сільськогосподарську продукцію, що неминуче позначиться на темпах розвитку африканських країн.

З огляду на сформовану світову кон'юнктуру, ряд африканських країн стали ширше розвивати нетрадиційні експортоорієнтовані галузі. Кенія і Малаві вирощують і продають квіти; в експортних зонах вільного підприємництва Мадагаскара і Маврікія виробляються різноманітні промислові товари, у Ботсвані збирають автомобілі; Єгипет, Туніс, Сенегал і Уганда розвивають міжнародний туризм. Демократичні перетворення в єдиній економічно розвинутій країні регіону - ПАР дали можливість країнам-сусідам оживити торгівлю. ПАР є головним інвестором економіки Анголи, Лесото, Ботсвани, Намібії. Раніше вивіз товарів на експорт із цього регіону здійснювався переважно з портів Дурбан і Кейптаун, у даний час ПАР фінансує реконструкцію порту в Мапуту (Мозамбік).

Створюються митні і торгові спілки. У травні 2000 р. Організації африканської єдності (ОАЄ), що включає 53 країни, виповнилося 38 років і вона була перетворена в Африканську Спілку (АС). Змінюються інтереси подібних спілок. Якщо раніше її метою було протистояння неоколоніальній політиці колишніх метрополій, то тепер країни об'єднуються за економічними мотивами для протистояння діям ТНК, що проводять активну хижацьку політику по перерозподілу сфер впливу, ринків збуту, потоків капіталу і доступу до сировинних ресурсів.

Майже всі африканські країни страждають від технічної відсталості, низького освітнього рівня населення, високого приросту населення, територіальних і національних конфліктів. Це найбільш активний регіон світу з організації політичних переворотів. У перші десятиліття після

деколонізації Африка виділялася високими темпами економічного розвитку, але згодом вони знизилися: якщо в 1951-61 роках вони складали 4,4% середньорічного приросту ВВП, то в 1991-2000 р. - 1,5%.

Країни ***Латинської Америки і Карибського басейну*** нараховують 34 незалежних держави і 13 колоній різних розвинутих країн. Серед них нафтоекспортні - Еквадор і Венесуела; Нові Індустріальні - Чилі, Аргентина, Бразилія і Мексика; відрізняються високим рівнем ВВП - Трінідад і Тобаго, Багамські і Бермудські острови, Французька Гвіана, Мартініка та інші, але найчисельніша група країн - середнього рівня розвитку й найбідніші.

Населення регіону складає 8,7% населення світу, а його територія - це 15% суші. На країни ***Латино-Карибської Америки*** припадає 5,6% світового торгового експорту; 4,9% світового ВВП; 6,44 % світового промислового і 6,34 % сільськогосподарського виробництва. На них припадає 12% світового експорту нафти. Тут акумулюється 4% світового комп'ютерного парку.

Регіон відомий у світі як продовольча, сировинна й енергетична база. Головні статті експорту: боксити, залізна, мідна, олов'яна, свинцева і цинкова руди, золото і платина. Стали розвиватися такі експортоорієнтовані галузі як целюлозно-паперова, «припортова» чорна металургія, нафтопереробка.

Країни регіону є традиційними виробниками сільськогосподарської продукції: кави, какао, пшениці, бавовни, бананів, сої. Вони - головні постачальники яловичини, шкір, риби і морепродуктів, тростинного цукру. Після 50-х років тут першими серед країн, що розвиваються, виникли автомобілебудування, виробництво ЕОМ, морських суден, літаків, радіоелектроніки.

З 80-х років країни ЛКА перейшли до неоліберальної моделі розвитку з метою подолання економічної кризи. Впровадження цієї моделі дало можливість підвищити темпи економічного росту; знизити інфляцію до 10%; забезпечити розширення експорту (більш ніж у 2 рази); розширити потік ПІІ (1990 р.-11,1 млрд. дол, 1999 р. - 70,3 млрд. дол., 2005 р. – 103,7 млрд. дол.); збільшити темпи росту ВВП (80-ті рки - 1,2%, 90-ті - 2,9%).

Паралельно в економіці регіону виникли серйозні негативні явища: послабилися позиції національного капіталу, зросла залежність від світового фінансового ринку, посилилося розшарування серед країн, знизилася купівельна спроможність населення.

Країни ЛКА стали впроваджувати модель імпортозамінної індустріалізації ще в 30-ті роки, закладаючи тоді основи важкої промисловості. Проте до 70-х років жорсткий державний контроль економіки на фоні ринкових відносин у світовому господарстві став гальмом для розвитку і викликав затяжну кризу 80-х років. До середини 90-х років, застосувавши неоліберальну модель розвитку, країни ЛКА зуміли

перебороти кризові явища, а деякі з них стали розвиватися такими високими темпами, що ввійшли в число НІК або по душовому ВВП стали врівень із розвинутими країнами. Проте про стабільний і стійкий розвиток цих країн говорити поки що рано: у них висока інфляція, темпи росту ВВП то ростуть, то - падають; недостатній обсяг внутрішніх інвестицій, натомість високий приток іноземних інвестицій. ПІІ відрізняються короткостроковістю через недостатню стабільність економічного розвитку і політичну нестабільності.

Економіка країн Латинської Америки в основному залежить від зовнішньої торгівлі і надходження іноземних інвестицій. Вплив ТНК за останні 30 років значно зріс і сучасні моделі розвитку навіть великих країн регіону можуть відносно успішно функціонувати тільки в умовах регулярного фінансово-інвестиційного підживлення ззовні.

При цьому зростає зовнішня заборгованість цих країн. Якщо на початку 90-х років ця цифра складала 400 млрд. дол., то наприкінці 90-х - 750 млрд. дол. За станом на 1999 р. відношення боргу до ВВП у Венесуелі - 23%, Мексиці -35%, Колумбії - 40, Аргентині, Бразилії і Чилі - 45%, Еквадорі -100%. Тільки на виплату відсотків у 1999 р. було виділено 17% валютного виторгу країн Латинської Америки. У 2005 р. зовнішній борг Аргентини складав 118 млрд. дол., Мексики – 137 млрд. дол., Бразилії – 188 млрд. дол.

Лібералізація зовнішньої торгівлі серед країн регіону сприяла росту імпорту, що призвело до негативних наслідків. Виріс дефіцит торгового балансу, що потребував постійного пошуку валютних надходжень для його покриття. Посилився додатковий тиск на національну промисловість, яка й так є неконкурентноспроможною на внутрішньому ринку.

Загострилася проблема зайнятості. У Бразилії, Венесуелі й Аргентині після Другої світової війни в умовах індустріалізації не було особливих проблем на ринку праці - рівень безробіття складав 4%. У 90-х роках у Бразилії безробіття склало 8%, у тому числі тут високий рівень схованого безробіття і часткової зайнятості. В Аргентині і Венесуелі - 15-20%. Причини безробіття - у поспішній і не підкріпленій соціальними гарантіями приватизації, що викинула на вулицю масу робітників; недостньому інвестуванні, тому що гроші від приватизації пішли на оплату зовнішніх боргів; слабкості внутрішнього платоспроможного попиту, що не сприяв створенню стимулів для зростання виробництва.

Країни ***Середнього і Близького Сходу*** відносяться до регіону Західна Азія. У зону їхнього тяжіння входять також такі північноафриканські країни як Марокко, Алжир, Туніс, Лівія, Єгипет -мусульманські країни, схожі з ними по етнічному, культурно-релігійному і геополітичному принципах.

У науковій літературі і статистиці останнім часом все частіше зустрічається інформація про новий регіон - Північна Африка і Близький

Схід. Він включає 18 країн, що розвиваються, на які припадає 4,5% світового промислового і 5,6% сільськогосподарського виробництва; 7,8 % населення світу; 5% світового торгового експорту; 5,4 % світового ВВП.

Цей регіон має сприятливе економіко-географічне положення, розташовуючись на стику трьох континентів - Європи, Азії й Африки, торгівля тут завжди відігравала традиційно важливу роль і посилилася після будівництва Суецького каналу. Тоді ж регіон здобув і важливе військово - стратегічне значення.

Відмінною рисою регіону є етнічно-релігійна спільність: здебільшого держави регіону - однонаціональні арабсько-мусульманські. Є абсолютні, абсолютистсько-теократичні і конституційні монархії. Розширюється число країн, у статусі і назві яких є термін «мусульманська» держава.

Країни регіону неоднорідні за рівнем економічного розвитку. Основу країн складають нафтоекспортні члени ОПЕК, де ВВП на душу населення складає 17-20 тисяч доларів. Є найбідніші, такі як Ємен, Сомалі, Судан із ВВП менше 1 000 доларів.

На початок 2000 р. на Саудівську Аравію припадало 25,9% світових запасів нафти; частка нафти і її компонентів у загальному обсязі експорту країни складає більш 85%, і коливання цін на світовому ринку відразу позначається на всій економіці країни. Обсяг прибутків від продаж нафти впав із 105,8 млрд. дол. у 1980 р. до 48-50 млрд. дол. до кінця 90-х років.

Нафтовидобуток, зберігши вирішальне значення у фінансовому плані, поступається швидко зростаючим обсягам нафтопереробки і ненафтовим виробництвам.

В 1976 р. у Саудівській Аравії виникла промислова корпорація САБІК, що перетворилася у важливий регіональний промисловий центр. На її підприємствах зайнято 14,2 тисяч чоловік, вона економічно присутня в зонах спільного підприємництва Джубайль і Янбо, опікується нафтохімічною та металургійною галузями.

Найбільш розвинутими в Африці є країни Північної Африки. В основному це країни середнього рівня розвитку: Єгипет, Лівія, Туніс, Марокко, Алжир.

За рядом економічних показників Туніс випереджає більшість арабських країн. В 2006 р. його ВВП складав 333 млрд. дол., Алжиру – 92 млрд. дол., Марокко – 57 млрд. дол., Сирії – 27 млрд. дол., Єгипту – 85 млрд. дол.

Промисловість Тунісу дає 28% ВВП, сільське господарство - 14%, сфера послуг - 55%. При цьому зовнішній борг складає 53% ВВП. Високі темпи розвитку Тунісу пов'язані з природно-ресурсним потенціалом, політичною стабільністю і збалансованістю економічної політики, орієнтованої на експорт продукції. У Тунісі відкритий тип економіки, в значній мірі орієнтований на міжнародний поділ праці. Частка експорту у ВВП складає 45-47%. Головні торгові партнери - країни ЄС. Основна

частина експорту Тунісу - продукція обробних галузей: текстильної, хімічної, електротехнічної і металообробної. На торгівлю і послуги припадає 56% ВВП. В Тунісі багато оффшорних зон. У 1998 році нараховувалося 1668 іноземних спільних підприємств з обсягом інвестицій більше 5 млрд. дол. 80% цих СП належало європейському капіталу, і якщо раніше переважали дрібні іноземні компанії, що створювали малі підприємства, то тепер посилилася діяльність великих фірм.

Середньорічні темпи приросту ВВП країн Близького і Середнього Сходу з 60-х років (9,1%) почали знижуватися і за 1991-2000 роки склали 3,2%. У перші роки нового століття темпи приросту дещо підвищилися й складають 5-7%. Незважаючи на значне зростання виробничого потенціалу за останні 40 років, регіон також виділяється найвищими у світі темпами приросту населення: його чисельність подвоюється при житті одного покоління і, природно, ріст ВВП не поспіває за ростом населення. Для цього необхідна структурна перебудова економіки з метою диверсифікації виробництва, активна політика по залученню ПІІ.

В країнах цього регіону 40% населення - діти до 15 років, а за законами Шаріату жінки не можуть працювати за наймом. Таким чином, до економічно активного тут відноситься тільки 30% населення. З одного боку, у ряді країн відзначається високий рівень безробіття (Марокко, Алжир), а з іншого - країни Перської затоки активно імпортують робочу силу з країн Азії.

Регіон багатий корисними копалинами (фосфати, хроміти, боксити, цинк), але головне багатство - енергоносії - нафта і природний газ. Зона Перської затоки акумулювала 60-70 % світових запасів нафти і 20% природного газу. Головну роль у їхньому видобутку й експорті грають країни ОПЕК (Organization of Petroleum Exporting Countries) - Іран, Ірак, Саудівська Аравія, Алжир, Катар, Кувейт, Лівія, ОАЕ. Прибутки від продажу нафти - «нафтодолари» за останні десятиліття інвестувалися в економіку як розвинутих (США, країни Західної Європи), так і Нових Індустріальних Країн. За оцінками експертів ця цифра досягає більше трильйона доларів. Більша їх частина пішла на створення нових галузей промисловості в цих країнах: автомобілебудування, нафтопереробки, хімії органічного синтезу, основної хімії, електроємної кольорової металургії, легкої промисловості та інших. Деякі країни регіону вклали значні кошти в створення промислових зон спільного підприємництва. Приклад тому ЗСП Джебель-Алі (ОАЕ).

І усе ж таки ця група країн поки серйозно залежить від світової кон'юнктури на ринку нафти і газу: коливання, особливо падіння цін на нафту, відразу ж негативно позначаються на економіці країн, у яких від 50 до 90 % прибутків експорту дають нафтодолари. Єдиний шлях виходу - розвиток багатофункціональної сталої економіки.

У регіоні, крім нафтоекспортуючих країн, є багаточисельна група виробників сільськогосподарської продукції (Єгипет, Марокко, Судан, Сирія, Ірак, Іран). У структурі виробництва переважають зернові - рис, пшениця і ячмінь, а також овочі і фрукти; тваринництво спеціалізується в основному на вівчарстві. З огляду на значний демографічний потенціал регіону, уся продукція сільського господарства використовується для виробництва продуктів харчування (питома вага сільськогосподарської сировини не більше 1%), значна частина продовольства імпортується.

Розташування регіону на перехресті торгових шляхів закріпило за ним функції торгового центру. У сфері послуг Лівану, Йорданії, Єгипту зайнято 50-60% населення. Раніше Ліван відігравав роль головного фінансового центру регіону, тепер вона перейшла до Бахрейну. Одним із джерел валютних надходжень є прибутки від туризму (Єгипет, Туніс, Сирія, Марокко).

Регіон відрізняється найвищим у світі рівнем витрат на озброєння. Це пов'язано з тим, що тут є багато «гарячих точок» і місць із «тліючими конфліктами». Приклад тому - відношення між Ізраїлем і Палестиною, Іраком і Кувейтом та ін.

Країни регіону є членами різноманітних інтеграційних утворень: Ліги Арабських Держав, Магрибу, ОПЕК, Ради із співробітництва країн Перської затоки.

Запитання для самоконтролю:

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

Глава 13. Сутність та цілі інтеграційних процесів. Рівні інтеграції та регіональні інтеграційні угрупування

Ключові поняття:

Інтеграція; глобалізація; регіоналізація; рівні регіоналізації; рівні міжнародної економічної інтеграції; ЄС: основні цілі та етапи формування, протиріччя поширення; ЄАВТ; СНД; ОЧЕС; ГУАМ; ЄврАзЕС; НАФТА; ЛАВТ; КАРАФТА; Андська група; КАРІКОМ; МЕРКОСУР; ЛААІ; АСЕАН; АТЕС; ЕКОВАС; ЮДЕАК; КОМЕСА; САДК.

13.1. Сутність інтеграційних процесів

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

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

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

Регіоналізація — це поглиблення міжнародних зв'язків на компактному просторі, що зветься регіоном. Регіон характеризується не

тільки близьким розташуванням країн одна до одної, але й спільністю природних, історичних, економічних, політичних, культурних умов. Такі умови, наприклад, наявні в Західній Європі, що значно полегшує там процес економічної інтеграції. На регіональному рівні утворюються міждержавні угрупування, які мають характер інтеграційних об'єднань. Економічне згуртування є головною метою і чинником їх утворення, але часто цей процес підсилюється політичними, культурними й іншими умовами. Наприклад, Рада економічної взаємодопомоги (РЕВ) була, в першу чергу, політичною організацією. Європейський Союз, навпаки, розпочався в 50-х роках як суто економічна організація, а тепер все більше набуває рис політичного союзу. Регіональні угрупування в Латинській Америці значною мірою ґрунтуються на культурній, мовній, регіональній спільності. Спонукальним чинником африканських об'єднань є спільність історичних умов розвитку.

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

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

У просторовому відношенні можна виокремити такі рівні регіоналізації:

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

[41, с. 233-235].

13.2. Рівні міжнародної економічної інтеграції

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

Зона преференційної торгівлі

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

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

Вільний торговельний простір

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

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

Найбільш відомим вільним торговельним простором є Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ). Вона була створена у 1960 р. угодою 8 європейських країн. Сьогодні ЄАВТ втратила колишню важливість у зв'язку з більш високим рівнем інтеграції Європейського Союзу. Ще одним прикладом є Північно-Американська асоціація вільної торгівлі між США,

Канадою та Мексикою — НАФТА (1994 р.), котра еволюціонує в бік спільного ринку (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 в митний союз, обкладається однаковим митом при продажу товарів будь-якій країні-учасниці митного союзу. Доходи від тарифів потім розподіляються між учасниками митного союзу згідно з певними встановленими пропорціями.

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

Спільний ринок

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

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

Економічний союз

Економічний союз вимагає не лише інтеграції у сфері зовнішньоторговельної і виробничої діяльності, але й інтеграції економічної політики. Країни-учасниці економічного союзу на доповнення до вільного переміщення товарів, послуг, чинників виробництва, повинні гармонізувати грошово-кредитну політику, оподаткування та державні витрати. Крім того, учасники економічного союзу повинні використовувати спільну валюту. Фактично останнє може бути реалізоване створенням систем фіксованих валютних курсів. Формування економічного союзу вимагає від держав відмови від значної частини їх національного суверенітету. Це — серйозна перешкода на шляху формування економічного союзу. Тим більше, що

світова політична система побудована на вищій владі національної держави. Процес формування економічного союзу успішно відбувається лише/в", Європі. Тільки тут розвивається інтеграційне утворення, що досягло ступеню економічного союзу, це — Європейський Союз.

Серед найвідоміших регіональних об'єднань слід назвати ЄС, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР та СНД. Ось їх основні параметри.

Таблиця 13.1.

Основні економічні показники деяких регіональних інтеграційних угрупувань

Регіон	Населення (млн. чол. 2005 р.)	ВВП (за ПКС, млрд. дол., 2005 р.)	ВВП на душу населення (тис. дол.)	Експорт товарів та послуг (млрд. дол., 2005 р.)
ЄС (25 країн)	460,7	12180	26,5	4713
СНД (12 країн)	278,7	2307	8,3	295
НАФТА (3 країни)	435,7	14541	33,4	1710
МЕРКОСУР (4 країни)	232,4	2136	9,2	153
АСЕАН (10 країн)	555,5	2653	4,8	637

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

13.3. Особливості європейських інтеграційних процесів

І. Європейський Союз

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

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

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

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

Пошук нових форм співробітництва відбувався в двох основних на-

прямках:

Перший напрям передбачав:

а) усунення перешкод на шляху просування товарів, капіталу і людей;

б) гармонізацію політики різних країн в галузі економіки;

в) створення єдиних зовнішніх тарифів.

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

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

1) зняття обмежень на шляху переміщення промислових товарів між членами зони;

2) збереження структури зовнішніх тарифів кожної країни. Іншими словами, цей напрям передбачав надання кожній країні-учасниці організації вигоди від вільної торгівлі, що залишало кожній з них можливість дотримуватись власних економічних цілей у відносинах з іншими країнами.

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

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

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

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

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

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

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

---

*Контингентування — державне обмеження або попередня фіксація рівня зовнішньо-торгівельних операцій, що допускаються. Розрізняють контингентування імпорту і контингентування експорту. Контингентування імпорту пов'язується з обмеженням імпорта товарів іноземного виробництва для захисту інтересів національної економіки. Контингентування експорту вводиться на товари, що є дефіцитом на внутрішньому ринку.

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

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

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

Поступове злиття національних економік досяглось за допомогою:

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

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

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

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

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

а) Рада Міністрів — законодавчий орган;

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

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

г) Суд Європейських Співтовариств — вищий судовий орган.

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

Європейська Рада, до складу якої входять голови урядів країн-учасниць;

Європейське політичне співробітництво — комітет, у складі якого нараховується 15 міністрів закордонних справ та один член Комісії ЄС.

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

Економічної та соціальної ради;

Консультативної комісії ЄС з вугілля і сталі.

4) **Четвертий етап** пов'язаний з Маастрихтським договором (підписаний 12 країнами ЄС 7 лютого 1992 року і набрав чинності 1 листопа-да!993 року після ратифікації його всіма країнами) про утворення Європейського Союзу.

Сьогодні до складу ЄС входять 27 країн: Ірландія, Греція, Данія, Нідерланди, Італія, Швеція, Португалія, Великобританія, Люксембург, Франція, Бельгія, Іспанія, Австрія, Фінляндія, ФРН, Естонія, Латвія,

Литва, Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Словенія, Кіпр, Мальта, Румунія, Болгарія.

Основними цілями Європейського Союзу є:

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

У відповідності з Маастрихтським договором функціонування Європейського Союзу передбачає:

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

2. Співробітництво в галузі правосуддя і внутрішніх справ: вільне пересування і перебування на всій території Європейського Союзу; право громадян країн-учасниць обирати і бути обраними до місцевих органів і в Європарламент незалежно від місця їх перебування в Європейському Союзі; захист громадян Союзу за його межами посольством або консульством будь-якої країни-учасниці; право петицій Європейському Парламенту; контроль за зовнішніми кордонами Союзу; митне співробітництво; візова політика; імміграційна політика, боротьба з контрабандою, тероризмом, наркобізнесом; співробітництво в галузі цивільного права; співробітництво національних служб, створення Європолу.

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

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

Перший етап: до 31 грудня 1993 року.

- Повна лібералізація руху капіталів всередині Європейського

Союзу;

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

Другий етап: з 1 січня 1994 року.

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

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

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

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

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

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

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

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

Таблиця 13.2.

Валовий внутрішній продукт країн ЄС
(2000р., млрд. дол., за поточним курсом валют)

Німеччина .....……..	2858	Австрія…….....	309
Франція ……..	2154	Данія……..	256
Велика Британія …….	2341	Фінляндія……..	196
Італія .....…….....	1780	Греція. …….....	223
Іспанія ....……....	1081	Португалія……	177
Нідерланди .....…….....	613	Ірландія …….....	203
Бельгія ……	368	Люксембург……..	34
Швеція .....…….....	372	Польща…….	265
		Чехія…….	119
		Словаччина……..	47
		Угорщина…….	113
		Словенія……	38
		Румунія…….	79
		Болгарія……	28
		Естонія……..	14
		Латвія……	16
		Літва……..	26
		Кіпр……..	16
		Мальта……..	5
		ЄС	13731

Джерело: [www.cia.gov]

Перша п’ятірка держав, особливо Німеччина, практично вирішує долю економіки Союзу, маючи частку в 74% від усього економічного потенціалу об’єднання. Незважаючи на послідовну політику вирівнювання економічного розвитку, й досі зберігається розбіжність в економічних показниках в розрахунку на душу населення.

Таблиця 13.3.

Валовий внутрішній продукт країн ЄС в розрахунку на душу населення (2006р., тис. дол.)

Люксембург	85,0	Фінляндія …….	39,2
Данія ……...	51,2	Франція.....	35,9
Австрія…….....	38,6	Велика Британія…	39,0
Німеччина	34,4	Італія …….....	30,7
Швеція ……	41,3	Ірландія.....	50,8
Бельгія ……	36,8	Іспанія……	27,0
Нідерланди	38,3	Греція …….....	20,3
		Португалія	17,7
		Польща……..	6,8
		Чехія……	11,9
		Словаччина……	9,4
		Угорщина……	11,3
		Словенія…….	19,0
		Румунія……..	3,6
		Болгарія……	3,5
		Естонія……..	10,0
		Латвія……	6,7
		Литва…….	7,2
		Кіпр……	20,0
		Мальта……	12,5

Джерело: [www.cia.gov]

З таблиці видно, по пересічний перепад у рівнях життя між найбагатшою країною й найбіднішою сягає 24-кратної величини. Проте слід відзначити, що розрив поступово скорочується.

Інтеграційні процеси в Західній Європі продовжують поглиблення. Завершується утворення єдиної валютної системи. З 1999 р. євро було запроваджено і замінило екю; з 1 січня 2002 р. банкноти євро уведені в обіг, а з 1 липня того ж року замінили собою національні валюти країн ЄС.

Європейський Союз є осередком, що стимулює загальноєвропейський інтеграційний процес. До нього тягнуться країни Центральної та Східної Європи. З них 10 вже стали членами ЄС.

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

ІІ. Європейська асоціація вільної торгівлі

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

Сьогодні ЄАВТ являє собою організацію з не дуже потужним внутрішнім ринком; до неї входять: Швейцарія, Норвегія, Ісландія і Ліхтенштейн. Головною метою організації є розвиток торгівлі між країнами-

членами на умовах добросовісної конкуренції, сприяння розширенню світової торгівлі, усунення торговельних перепон. Незважаючи на утворення спільної торговельної зони, переважна частина товару кожної з країн ЄАВТ припадає на ринки ЄС.

ІІІ. Специфіка інтеграції східноєвропейських країн

Сучасна (повоєнна) історія східноєвропейської інтеграції безпосередньо пов'язана з утворенням і відносно тривалим функціонуванням Ради Економічної Взаємодопомоги (РЕВ).

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

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

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

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

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

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

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

технічного прогресу.

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

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

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

Цілями Співдружності в економічній та правовій галузях є:

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

- здійснення спільних проектів і програм в галузі науки і техніки, освіти, охорони здоров`я, культури і спорту.

Координує співробітництво органів виконавчої влади держав-учасниць СНД в економічній, соціальній та інших сферах загальних інтересів — Рада голів урядів. Останній, згідно зі Статутом СНД, збирається на засідання 4 рази на рік. Позачергові засідання Ради можуть скликатися за ініціативою уряду однієї з держав-учасниць.

У відповідності зі Статутом СНД передбачається функціонування Економічного Суду, органів галузевого співробітництва, інших інститутів.

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

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

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

Організація Чорноморського економічного співробітництва

Україна є членом ще одного регіонального об'єднання — Організації Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС). Воно офіційно було засноване в 1998 р., нараховує 11 членів: Азербайджан, Албанія, Болгарія, Вірменія, Греція, Грузія, Молдова, Росія, Румунія, Туреччина, Україна. Цілями ОЧЕС є: розвиток багатостороннього й двостороннього співробітництва; поліпшення умов для підприємницької діяльності; співробітництво в провідних галузях економіки, зокрема, утворення спільної транспортної системи; співробітництво по запобіганню забруднення Чорного моря. В 1994 р. було утворено Чорноморський банк торгівлі й розвитку (ЧБТР), який має сприяти економічному розвитку країн Чорноморського регіону.

Серед інших інтеграційних угрупувань Європи слід назвати такі:

- **Центральноєвропейська угода про вільну торгівлю (ЦЕФТА);** утворена в 1993 р., до її складу входять: Болгарія, Польща, Румунія, Словаччина, Словенія, Чехія, Угорщина; сьогодні усі ці країни є членами ЄС;
- **Рада держав Балтійського моря (РДБМ)** утворена в 1992 р.; до неї входять 11 держав: Німеччина, Данія, Ісландія, Латвія, Литва, Норвегія, Польща, Росія, Фінляндія, Швеція, Естонія. Рада є координуючим органом країн Балтійського регіону і покликана сприяти більш тісному регіональному співробітництву в економіці, насамперед, в галузях транспорту, зв'язку, туризму, охорони довкілля.

IV. Умови та передумови загальноєвропейської економічної інтеграції

Досягнутий в рамках Європейського Союзу етап розвитку європейської інтеграції знаменує не лише зрілість, але й незворотність цього процесу.

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

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

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

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

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

13.4. Особливості розвитку економічних взаємозв'язків у Північній Америці

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

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

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

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

Процес лібералізації торгівлі в НАФТА відбувається поступово. З 1994 р. знижено митні податки в торгівлі промисловими і продовольчими

товарами; в наступні 5 років зниження складало ще 5%. Остаточно митні податки були усунені в 2003 році; таким чином, процес усунення всіх обмежень затягнувся на 5 років довше, ніж передбачалося угодою (до 1998 року).

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

На переговорах про вільну торгівлю також розглядалось питання, пов'язане з нанесенням шкоди навколишньому середовищу. Особливо велика забрудненість середовища в Мехіко та в мексиканських містах, розташованих неподалік від кордону з США.

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

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

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

13.5. Специфіка Латиноамериканських інтеграційних процесів

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

1) Спільний ринок.
2) Зону вільної торгівлі.
3) Модель часткових економічних преференцій (переваг, пільг, привілеїв).

Найкращими прикладами зон вільної торгівлі слугували:

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

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

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

Прикладом спільного ринку служить **Андська група** (Андський пакт або Картахекська угода), яка створена в 1969 році деякими колишніми

членами ЛАВТ (Болівія, Перу, Еквадор, Венесуела). Вони вважали, що потрібно щось більше, ніж лише вільна торгівля. А відтак Андська група передбачає:

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

Ці ж цілі ставлять перед собою такі угрупування як:

- **Центральноамериканський спільний ринок(ЦАСР),** створений в 1960 році, який включив п'ять країн (Коста-Ріка, Сальвадор, Гватемала, Гондурас, Нікарагуа);
- **Співтовариство і спільний ринок Карибського басейну (КАРІКОМ),** створений в 1973 році; включає 14 країн (Антигуа і Барбуда, Гайана, Монтсеррат, Сент-Крістофер і Невіс, Сент-Вінсент і Гренадіни, Тринідад і Тобаго, Сент-Люсія, Сурінам, Ямайка).
- **Спільний ринок країн Південного Конуса (МЕРКОСУР),** створений в березні 1991 року: включає чотири країни (Аргентина, Бразилія, Парагвай, Уругвай).

Перераховані вище угруповання також не базуються на стабільних загальних стимулах, притаманних ЄС.

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

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

членів КАРІКОМ усвідомити, що їм залишається або швидко просуватися, або виявитись далеко позаду.

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

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

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

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

Більш амбіційна програма регіональної економічної інтеграції — проект «Підприємництво для обох Америк», в котрому планувалося створення

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

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

13.6. Відмітні риси економічної інтеграції в Азії

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

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

1) відкрита економічна асоціація;

2) зона вільної торгівлі з відміною тарифів та інших обмежень;

3) митний союз зі встановленням єдиних тарифів в торгівлі і в просуванні капіталу і праці;

4) економічний союз без будь-якої дискримінації з погодженням економічної політики країн-учасниць;

5) повна інтеграція з єдиною економічною політикою, спільною валютою та органами наднаціонального регулювання.

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

Кожна з країн АСЕАН тісно пов'язана з економікою Японії, США та з новими індустріальними державами Азії (Гонконгом, Південною Кореєю,

Тайванем). Значна частина їх зовнішньої торгівлі припадає на торгівлю між місцевими філіями японських, американських, канадських, а також тайванських і південнокорейських корпорацій.

Модель інтеграції АСЕАН відрізняється від моделі північноамериканської та західноєвропейської тим, що інтегрування там йшло від створення єдиного ПИНКУ ло економічного, валютного та політичного союзу, що супроводжувалось формуванням та зміцненням наднаціональних структур. В АСЕАН же інтеграційні процеси найбільш міцно охоплюють мікрорівень на основі діяльності ТНК. Так, в усіх країнах АСЕАН на компанії з участю японського капіталу припадає 40-70% виробництва радіоапаратури. З 1994 року тут спостерігається різкий стрибок імпорту Японією напівпровідників та утворення спільних підприємств, збудованих в країнах АСЕАН. Японія, яка не є учасницею АСЕАН, досягла надто великого успіху, вкладаючи кошти в економіку країн-учасниць асоціації, використовуючи їх сировину для виробництва готових товарів, котрі реекспортуються в ці ж країни. Це стало приводом для серйозних суперечностей всередині АСЕАН.

Країни АСЕАН намагаються співробітничати в багатьох сферах, включаючи промисловість і торгівлю. В галузі промисловості робиться наголос на реалізацію спільних проектів і створення в різних країнах-учасницях середніх за розмірами галузей. В таких галузях 60% власності контролюється країною-господаркою, а 40% — рештою членів АСЕАН. Так, наприклад, були реалізовані проекти будівництва заводів по виробництву добрив в Індонезії, Малайзії та ін. До 1983 року в АСЕАН було створено 15 спільних підприємств, на котрих 40% власності належить приватним компаніям з двох і більше країн-учасниць асоціації. На експорт продукції СП в країни АСЕАН розповсюджуються пільгові митні збори. Базовий договір про торговельні преференції всередині асоціації був схвалений Г.АТТ і призвів до деякої лібералізації взаємної торгівлі.

Країни АСЕАН докладають зусиль щодо залучення іноземних інвестицій до регіону. Розроблено план Асеановської інвестиційної зони. Який передбачає усунення до 1910р. внутрішніх перешкод для інвестицій. Інші країни будуть користуватися пільговим режимом з 2020р. Головна мета – створення єдиного ринку капіталу в АСЕАН. Всі інвестори з країн-організацій одержують однаковий статус з національними компаніями.

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

Найбільшим в світі за територією й населенням інтеграційним угрупуванням є **Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС).** До нього входять 22 держави: Австралія, Бруней, Канада, Китай,

Кірібаті, Малайзія, Маршалові острови, Мексика, Нова Зеландія, Папуа — Нова Гвінея, Республіка Корея, Сінгапур, США, Таїланд, Тайвань, Філіппіни, В'єтнам, Індонезія, Перу, Чилі, Японія, а також Росія (з 1997 р.). Частка країн АТЕС у світовому ВВП становить 60%, в світовій торгівлі — 40%, у золотовалютних резервах — 80% [10, с. 282].

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

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

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

13.7. Основні економічні угрупування в Африці

Регіональні інтеграційні процеси розвиваються і на Африканському континенті, котрий має свої географічні, демографічні, економічні, екологічні та соціальні особливості (специфіку). Справа в тому, що Африка — це регіон, який економічно швидко розвивається, де розташовано понад 50 держав з населенням понад 500 млн. чоловік, і знаходиться в безпосередній близькості до Близького Сходу. Більшість молодих африканських держав володіють значним, у своїй більшості не освоєним економічним потенціалом. Це — багаті запаси сировини, сприятливі, як правило, природнокліматичні умови для ведення сільського господарства, значні трудові ресурси. Проте цей потенціал розподілений між африканськими країнами вкрай нерівномірно. Так, основні запаси нафти знаходяться на північному (Єгипет, Лівія, Туніс, Алжир) та західному (Нігерія, Камерун, Конго, Ангола) узбережжі. Густота населення на континенті — 19 чол. на 1 КВ. КМ — одна з найнижчих у світі. Все це призводить до істотних відмінностей між країнами Африки щодо темпів економічного зростання, рівня розвитку економіки, її структури та зовнішньої торгівлі.

Процес економічного розвитку країн Африки в цілому характеризується суперечливими тенденціями. Після здобуття незалежності

в регіоні загострилась суперечність між накопиченням і споживанням: максимізація накопичення і недостатній рівень споживання. Вузькість внутрішніх ринків, зростання соціальної напруженості, дефіцит власних кваліфікованих кадрів, низькі виробнича культура та дисципліна праці — всі ці проблеми, пов'язані з незадовільним станом споживання, стали негативно позначатися на загальній динаміці капітальних вкладень, на їх структурі. Уповільнився приплив до ключових галузей капіталів, посилилась диспропорціональність розвитку. Все це позначалось на зниженні темпів економічного зростання.

Особлива роль в забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону належить гірничодобувній промисловості. Розвиток виробництва в державах регіону пов'язаний з витратами значних фінансових ресурсів, що визначає зростаючий попит цих країн на капітал. У зв'язку з цим економічний розвиток країн Африки в дедалі зростаючому ступені залежить від надання іноземних позик, а також безоплатної міжнародної допомоги.

Через орієнтованість економік країн Африки на іноземні ринки виключно важлива роль в забезпеченні їх економічного розвитку належить зовнішньоторговельним зв'язкам, а значить, вирішенню питань спільного ринку та ефективному розвитку їх зовнішньоекономічної діяльності.

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

У складі ЕКОВАС 4 комісії:

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

Основні зусилля співтовариства спрямовані на ліквідацію внутрішніх тарифів та встановлення єдиного зовнішнього тарифу, що повинно перетворити ЕКОВАС в митний союз на зразок ЄС. Проте надто проблематичним є вихід ЕКОВАС на подібні до ЄС форми інтеграції, оскільки в регіоні існують й інші види міждержавного співробітництва, а також у зв'язку з тим, що у країн-учасниць цієї організації відсутня зацікавленість в успішній діяльності її.

В Африці існують також й інші інтеграційні угрупування:

- Митний і економічний союз центральної Африки (ЮДЕАК); сполучає 6 країн: Габон, Камерун, Конго, Центральноафриканську республіку, Чад, Екваторіальну Гвінею;
- Спільний ринок Східної і Південної Африки (КОМЕСА);

сполучає 20 країн регіону;

- Південноафриканське співтовариство розвитку (САДК); сполучає 11 країн регіону.

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

Запитання для самоконтролю:

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

ЧАСТИНА ІІ

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

РОЗДІЛ 4.
СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА ТА ПРИНЦИПИ ЇЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Глава 14. Валюта та валютні курси

Ключові поняття:

Валюта, національна валюта, іноземна валюта, резервна валюта, міжнародна валюта, валютній курс, розрахункові валютні курси, крос-курс, тристоронній арбітраж, фіксований, плаваючий та компромісний валютні курси, паритет купівельної спроможності валют, "ефект Фішера", "міжнародний ефект Фішера".

14.1 Сутність валюти та валютного курсу

Під валютою слід розуміти будь-який товар, що здатний виконувати функцію засобу обміну в міжнародних розрахунках. У більш вузькому розумінні – наявна частина грошової маси, яка переходить з рук у руки в формі грошових банкнот і монет.

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

В залежності від приналежності (статусу) валюти поділяються на національну, іноземну, міжнародну (регіональну).

Національна валюта – це встановлений законом платіжний засіб даної країни.

Так валюта України – це:

а) грошові знаки у вигляді банкнот, монет та в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти на рахунках, у внесках банківських та інших кредитно-фінансових установах на території України;

б) платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки, інші фінансові та банківські документи), виражені у валюті України.

Національна валюта є основою національної валютної системи.

Іноземна валюта - грошові знаки іноземних держав, кредитні та кредитні 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. Резервна валюта є базою визначення валютного паритету і валютного курсу для інших країн, вона використовується для проведення валютної інтервенції з метою регулювання курсу валют країн-учасниць світової валютної системи.

Так, в якості резервної валюти використовують долар США, японську єну, євро. Для того, щоб валюта набула статусу резервної, країна повинна посідати панівне становище у світовому виробництві, в експорті товарів і капіталів, мати розвинуту мережу кредитно-банківських установ у себе і за рубежем, ліберальне валютне регулювання, вільну конвертованість валюти і впровадження її в міжнародний обіг через банки та міжнародні валютно-фінансові організації.

Країна-емітент резервної валюти набуває ряд переваг: можливість покривати дефіцит платіжного балансу національною валютою, сприяти зміцненню позиції національних виробників в конкурентній боротьбі на світовому ринку.

По відношенню до курсів інших валют розрізняють **сильну** (тверду) та **слабку** (м'яку) валюту. Тверда валюта характеризується стабільним валютним курсом. Поняття твердої валюти нерідко використовується як синонім конвертованої валюти.

За режимом використання розрізняють вільно конвертовану, частково конвертовану, неконвертовану валюту

За матеріально-речовою формою валюта буває готівковою і безготівковою.

За принципом побудови – "кошикового" типу і звичайною.

Валютний кошик – це метод сумірності середньозваженого курсу однієї валюти по відношенню до визначеного набору інших валют. Важливим моментом розрахунку валютного кошика є визначення його складу, розміру валютних компонентів, тобто кількість одиниць валюти у наборі.

У науковій економічній літературі, телекомунікаційному зв'язку застосовуються міжнародні коди валют, які значно полегшують і прискорюють поточну діяльність учасників валютного ринку (таблиця 14.1) .

Таблиця 14.1

Міжнародні коди вільно конвертованих валют

Найменування валюти	Код валюти	
	Цифровий	**літерний**
Австралійські долари	036	AUD
Англійські фунти стерлінгів	826	GBP
Датські крони	208	DKK
Долари США	840	USD
Ісландські крони	352	ISK
Канадські долари	124	CAD
Норвезькі крони	578	NOK
Швейцарські франки	756	CHF
Японські єни	392	**IPY**
Євро	978	EUR
СДР	960	SDR

Головною характерною рисою теорії і практики міжнародних фінансів є те, що вони мають справу з численними валютами. Кожна країна має свою грошову одиницю, валюту, яка лежить в основі грошової системи країни (долар, єна, рубль, гривня тощо). Валюта в різних країнах може мати одну назву, але різну цінність. Наприклад, грошова одиниця і в Канаді і в США — долар, але американський долар і канадський долар мають різну цінність.

Завдяки тому, що кожна країна використовує у своєму обігу валюту, яка відрізняється від валюти інших країн, усі міжнародні операції — торговельні, кредитні та ін. — передбачають обмін двох валют. При здійсненні міжнародної операції потік товарів, послуг, капіталу в одному напрямку передбачає рух валютних коштів у зворотному. Наприклад, якщо ви купуєте у автомобільного ділера американську машину, ви сплачуєте йому за машину в гривнях. Але автомобільний ділер повинен заплатити американцям у доларах. Ділер створює попит на долари і пропозицію гривень на ринку обміну іноземної валюти. Експорт товарів спричиняє приплив у країну іноземної валюти і її пропозицію на ринку обміну іноземної валюти, імпорт — попит на іноземну валюту.

Інший приклад. Коли іноземець купує іноземну компанію або будує завод в іншій країні, він створює попит на валюту цієї країни і пропозицію валюти своєї країни. А оскільки, зазвичай, країна торгує не з однією, а з декількома країнами, то в обмін між собою вступає низка національних валют.

Валюти, як правило, обмінюються не просто одна до одної, а в певному співвідношенні, що визначається їх відносною вартістю, котра називається обмінним курсом валют. Але обмінні курси валют постійно змінюються й часто досить різко. Відтак обмінні курси, ризик коливання курсів валют знаходяться в центрі уваги теорії міжнародних фінансів. Для ТНК вирішення всіх питань їх діяльності (розміщення виробництва, перспективи його розширення, можливі ризики) ґрунтуються на аналізі обмінних курсів у їх зв'язку з відносним рівнем відсоткових ставок і темпів інфляції.

Зростаюча роль зовнішньої торгівлі, бурхливий розвиток міжнародного ринку капіталів висувають, як одну з фундаментальних проблем теорії міжнародної економіки, проблему досягнення необхідної гармонії між зовнішньоторговельною і валютною політикою різних країн без втручання якогось світового уряду, який би вказував, що робити країнам. Проблеми координації валютно-фінансової політики різних країн є найскладнішими.

"Обмінний валютний курс" — це:

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

Як уже зазначалось, змістом валютної операції є обмін валюти однієї країни на валюту іншої. Кожна національна валюта має певну ціну, котра виражається в грошових одиницях іншої країни. Наприклад, 1дол. коштує 132,08 єни. 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 у країнах з частково конвертованою валютою ціна національної валюти встановлюється центральним банком. Таким чином, валютний, або обмінний, курс має кількісну визначеність, котра являє собою співвідношення кількості обмінюваних валют. Так, якщо ви обмінюєте 100 грн. на 20 американських доларів, то 100 грн. поділяються на 20 дол., що дорівнює 5,0 грн. за 1 дол. Обмінний курс — це результат ділення кількості валюти, котру ви обмінюєте, на кількість валюти, котру ви отримуєте в обмін. Якщо ми знаємо обмінний курс гривні (0,20 дол. за 1 грн.), то ми можемо підрахувати, скільки доларів можна отримати за 200 грн. Для цього

потрібно 200 грн. помножити на обмінний курс гривні, тобто на 0,20. За 200 грн. можна отримати 40 дол.

Визначення курсу валют називається котируванням. Існує два методи котирування іноземної валюти до національної: пряме і непряме (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.).

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

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

При котируванні валют встановлюється 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 доларом США. Використання долара як базової валюти відображає роль американської валюти як загальновизнаної розрахункової одиниці.

При аналізі динаміки валютних курсів враховують метод котирування. Оскільки валютний курс – це ціна грошей то його зміни означають подорожчання або знецінення грошей. Національна валюта дорожчає , коли валютний курс, визначений методом прямого 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.

14.2. Розрахункові види валютних курсів

Для оцінки 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 співпадає із загальним визначенням самого валютного курсу і встановлюється на валютному ринку. Він використовується у валютних контрактах і є найпростішим і базовим визначенням валютного курсу. Однак для довгострокового прогнозування він не є зручним, оскільки вартість іноземних і національних валют змінюється одноразово із зміною загального рівня цін в країні.

2. **Реальний валютний курс.** Це – номінальний валютний курс, зкорегований 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 використовується формула:

$$S_r = S_n \frac{P^1}{P}, \qquad (14.1)$$

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

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

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

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

3. **Номінальний ефективний валютний курс.** Він розраховується як співвідношення між національною валютою і валютами інших країн, зваженим у відповідності з питомою вагою цих країн у валютних операціях даної країни. Він виражається формулою:

$$S_n^e = \sum_i (P_n^s \times W_i), \qquad (14.2)$$

де S_n^e - номінальний ефективний валютний курс;

$\sum_i$ - знак суми показників по ***i*** країнах;

i - країна – торговельний партнер

$P_n^S = \frac{S_{n_1}}{S_{n_0}}$ - індекс номінального валютного курсу поточного року (S_{n_1}) у порівнянні з базовим роком (S_{n_0}) кожної країни – торговельного партнера;

$W_i = \frac{X_i + IM_i}{X_{total} + IM_{total}}$ - питома вага 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 в кожній з країн.

4. **Реальний ефективний валютний курс.** Це номінальний ефективний валютний курс, зкоригований 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 $S_r^e = \sum_i (P_r^s \times W_i)$, (14.3)

де S_r^e - реальний ефективний валютний курс;

$P_r^s = \frac{S_{r_1}}{S_{r_0}}$ - індекс реального валютного курсу поточного року у порівнянні з базовим роком кожної країни – торговельного партнера.

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

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

Розрахунки ефективних валютних курсів здійснюється за методикою МВФ, яка отримала назву моделі багатостороннього обмінного курсу, і передбачає виконання наступних кроків:

1) вибір базового року, до якого будуть перераховуватись всі індекси валютних курсів;

2) вибір способу усереднення валютного курсу за рік;

3) визначення країн – головних торгівельних партнерів даної держави;

4) визначення питомої ваги кожної з них в торгівельному обороті цієї країни;

5) розрахунок індексів середньорічних обмінних курсів національної валюти до валют країн – головних торгівельних партнерів по відношенню до базового року;

6) зважження їх за питомою вагою цих країн в торгівельному обороті даної країни.

За своєю природою ефективні валютні курси є розрахунковими.

14.3. 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 арбітражем. 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".

$$(A/C)\times(C/B)=A/B \qquad (14.4)$$

Наприклад, потрібно обміняти американські долари на українські гривні. Припустимо, що обмінний банківський курс долара – 5,4 грн. за 1 долар. Але можна обміняти долари на гривні через іншу валюту, наприклад, через євро. Якщо курс долара в євро – 0,9658 євро за 1 долар, а 1 євро обмінюється на 5,88 грн., то за таких обмінних курсів крос-курс долара дорівнюватиме $[5{,}88/1]\times[0{,}9658/1]=5{,}67 грн.\,за\quad 1 дол.$ Таким чином, при обміні доларів на гривні через євро ми отримаємо за 1 долар не 5,4, а 5,67 гривень.

Арбітражер, купуючи за обмінним курсом банку долари за 5,4 гривні і негайно продаючи їх за крос-курсом, тобто через євро за 5,67 грн. отримує доход у розмірі 0,27 грн. за кожний долар. Якби обмінний курс перевищував крос-курс, то арбітражер отримав би прибуток, купуючи за крос-курсом і продаючи за обмінним.

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 і розраховуються через основні курси валют відносно долара. Існують три способи розрахунку крос-курсів з урахуванням того, чи є котирування валют до долара прямим чи непрямим [3, с. 195].

1 спосіб: розрахунок крос-курсу для валют із прямим котируванням до долара США (долар є базою котирування для обох валют). Для розрахунку крос-курсу слід розділити курс валюти, що виступає в крос-курсі валютою котирування, на курс валюти, що у крос-курсі служить базою котирування. Наприклад, потрібно знайти крос-курс канадського долара і японської єни (CAD/JPV). Котирування канадського долара до долара США (USD/CAD) дорівнює 1,5658, а канадського долара до єни (USD/JPV) – 107,34. Крос-курс CAD/JPV буде: $\frac{107,34}{1,5658} = 68,52$

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

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

3 спосіб: розрахунок крос-курсу для валют із непрямим котируванням до долара США, де долар є валютою котирування для обох валют. Для розрахунку крос-курсу необхідно розділити 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.

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 всього 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 у доларах США.

14.4. 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 фіксуватись різними способами:

1. Фіксація курсу національної валюти (до курсу найбільш значущих валют міжнародних розрахунків). Наприклад, до долара США фіксують курс багато країн Латинської Америки, Африки.
2. Використання валюти інших країн в якості законного платіжного засобу. Так, більшість республік колишнього СРСР в 1992 – 1994 рр. використали російський рубль в якості законного платіжного засобу.
3. Фіксація курсу національної валюти до валют інших країн – головних торгівельних партнерів. Наприклад, Бутан – до індійської рупії, Намібія, Свазіленд – до південноафриканського ранду.
4. Фіксація курсу національної валюти до колективних валютних одиниць, наприклад, до СДР (Лівія, М'янма, Сейшельські Острови).

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

Недоліки фіксованих валютних курсів:

- якщо йому не довіряють, то він може піддатись спекулятивним діянням, які в подальшому можуть зумовити відмову він 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 цілому система фіксованого валютного курсу дозволяє вирішувати тільки короткотермінові проблеми, пов'язані насамперед з високим рівнем інфляції та нестабільністю національної валюти. У довготерміновому періоді даний валютний режим неприйнятний, тому що розбіжності в темпах зростання продуктивності виробництва не знаходять адекватного відображення у змінах відносних цін і розподіленні ресурсів між різними групами товарів і послуг, внаслідок чого накопичуються диспропорції в структурі народного господарства.

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 не має можливості отримувати прибуток за рахунок центрального банку; у центральному банку не має потреби здійснювати валютні інтервенції. До недоліків можна віднести те, що ринки не завжди працюють з ідеальною ефективністю і тому існує ризик, що валютний курс буде перебувати протягом тривалого часу на необумовленому економічними прогнозами рівні; невизначеність майбутнього валютного курсу може створити труднощі для компанії у сфері планування та ціноутворення; свобода проведення незалежної внутрішньої грошово-кредитної політики може бути порушена (наприклад, якщо уряд не має засобів протидіяти зниженню валютного курсу, він може приводити інфляційну, бюджетну та грошово-кредитну політику).

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

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

Коли пропозиція не відповідає попиту при заданому офіційному курсі, то валютою торгують нелегально за обмінним курсом чорного ринку. Офшорний обмінний курс відноситься до неофіційної ціни регульованих валют, операції за якими здійснюються в офшорних зонах.

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 в значній мірі 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 у великій мірі піддається загрозі внутрішньої нестабільності і в меншій мірі залежить від зовнішньої, то для неї, як правило, кращими є фіксовані валютні курси. У випадку, коли економіка країни у значній мірі залежить від світового ринку, а внутрішня економічна ситуація і національна макроекономічна політика відносно стабільна, то кращими є плаваючі валютні курси.

У плаваючих валютних курсах більше зацікавлені країни з дефіцитом платіжного балансу і країни, котрі віддають перевагу незалежності у 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 імпортуючих країн.

В найбільш загальному вигляді можна сказати, що в умовах сучасного світу до вибору валютної політики потрібно підходити з точки зору оптимального поєднання її оцінки як інструменту економічної інтеграції і засобу захисту національної економіки від негативних, руйнівних впливів з боку світового господарства.

Вибір режиму валютного курсу в Україні після проголошення незалежності у серпні 1991р. стало центральним елементом її економічної політики, одним з визначальних чинників успіху стабілізації у країні.

Україна використовувала кілька режимів валютного курсу.

В 1993 р. з метою лібералізації валютного ринку було здійснено спробу встановлення ринкового (плаваючого) курсу національної валюти щодо іноземних валют. Даний валютний режим діяв з квітня по липень 1993 р. і був спрямований на уникнення жорстких параметрів валютного ринку (досить високі податки на експортерів, вимоги обов’язкового здавання усієї валютної виручки). Поряд з існуванням плаваючого валютного курсу, який встановлювався на валютних аукціонах, Національний банк України (НБУ) визначав офіційні обмінні курси національної валюти, а на міжбанківському валютному ринку встановлювались обмінні курси для банківської системи. Таким чином в Україні дотримувались системи множинних курсів, що призвело до відпливу капіталів за межі України та бартеризації зовнішньої торгівлі.

Лібералізації валютного режиму шляхом запровадження внутрішньої конвертованості та плаваючого обмінного курсу перешкоджали:

- відсутність в Україні більш міцного економічного середовища та відповідної ринкової інфраструктури, за умови наявності якої стає можливою реалізація подібної моделі валютного режиму;
- наявність відчутного диспаритету у торговельних і платіжних відносинах, особливо з країнами СНД (асиметрія в цінах українського експорту та імпорту, погіршення умов торгівлі);
- розвиток інфляційних процесів в Україні, рівень яких сягнув у 1993 р. близько 10000% [70, с. 510].

Для стримування інфляції НБУ здійснює жорстку фіксацію обмінного курсу національної валюти (карбованця) до долару США, німецької марки та російського рубля. Офіційний обмінний курс використовувався при обов'язковому продажу 50% валютних надходжень і періодично переглядався.

З 1993р. активізувався валютний ринок: в березні на щотижневих аукціонах по продажу доларів США приймають участь не 6, як на початку, а 40 банків; в квітні почали діяти щотижневі аукціони по продажу німецьких марок та російських рублів; в серпні замість аукціонів НБУ проводяться аукціони Української міжбанківської валютної біржі (УМВБ), яка в листопаді закривається, а в лютому 1994р. знову відривається.

З січня 1994 р. фіксація курсу карбованця супроводжувалась новими більш жорсткими умовами використання валютної виручки: 40% надходжень іноземної валюти мали продаватись урядові за офіційним обмінним курсом (12610 крб. за 1 дол. США), 10% - НБУ за адміністративно визначеному курсу (25000крб. з 1 дол. США). Решта 50% валютних надходжень могли зберігатись на валютних рахунках або продаватись НБУ за адміністративно визначеному курсу.

В період з січня 1994 р. по серпень 1994 р. обмінний курс визначається як фіксовано-регульований, що супроводжувався переважно адміністративними методами його визначення.

Новий етап в валютній політиці України почався в жовтні 1994 р. Він характеризувався подальшою лібералізацією валютного ринку, встановленням єдиного обмінного курсу для готівкових і безготівкових розрахунків, підготовкою передумов для введення нової грошової одиниці – гривні. Офіційний курс карбованця визначався на підставі результатів торгів на УМВБ. Офіційний курс карбованця використовувався при здійсненні усіх безготівкових і готівкових операцій продажу та купівлі іноземної валюти.

В 1994 та 1995 рр. девальвація вітчизняної валюти була стрімкою і відповідно складала 240% та 72,5%.

В 1996 р. було досягнено фінансової стабілізації та відносної стабільності національної валюти, яка знецінилась на 5,5%, що дало змогу в вересні здійснити грошову реформу. Карбованець замінено на гривню у співвідношенні 1 грн. = 100 тис крб. і встановлено її офіційний обмінний курс.

В 1997 р. спостерігається продовження тенденції щодо стабільності гривні (втратила лише 0,3% своєї вартості). Головним джерелом стабільності курсу гривні стали періодичні валютні інтервенції НБУ в цілому за рахунок валютних резервів. Необхідність такої штучної підтримки стабільності гривні пояснювалось бажанням уряду одержати кредити від МВФ та Світового банку, що залежало від виконання деяких вимог МВФ до внутрішніх економічних показників. Валютні інтервенції з осені 1997 р. до початку 1998 р. обійшлись НБУ близько 650 млн. дол. США. НБУ встановлює перший валютний коридор з межами 1,7 – 1,9 грн. за дол. США.

Проте стабілізація ситуації на валютному ринку була тимчасовою. Наступний період позначився досить відчутною девальвацією курсу гривні: в 1998 р. вона знецінилася на 80%, а в 1999 р. – на 52%. До головних причин падіння курсу гривні треба віднести: зовнішні борги держави, неспроможність НБУ ефективно використати весь інструментарій грошово-кредитної політики та політичні чинники.

З метою захисту своїх валютних резервів в цих складних умовах НБУ використовує плавну девальвацію. На 1998р. переглядається валютний коридор (1,8 – 2,25 грн./ дол. США), який однак в вересні 1998 р. знову змінюється (2,5 – 3,5 грн./ дол. США). Щоб удержати курс гривні в межах останнього валютного коридору, НБУ була проведена низка жорстких заходів:

- заборонено банкам мати відкриті валютні позиції у вільно конвертованій валюті і укладати ф'ючерсні контракти; здійснювати операції з твердою валютою на міжбанківському валютному ринку і концентрацію валютних торгів на Українській і Кримській валютних біржах; підприємствам-резидентам України здійснювати передплату за імпортними контрактами;
- запровадження обов'язкового продажу на УМВБ 75%, а потім і 50% валютної виручки підприємств;
- скорочення різниці між офіційним валютним курсом доларів США і курсом обмінних пунктів з 10 до 5% і запровадження більш жорстких правил купівлі іноземної валюти;
- обмеження попиту на долари для неторговельних операцій і суми, яку банки могли купити на УМВБ для продажу через свої обмінні пункти.

НБУ змінює тактику утримання стабільності валютного курсу. Замість систематичної виплати валютних резервів він переходить до жорсткого адміністративного регулювання валютного ринку.

В 1999 НБУ продовжує політику валютного коридору і приймає рішення лібералізації валютного та відкритого міжбанківського ринків, оскільки це одна з головних умов поновлення програми фінансування МВФ. З цією метою він вжив низку заходів: купівлю валюти під погашення

кредитів резидентів у вільно конвертованій валюті; придбання валюти для некритичного імпорту; надання кредитів для купівлі валюти резидентами. Процес формування офіційного курсу гривні зазнав істотних змін. На УМВБ офіційний курс визначався шляхом встановлення фіксингу, на міжбанківському ринку – як середньозважена величина курсів комерційних банків за обсягами купівлі-продажу валюти на кінець дня.

Лібералізація валютного ринку стимулювала низку позитивних тенденцій: стабілізувалися міжбанківський і офіційний обмінні курси; збільшилися загальні обсяги щоденних операцій на міжбанківському валютному ринку; поліпшилася збалансованість попиту та пропозиції на безготівковому ринку, а отже НБУ може стабільно викуповувати валюту, поповнюючи резерви. Крім цього НБУ скасував ряд обмежень: відмовився від права регламентувати відхилення курсів угод на міжбанківському ринку від офіційного курсу; суб'єкти ринку, здійснюючи купівлю-продаж валюти, самостійно визначають розмір маржі між курсами та комісійними; відмінена заборона на відхилення курсів готівкового продажу від офіційного.

Проте девальваційні процеси були лише дещо затримані і із часом вони посилилися: в липні 1999 р. курс гривні знизився на 8, 03%, в вересні – на 9,45%, в листопаді – на 5,61%. Курс вийшов за межі валютного коридору і НБУ довелося відмовитись від оголошених його меж. Проведення в грудні 1999 р. на міжбанківському ринку торгівельної сесії забезпечило стабілізацію курсу гривні.

Заявою уряду та НБУ від 22.02.2000 р. на Україні запроваджується режим плаваючого валютного курсу, який в більшій мірі відповідає стану інтеграції України у світову економіку, сприяє збалансованості попиту на іноземну валюту з її пропозицією, забезпечує компенсацію внутрішньої інфляції, підтримує конкурентоспроможність українських товарів, зберігання валютних резервів. Однак на сьогодні ще триває дискусія навколо вибору оптимального режиму валютного курсу як інструменту цінової стабілізації.

14.5. Попит та пропозиція на іноземну валюту

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

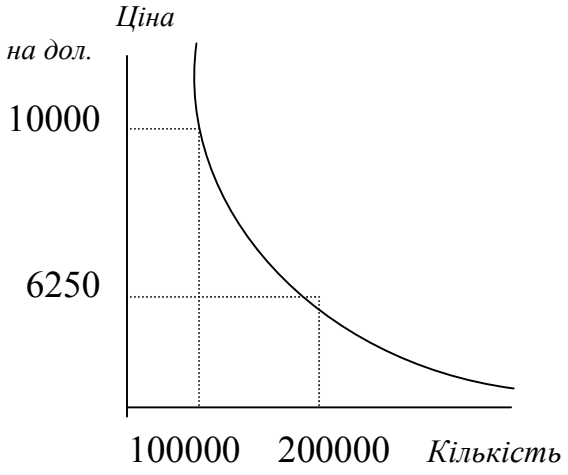
Покупцям, які бажають придбати іноземний товар, буде потрібна валюта країни-продавця товару в обмін на національну валюту за ціну, що склалася на ринку, тобто за обмінним курсом. Попит на валюту продавця

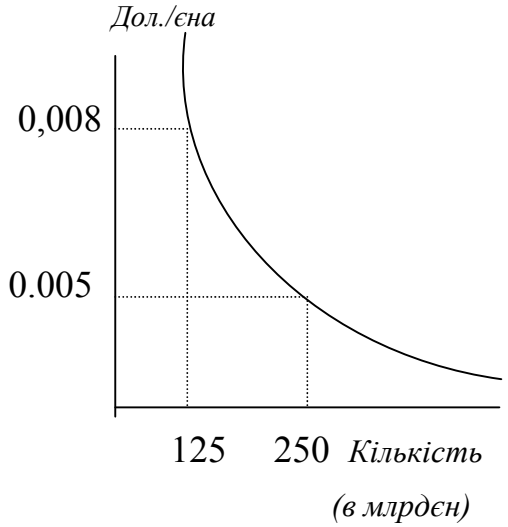
товару залежатиме від ціни валюти (валютного курсу). Пропозиція валюти з боку країни-продавця виникає, у свою чергу, внаслідок необхідності купівлі товарів (тобто попиту на товар) у країни-покупця її товарів.

Іншими словами, взаємний попит на дві (і більше) валюти і їх пропозиція виникають внаслідок торговельних операцій між двома (і більше) країнами.

Розглянемо криві попиту і пропозиції іноземних товарів і іноземної валюти, які ілюструють висловлені вище положення.

Припустимо, що між двома країнами (США та Японією) здійснюється одна торговельна операція: обмін американської пшениці на японські “Тойоти”.





Крива америк. попиту на "Тойоти" ***Крива попиту на єни***

Крива попиту на "Тойоти" показує, що за ціною в 10000 дол. за одну автомашину попит буде на 100000 машин, за ціною в 6250 дол. попит зросте до 200000 одиниць.

Крива американського попиту на єну показує залежність попиту на японську валюту для купівлі "Тойот" від курсу єни.

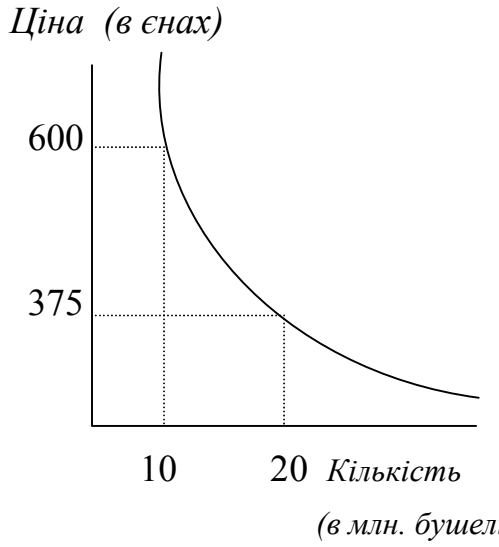
Припустимо, що Японія готова виготовляти і експортувати "Тойоти" за 1250000 єн. За курсом обміну 0,008 доларів за єну автомобіль може бути проданий у США за 10000 дол. (1250000 х 0,008 = 10000). За такою ціною буде продано 100000 "Тойот". Для їх купівлі американцям потрібно буде 125 млрд єн (1250000 х 100000 = 125 млрд).

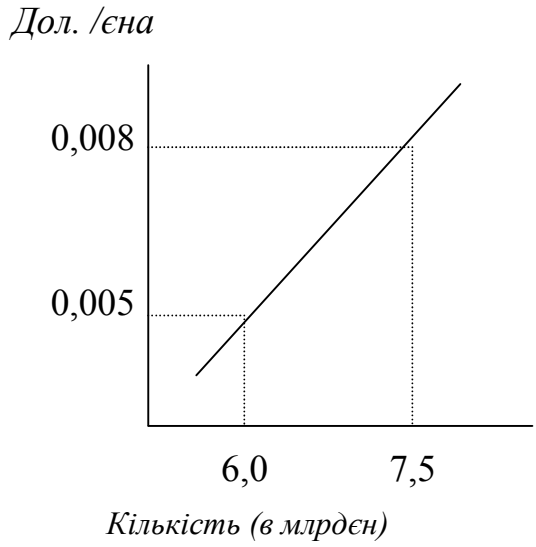
Якщо курс єни знизиться до 0,005 дол. за єну, то японці, як і раніше отримають 1250000 єн за кожний проданий автомобіль, навіть якщо вони продаватимуть їх за 6250 дол. (1250000 х 0,005 = 6250).

Але при цьому попит на машини підвищиться до 200000 одиниць, що, у свою чергу, призведе до збільшення попиту на єну на валютному ринку до 250 млрд єн (1250000 х 200000 = 250 млрд).

Отже, зниження курсу валюти будь-якої країни призводить до здешевлення для іноземців товарів та послуг цієї країни і підвищення попиту на них. Зростаючий попит на товари тягне за собою збільшення попиту на валюту цієї країни.

Подивимось тепер на валютний обмін з точки зору чинників, які впливають на пропозицію японської єни. Для цього розглянемо криву японського попиту на американську пшеницю і криву пропозиції єни на валютному ринку.





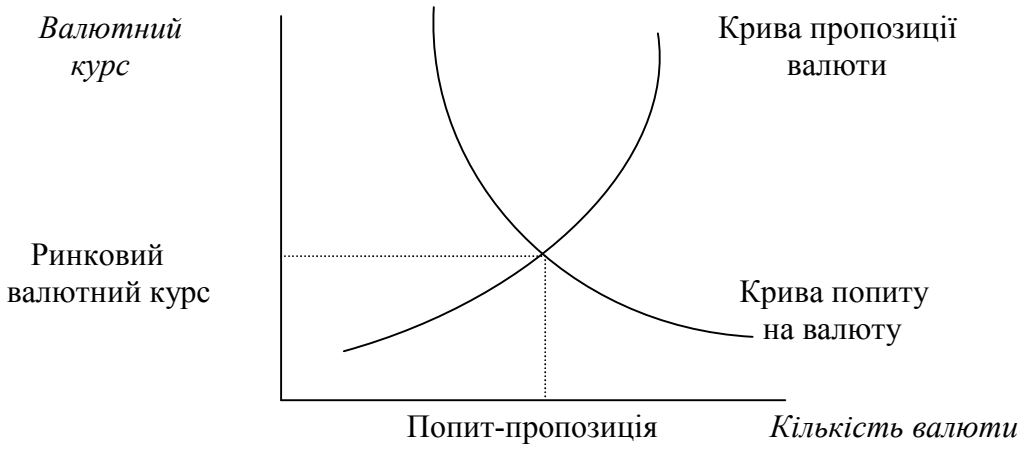
Крива японського попиту на пшеницю ***Крива пропозиції єн на ринку валютних обмінів***

Крива японського попиту на пшеницю показує, що за ціною 375 єн за бушель японці куплять 20 млн бушелів. Якщо ціна підвищиться до 600 єн, то попит на пшеницю знизиться до 10 млн бушелів.

Крива пропозиції єн показує залежність пропозиції єн від ціни єни в доларах.

Якщо ціна однієї єни становить 0,005 долара, то кількість єн, що пропонуються на валютному ринку, складе 6 млрд єн (600 х 10000000 = 6 млрд). Якщо ж ціна єни підвищиться до 0,008 долара, то пропозиція єн зросте до 7,5 млрд дол. (375 х 20000000 = 7,5 млрд).

В 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.



Ми можемо зробити висновок, що валютний ринок діє так само, як і інші ринки. Зростання попиту призводить до зростання ціни (або валютного курсу). Зростання пропозиції викликає падіння обмінного курсу. На вільному ринку курс обміну валют завжди рухатиметься до рівноваги, виявляючи будь-яку нестачу або надлишки.

14.6. 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 вигідним є продаж того чи іншого товару чи послуги на певному іноземному ринку.

Припустимо, що українська фірма виготовляє товар Х, котрий на національному ринку коштує 21,6 грн., і хоче дізнатися про експортні можливості цього товару на німецькому і англійському ринках. Для цього фінансовий менеджер дізнається в банку про обмінні курси української, німецької та англійської валюти в доларах. Обмінні курси такі: 1,6 дол. за фунт стерлінгів — у вигляді зворотного котирування і за 1 дол. — 5,5 грн, 0,9658 євро за 1 дол. — у вигляді прямого котирування. За таких обмінних курсів фірма отримає від продажу товару доход у 3,93 доларів (21,6 : 5,5 = 3,93 дол.). Щоб отримати доход від продажу товару на суму 3,93 дол., він повинен бути проданий на німецькому ринку за 3,8 євро (3,93 х 0,9658 = 3,8), а на англійському — за 2,46 фунта (3,93 х 1/1,6 = 2,46).

Після того, як визначені ціни, які забезпечують доход від продажу товару на іноземних ринках не нижче від доходу на національному ринку, фірма повинна виявити реальні експортні можливості товару на цих ринках.

Зміна валютних курсів, тобто знецінення або подорожчання валют, призводить до зміни цін на експортовані й імпортовані товари.

Так, у нашому прикладі, підвищення курсу гривні по відношенню до долара з 5,5 грн. до 5,2 грн. за дол. призводить до подорожчання товару української фірми на німецькому ринку до 4,0 євро (21,6 : 5,2 = 4,15 дол. – це доход від продажу на національному ринку; ціна товару на німецькому ринку, яка забезпечує доход від продажу в розмірі 4,15 дол., дорівнюватиме 4,15 х 0,9658 = 4,0 євро).

Загальний висновок такий. Зниження ціни національної валюти знижує ціни національних товарів, які виражені в іноземній валюті (товари для іноземців здешевлюються). Це сприяє росту 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 у національній валюті знижуються і імпорт їх зростає.

14.7. Чинники, що впливають на валютний курс

Валютний курс, як і будь-яка ціна в умовах вільної конкуренції, залежить від співвідношення попиту і пропозиції. Криві попиту і пропозиції валют ілюструють процес встановлення рівноважного валютного курсу і його коливання під впливом зміни попиту і пропозиції валюти [34, с. 346, 348]. Але залишаються питання:

1) чим визначається валютний курс за рівності попиту і пропозиції;

2) які чинники визначають попит і пропозицію і викликають їх зміни.

Відповідаючи на ці питання, ми повинні виходити з того, що валютна система є однією зі сфер товарно-грошових відносин, і в ній діють закони інтернаціональної вартості і світової ціни, закон конкуренції тощо, що функцію світових грошей, за визначенням, може виконувати лише золото. Нагадаємо, що розрізняють субстанціональну і мінову вартість грошей. Паперово-кредитні гроші субстанціональної вартості не мають, їх мінова вартість — це купівельна спроможність відносно товарів і послуг. Золото в якості світових грошей має інтернаціональну вартість. З самого початку паритет валют визначався їх золотим змістом (“золотий стандарт”). Паперово-кредитні гроші вільно конвертувались в золото. Після відмови від “золотого стандарту” зв’язок валют із золотом як адекватним матеріалом світових грошей в кінцевому рахунку зберігається. А відтак 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 ВНП, місце й роль країни у світовій торгівлі і вивозі капіталу. Відносно швидше зростання продуктивності праці в окремій країні (відносне підвищення продуктивності праці) в довгостроковому плані призводить 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) у порівнянні зі світовими, тим більше зростає імпорт у порівнянні з експортом, що призводить до знецінення національної валюти, і навпаки. Цей чинник отримав назву “паритет купівельної спроможності” (ПКС) валют. На світових ринках валюти співставляються 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 і буде паритет купівельної спроможності валют, тобто такий рівень обмінного курсу двох валют, котрий урівнює купівельну спроможність кожної з них за інших рівних обставин[1]. Тому реальний валютний курс визначається як номінальний, наприклад, гривні до долара, помножений на відношення рівнів цін в США й Україні.

Зростання національного доходу країни, що призводить до збільшення попиту на імпортні 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.

В сфері обігу до чинників, які визначають довгочасні тенденції руху валютного курсу, відноситься інфляція, її темпи у порівнянні з темпами знецінення провідних валют. Більш високі темпи національної інфляції, за рівних інших умов, призводять до зниження валютного курсу даної 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. В першому випадку він має тенденцію до підвищення, в другому — до зниження. Таким чином, більш сильна інфляція і більш низькі реальні відсоткові ставки призводять до знецінення валюти. Напрямок, який пов'язує динаміку валютних курсів з рухом капіталів, отримав назву "портфельних" теорій. "Портфельні" теорії валютних курсів ґрунтуються на поглядах Дж. М. Кейнса, згідно з якими власник капіталу має можливість вибору між вміщенням капіталу всередині

[1] Цей чинник, що визначає рух валютного курсу, розвивається в теорії "паритету купівельної сили" Г. Касселя та інших західних економістів.

країни і вивозом його за кордон. Позначимо: відсоток всередині країни – x_1, за кордоном – x_2, курс касовий – y_1, строковий – y_2.

Вивіз капіталу за кордон: доцільний, якщо $y_2 - y_1 > x_1 - x_2$, або у випадку перевищення касового курсу над строковим $y_1 - y_2 < x_1 - x_2$; недоцільний, — якщо $x_1 > x_2 - (y_2 - y_1)$.

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 — масова скупка 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.

14.8. Прогнозування валютного курсу

Одним з напрямків валютної політики є прогнозування валютного курсу, яке здійснюється банками, фірмами, ТНК. Метою прогнозування є поліпшення страхування валютних ризиків і підвищення ефективності рішень в галузі міжнародного фінансового менеджменту. Прогнозування дає можливість зробити правильний вибір щодо валюти ціни і валюти платежу у зовнішньоторговельних контрактах; валюти міжнародного кредиту та платежу; валюти, в якій ведеться рахунок корпорацій в банку; грошової одиниці, в якій деномінуються закордонні капіталовкладення компанії або закордонні активи банку.

Прогнозні оцінки використовують валютні дилери, брокери, тобто професійні валютні спекулянти, що грають на різниці курсів валют.

Зрушення валютних курсів викликається різноманітними чинниками. Враховуючи ці чинники, можна отримати уявлення про напрям змін валютних курсів.

Прогнозування не є точною наукою, прогнози не можна вважати достатньо надійними. Однак загальне розуміння того, які економічні сили впливають на формування валютних курсів, дозволяє інвесторам своєчасно реагувати на очікувані зміни майбутньої їх динаміки. При цьому потрібно враховувати і ті чинники, котрими керуються уряди, втручаючись в ситуацію на валютних ринках. Результат офіційних інтервенцій на валютному ринку залежить від реакції спекулянтів. Якщо останні переконані, що центральний банк має можливість стабілізувати той чи інший валютний курс, то вони сприятимуть підтримці курсу цієї валюти. Якщо спекулянти вважають, що спроби підтримати курс слабкої валюти не досягнуть мети, то спекуляція проти цієї валюти посилиться.

Основними даними, котрі впливають на очікування майбутньої динаміки валютного курсу і на підставі яких можна будувати передбачення про тенденції змін валютних курсів, є:

- паритет купівельної спроможності валют (ПКС);
- відмінності в темпах інфляції;
- відносний рівень реальних відсоткових ставок;
- спред між офіційним і ринковим курсом;
- стан платіжного балансу країни;
- стан економіки і валютна політика;
- політична обстановка.

Відносний стан грошових мас різних країн впливає на валютні курси. На міжнародному ринку, як і на національному, вартість валюти тим менша, чим більше її знаходиться в обігу.

Попит на готівкові гроші залежить від річного обсягу операцій, що виникають при обміні грошей на товари і послуги, котрий (обсяг) тісно пов’язаний з рівнем виробленого продукту — ВНП. Попит на валюту тієї чи іншої країни являє собою попит на право купівлі частини ВНП цієї країни.

Цей попит повинен бути пропорціональним ВНП певної країни незалежно від того, звідки йде цей попит.

Рівняння кількісної теорії попиту на гроші виходить з того, що пропозиція грошей будь-якої країни дорівнює попиту на гроші, котрий прямо пропорційний вартості ВНП.

Рівняння для двох країн має такий вигляд:

$$M_1 = K_1 \cdot P_1 \cdot Y_1, M_2 = K_2 \cdot P_2 \cdot Y_2, \qquad (14.5)$$

де M_1 і M_2 — внутрішня і зовнішня пропозиції грошей (наприклад, в доларах чи німецьких марках);

P_1 і P_2 — рівні цін;

Y_1 і Y_2 — реальні (в постійних цінах) національні продукти;

K_1 і K_2 — поведінківські коефіцієнти, що визначаються кожним рівнем.

Рівняння кількісної теорії можуть бути використані для визначення співвідношення рівня цін між країнами:

$$\frac{P_1}{P_2} = (\frac{M_1}{M_2}) \times (\frac{K_2}{K_1}) \times (\frac{Y_2}{Y_1}) \qquad (14.6)$$

В довгостроковій перспективі, за умови, що товари і послуги можуть бути куплені в одній або в іншій країні, відносний стан грошових мас різних країн впливає на валютні курси: вартість валюти тим менша, чим більше її знаходиться в обігу і навпаки.

Передбачення, що міжнародна торгівля зрівнює тенденції руху цін основних товарів, які беруть участь в міжнародній торгівлі, призвело до гіпотези паритету купівельної спроможності, котра пов'язала ціни в національній валюті з валютними курсами.

Паритет купівельної спроможності – це рівність купівельної спроможності різних валют при незмінному рівні цін в кожній з країн.

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

$$R_{d/f} = \frac{P_d}{P_f}, \qquad (14.7)$$

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)

Наприклад, споживчий кошик в Україні коштує 1000 грн. і 200 дол. в США. За такого співвідношення цін повинен встановитися валютний курс 5 грн. за 1 дол. Якщо рівень цін в Україні збільшиться втричі, то збільшиться і ціна долара в гривнях в три рази: 15 грн. за 1 дол. (3000 грн. / 200 дол.).

Таким чином, купівельна спроможність національної валюти кожної країни залежить від рівня її внутрішніх цін. У результаті зростання внутрішніх цін купівельна спроможність національної валюти знижується, що призведе до пропорційного зниження (знецінення) її валютного курсу.

Об'єднання рівняння паритету купівельної спроможності і рівняння кількісної теорії грошей дає прогноз валютних курсів, що ґрунтується на співвідношенні грошової маси і ВНП:

$$R = \frac{P_1}{P_2} = (\frac{M_1}{M_2}) \times (\frac{K_2}{K_1}) \times (\frac{Y_2}{Y_1}), \qquad (14.8)$$

Рівняння говорить про те, що валюта країни (M_2) підвищуватиметься (зростання R), якщо в цій країні більш повільні темпи зростання грошової маси (M_1/M_2 — зростає), більш швидкі темпи реального ВНП (Y_2/Y_1 — зростає) і збільшується співвідношення K_2/K_1.

І навпаки, валюта країни з високими темпами зростання грошової маси і стагнуючою реальною економікою знецінюватиметься.

В довгостроковій перспективі практика підтверджує цей висновок.

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.

$$R^1_{d/f} = R^0_{d/f} \times \frac{P^1_d / P^0_d}{P^1_f / P^0_f}, \qquad (14.9)$$

де $R^0_{d/f}$ та $R^1_{d/f}$ - валютний курс у базовому та поточному році;

P^0_d та P^1_d - рівень внутрішніх цін у базовому та поточному році;

P^0_f та P^1_f - рівень цін за кордоном у базовому та поточному році.

Припустимо, що індекс споживчих цін в Україні підвищився зі 100 до 110, а індекс споживчих цін у США – зі 100 до 103. Обмінний курс у базовому році дорівнював 5,200 гривні за 1 дол..

В цьому випадку: $R^1_{d|f} = 5{,}200 \times \frac{110}{103} = 5{,}564$ грн. за 1 долар.

Таким чином, курс долара зросте на 7%, що дорівнює різниці темпів інфляції в Україні та США.

Іншим способом визначення валютного курсу на основі теорії відносного паритету купівельної спроможності є співставлення різниці

темпів інфляції в середині країни (i_d) та за кордоном (i_f) зі зміною курсу національної валюти:

$$i_d - i_f = \frac{R^1 - R^0}{R^0} \qquad (14.10)$$

Зміни валютних курсів часто ідуть слідом за збільшенням розриву у відсоткових ставках у двох або більше країнах. Якщо відсоткова ставка в даній країні збільшилась, а в інших країнах залишилась незмінною, то інвестори прагнуть купити на валютному ринку "спот" валюту цієї країни, оскільки надання у подальшому цієї валюти у позику (короткостроковий депозит, облігація) принесе великий доход у вигляді відсотка. Зростання попиту на дану валюту підвищує її курс на ринку "спот". Так діє механізм взаємозв'язку між валютними курсами і відсотковою ставкою, якщо залишити осторонь (тобто за інших рівних умов) ті чинники, котрі впливають на самі відсоткові ставки. Так, якщо підвищення відсоткових ставок пов'язане з більш жорсткою грошово-кредитною політикою, то курс валюти на ринках зросте. Якщо ж відсоткові ставки зростають внаслідок посилення інфляції або збільшення дефіциту державного бюджету, то очікувати зміцнення курсу валюти марно.

Іншими словами, очікувані зміни валютного курсу під впливом зміни відсоткових ставок залежать від тих сил, котрі впливають на самі відсоткові ставки. В першу чергу це стосується інфляції.

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

Згідно його теорії, зростання рівня інфляції веде до пропорційного зростання рівня відсоткових ставок та 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:

$$(1 + p) = (1 + P) \cdot (1 + i) \qquad (14.11)$$

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

$$i_d - i_f = p_d - p_f \qquad (14.12)$$

Так, якщо реальна ставка відсотка знаходиться на рівні 5%, темпи інфляції в одній країні (i_d) становлять 2,9%, а в другій (i_f) – 1,5%, то номінальні відсоткові ставки будуть:

- p_d = (1,05) x (1,029) – 1 = 8,0%;
- p_f = (1,05) x (1,015) – 1 = 6,6%.

2,9-1,5=8,0-6,6=1,4%.

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

Міжнародний ефект Фішера виражає таке рівняння:

$$\frac{R^1}{R^0} = \frac{1 + p_d}{1 + p_f}, \qquad (14.13)$$

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.

Наприклад, якщо в США і Японії номінальні відсоткові ставки становлять відповідно 8 і 4 відсотки, то можна очікувати, що вартість єни на наступний рік зросте на 3,85%:

$$\frac{(1 + 0{,}08)}{(1 + 0{,}04)} - 1 = 0{,}0385.$$

Таким чином, з "міжнародного ефекту Фішера" випливає, що коли в США номінальні відсоткові ставки вищі, ніж в Японії, то вартість долара в подальшому знизиться на величину, яка дорівнює різниці у відсоткових ставках. Отримана величина в дійсності може бути і підвищена, і знижена.

Теорія Фішера демонструє прямий звязок між номінальною відсотковою ставкою, темпом інфляції та валютним курсом (див. формули 14.10, 14.12) [22, с. 27, 86, с. 113]:

$$p_d - p_f = i_d - i_f = \frac{R^1 - R^0}{R^0} \qquad (14.14)$$

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

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

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

З наведеної формули виходить, що на рівень номінальної відсоткової ставки може впливати як зміна темпу інфляції, так і зміна реальної відсоткової ставки. Курс національної валюти буде зростати або знижуватись залежно від того, яка складова формули (P або 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 в Японії, інвестори завжди вкладали б свої капітали в США. Форвардний курс в цьому випадку може повністю нейтралізувати різницю відсоткових ставок в США і Японії. Іншими словами, якщо відсоткові ставки в США вищим, ніж в Японії, форвардний курс долара США буде нижчим, ніж японської єни на різницю у відсоткових ставках. При цьому доход в доларах від інвестицій в США зрівняється з доходом в доларах від інвестицій в 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 кошів 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 базується на прогнозуванні змін надходження і витрачання резервів іноземної валюти, виявлення розбіжності між передбачуваними доходами і витратами.

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

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

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

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

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

Такі показники платіжного балансу, як торговельний баланс (нетто – співвідношення експорту й імпорту країни), баланс розрахунків за поточними операціями впливають на тенденції руху валютного курсу. Наприклад, дефіцит торговельного або поточного балансу є відображенням того, що країна витрачає грошей за кордоном більше, ніж отримує, відбувається збільшення закупівлі товарів і послуг в іноземній валюті і дедалі більше учасників валютного ринку віддають перевагу тому, щоб мати (або витрачати) 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.

Запитання для самоконтролю

1. Що розуміють під валютою і яка існує класифікація валют?
2. У чому сутність валютного курсу?
3. Які існують види розрахункових валютних курсів і для чого їх використовують?
4. Як розрахувати крос-курс?
5. Які існують режими валютних курсів і від чого залежить їх вибір?
6. Які чинники визначають попит та пропозицію валюти?
7. Як впливає зміна ціни національної валюти на ціну національних та іноземних товарів?
8. Для чого та як здійснюється прогнозування валютного курсу?
9. Які чинники впливають на валютний курс?

ГЛАВА 15. ВАЛЮТНІ ВІДНОСИНИ ТА ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС

Ключові поняття:

Валютні відносини, валютна політика, міжнародні розрахунки, акредитив, інкасо, валютний кліринг, платіжний баланс, рахунок поточних операцій, рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами, активний та пасивний платіжний баланс, конвертованість валюти, валютні обмеження, внутрішня та зовнішня конвертованість валюти.

15.1. 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 в 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.

Необхідність валютного регулювання на міждержавному та регіональному рівнях обумовлена процесами інтеграції та транснаціоналізації, розвитком міжнародних економічних відносин, становленням світогосподарського поділу праці. Міждержавне та

регіональне валютне регулювання орієнтовано на координацію валютно-фінансової політики окремих держав і економічних інтеграційних об'єднань, на розроблення ними загальних заходів щодо подолання валютних криз, спільних підходів до вироблення валютної політики. Зкоординоване міждержавне та регіональне валютне регулювання дозволяє знизити ступінь автономності національної економічної політики та збільшити взаємозалежність валютних сфер діяльності різних національних економік.

Валютне регулювання на національному рівні приймає до уваги вимоги МВФ та регіональних об'єднань, в які входять окремі держави. Його стратегія і тактика фіксується у нормативно-правових та методичних документах.

Системи національного валютного регулювання, як правило, визначають суб'єктів валютного регулювання порядок здійснення операцій з валютними цінностями, статус валюти та обмінний валютний курс, повноваження державних органів і функції банківської системи у сфері валютного регулювання і валютного контролю.

Національні системи валютного регулювання поділяють усіх учасників валютних відносин на: а) резидентів, якими є усі інституціональні одиниці, які постійно знаходяться на території даної країни, незалежно від їх громадянства або належності капіталу та б) нерезидентів, якими є усі інституціональні одиниці, які постійно знаходяться на території іноземних держав, навіть якщо вони є філіями інституціональних одиниць даної країни.

Об'єктами валютного регулювання відповідно до порядку регламентації є валютний обіг за кордоном, усередині країн та із зарубіжжям. Взагалі, під валютним обігом розуміють операції з валютними цінностями, які використовуються суб'єктами валютного регулювання. До валютних цінностей належать національні та іноземні грошові знаки, платіжні документи та цінні папери, емітовані нерезидентом, а також банківські метали.

Валютна політика залежно від її цілей і форм поділяється на поточну та довгострокову [26, с 180-190].

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.

У сфері сучасних валютних відносин борються дві тенденції. З одного боку – прагнення до більш тісного безперервного погодження економічної політики, колективного контролю під егідою МВФ за макроеко-номічними показниками розвитку національних економік для досягнення стабільності і «передбаченості» валютних курсів. Таке прагнення існує об'єктивно як реакція на зростаючу взаємозалежність економіки країн світу, породжену процесами інтернаціоналізації та інтеграції виробництва і капіталу. З іншого боку — прагнення захиститись від зовнішнього втручання (головним чином МВФ та США) у внутріекономічний розвиток, зберегти самостійний курс в галузі національної економічної політики, не допустити ущемлення суверенітету[1].

В різних країнах та регіонах ці тенденції виявляються з різною силою. Цим визначається у значній мірі як можливість, так і ефективність застосування того чи іншого валютного режиму. Не можна визначити валютну політику, яка була б найкращою одноразово для всіх країн. Відтак постає питання про вибір конкретної політики в тій чи іншій ситуації в залежності від завдань (проблем), котрі стоять перед країною або групами країн. Ця особливість сучасних валютних відносин і зафіксована в принципах Ямайської валютної системи, яка допускає багатоваріантність валютних режимів, що дозволяє як фіксовані, так і плаваючі валютні курси або їх змішаний варіант.

Проблему вибору валютної політики ми розглядаємо під кутом зору порівняльних переваг і недоліків тієї чи іншої валютної політики в різних ситуаціях. Спочатку порівняємо системи фіксованих і плаваючих курсів, потім — регульованого і вільного плавання.

[1] Наприклад, США прагнуть перекласти основний тягар упорядкування міжнародної валютно-фінансової ситуації на інші країни, котрі цілком природно, цьому чинять опір. МВФ при вирішенні питання про надання позики вимагають девальвації валюти, заморожування заробітної плати, відміни бюджетних субсидій на предмети першого вжитку, скорочення обсягу державних кредитів і т. ін.

За деякими параметрами і за визначених умов фіксовані валютні курси (ФВК) мають перевагу перед плаваючими або гнучкими курсами. ФВК зменшують ризик і невизначеність міжнародних торгівельних та фінансових угод, але вони не усувають впливу змін попиту і пропозиції на валютний курс. Відтак для підтримання паритету держава повинна мати можливість впливати на співвідношення попиту і пропозиції валюти. Якщо країна має в наявності достатні резерви (золото, іноземну валюту), якщо дисбаланс платіжного балансу є тимчасовим, а фіксовані валютні паритети далеко не відірвались від курсу рівноваги, то ФВК забезпечують стабільність валютного ринку. Якщо ж нема достатніх резервів для «фінансування» дефіциту платіжного балансу, то потрібен контроль над торгівельними та фінансовими потоками, тобто стримування імпорту і заохочення експорту, стягнення спеціальних податків з відсотків і дивідендів, отримуваних зарубіжними інвесторами, обов'язковий продаж експортерами іноземної валюти державі і наступний її розподіл між імпортерами. Але така практика має, як правило, негативні наслідки: відбувається скорочення обсягу і деформація (порушення економічної доцільності, що ґрунтується на принципі порівняльних переваг) міжнародної торгівлі, дискримінації окремих імпортерів, «чорний ринок» іноземної валюти тощо. Можна добитись стабільності валютного ринку шляхом проведення обмежувальної податкової та грошової політики, котра відносно знижує рівень національного доходу і підвищує відсоткові ставки. Однак ці заходи, призводячи до стабілізації валютного курсу, разом з тим призводять до падіння обсягів виробництва, до безробіття та інфляції. Отже, життєздатність ФВК залежить від наявності згаданих умов. Якщо їх немає, то переважними є плаваючі валютні курси.

Плаваючі валютні курси хоча і мають певні переваги, але породжують більшу, ніж ФВК, невизначеність і ризик як торгівельної, так і інвестиційної діяльності. При падінні інтернаціональної вартості валюти країни умови торгівлі погіршуватимуться, оскільки потрібно буде експортувати більший обсяг товарів і послуг для оплати певного обсягу імпорту. При значних коливаннях валютного курсу з'являється додатковий ризик у здійсненні закордонних інвестицій.

Зміна інтернаціональної вартості валюти призводить також до нестабільності економіки країни. Справа в тому, що існує взаємозв'язок між змінами інтернаціональної вартості валюти (зниження або підвищення), інфляцією та безробіттям. Якщо інтернаціональна вартість валюти в умовах повної зайнятості знижується, то виникають інфляційні тенденції. Це відбувається з двох причин: 1) підвищується попит на товари даної країни, тобто збільшується частка чистого експорту в сукупних витратах, що викликає породжену попитом інфляцію, і 2) ціни на весь імпорт підвищаться. Якщо відбудеться подорожчання валюти, то скоротиться експорт і збільшиться імпорт, що може викликати безробіття.

Тепер порівняємо фіксовані і плаваючі валютні курси з точки зору загрози дестабілізуючих валютних операцій.

Дестабілізуюча спекуляція на валютному ринку можлива за будь-яких валютних режимів. За ФВК вона менш імовірна, ніж за плаваючих валютних курсів в тому випадку, якщо уряд серйозно має намір і має можливість підтримати валютний курс на фіксованому рівні. Водночас система фіксованих, але періодично змінюваних валютних курсів (Бреттон-Вудська система) створює можливість спекулянтам вести «односторонню гру» на валютному ринку, атакувати ті валюти, котрих очікує девальвація або ревальвація. При очікуванні девальвації спекулянти продають валюту на короткостроковому форвардному ринку і, якщо їх очікування виправдовуються, вони отримують значний прибуток, викуповуючи валюту після девальвації за зниженим курсом. Коли валюта купується за високу ціну і продається за низькою (в очікуванні подальшого підвищення або зниження), то такі операції призводять до стабілізації валютного ринку.

При системі плаваючих курсів відбувається переважно «двостороння гра»: валютний курс може піти і вгору і вниз від очікуваного рівня, оскільки поточний курс «спот» являє собою курс рівноваги, а не штучно встановлений офіційний паритет, котрий не відображає реального співвідношення ринкових сил. В умовах чистого плавання спекуляція, як правило, дає стабілізуючий ефект, оскільки — за твердженням М. Фрідмана, — «Валютні операції, що стабілізують ринок, дозволяють робити гроші, а дестабілізуючі – їх втрачати. Насамкінець дестабілізуючі обстановку учасники за свою поведінку витісняються з ринку»[1]. Коли валюта продається в основному в період підвищення її ціни вище головної трендової лінії і, навпаки, купується, коли ціна опускається нижче цієї лінії, спекулятивні операції справляють стабілізуючий вплив на валютні курси, тобто сприяють руху валютних курсів до їх рівноважного тренду (рис. 15.1). Але це відноситься головним чином до чистого плавання валютних курсів. Інше становище, як ми далі побачимо, складається за системи керованого плавання. Стабілізуючий і дестабілізуючий вплив спекулятивних операцій ілюструють два рисунка 15.1 та 15.2 [28, с. 351].

На рис. 15.1. дилери, що сприяють відновленню рівноваги, отримують прибуток тому, що вони закуповують за низькою ціною і продають за високою протягом всього циклу руху валютного курсу. На рис. 15.2. дилери дестабілізують становище і втрачають гроші, оскільки купують за більш високим курсом, ніж продають.

Це звичайно не означає, що на валютному ринку не проводяться дестабілізуючі операції, і що вони не можуть принести прибуток. На валютних

[1] Цит. по: 28, с. 351. Основний напрям руху курсу являє собою тенденцію, що визначається змінами в головних домінуючих чинниках (грошова маса, величина національного продукту, відсоткові ставки і т. ін.).

ринках вони траплялись, трапляються і можуть трапитись у майбутньому. Але досвід показує, що серед валютників, що дестабілізують обстановку, «коефіцієнт смертності» вище, ніж серед тих, хто прагне вести операції у відповідності з лінією рівноваги.

Якщо порівняти систему чистого плавання і керованого плавання, то історичний досвід застосування системи показує, що небезпека спекуляцій вище за системи керованого плавання, ніж за системи чистого плавання валютних курсів. П.Х. Ліндерт стверджує, що «найбільш інтенсивні спекулятивні хвилі, що мають від'ємний ефект, виникають при режимі, котрий керується державними органами. Фактично винуватцями дестабілізації ринку виступають саме державні органи» [28, с. 353].

Курс двох валют (доларів за фунт стерлінгів)

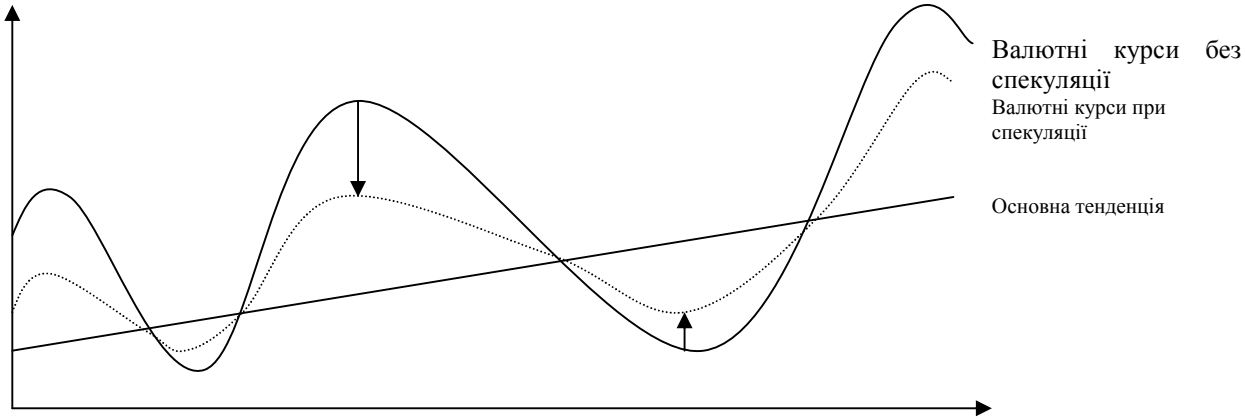


Рис 15.1. Стабілізуючий вплив

Прагнення до валютної стабілізації спонукає державні валютні органи (центральні банки) проводити значні валютні операції в одному напрямку (так зване «брудне плавання»). Спроби підтримати курс, який вже не відповідає курсу рівноваги, за допомогою валютних інтервенцій призводить до валютних втрат держави[1] і перекачування прибутку до рук валютників, що проводять дестабілізуючі валютні операції. Центральний банк, що проводить валютні інтервенції на підтримку нереальних валютних курсів, виступає, по суті, як спекулянт, що дестабілізує валютний ринок, оскільки протягом тривалого часу проводити таку політику неможливо, адже вона призводить до дедалі більших валютних втрат, збільшує витратну частину державного бюджету. Приватні учасники ринка користуються тим, що уряд підтримує нереалістичний курс і отримує прибуток, а держава втрачає валюту.

[1] За збиткові операції державних органів розплачуються платники податків.

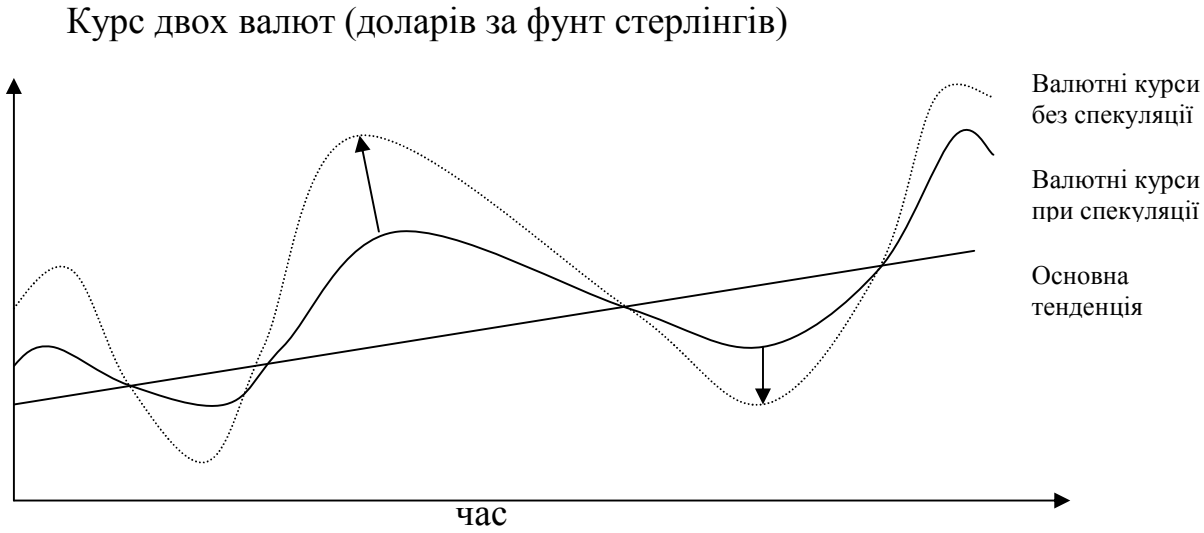


Рис. 15.2. Дестабілізуючий вплив

Ми можемо зробити висновок, що дестабілізуючій спекуляції найчастіше піддаються фіксовані валютні курси в умовах фундаментальної незбалансованості економіки і курси, які знаходяться в керованому плаванні за наявності сильної інфляції і нестабільності державної валютної політики.

Дестабілізуюча роль державних органів особливо деструктивна і призводить до найбільш негативних соціальних наслідків в тих випадках, коли обстановка в країні нестабільна, а уряд немає достатніх резервів для стабілізації політики, наявним є хронічний дефіцит платіжного балансу і бюджету, сильна інфляція. Це доводить не лише історичний досвід[1] але і Досвід встановлення фіксованого курсу карбованця, котрий коштував платникам податків 1 млрд. дол., а і так званий «чорний вівторок» в Росії.

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

При режимі ФВК необхідність підтримувати курс стримує інфляцію. Перехід до плаваючих валютних курсів найчастіше призводить до інфляційної політики, оскільки в цьому випадку нема стримуючого чинника надмірної емісії грошей.

15.2. Міжнародні розрахунки

Основною формою валютних відносин є міжнародні розрахунки, які проводяться з міжнародних операцій (комерційних і некомерційних

[1] Нестабільність валютного ринку в умовах гіперінфляції в Німеччині та Східній Європі зразу після першої і другої світових війн, в країнах Латинської Америки протягом всього століття, в Ізраїлі – в середині 80-х років.

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, обробкою 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 у 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 у 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.

Переважна частина міжнародних розрахунків здійснюється в порядку безготівкових розрахунків, через банки різних країн, котрі підтримують взаємні кореспондентські зв'язки, тобто відкривають один одному рахунки, зберігають на них грошові кошти у відповідній валюті і виконують платіжні та інші доручення на засадах взаємності. Робиться це так: банк в країні імпортера списує суму платежу з рахунку свого клієнта і зараховує її (або еквівалент в іноземній валюті) на рахунок іноземного банку — кореспондента, а банк в країні експортера списує цю суму з рахунку кореспондента і зараховує її на рахунок свого клієнта, що експортував свій товар.

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

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

Особливістю платежів з міжнародних розрахунків є необхідність обміну, тобто продажу-купівлі одних валют на інші, незалежно від того, в якій валюті і в якій формі виконується платіж. Наприклад, імпортер з країни А, закупивши товар у експортера країни Б, може сплатити товар у валюті своєї країни, у валюті країни-експортера або у валюті третьої країни. У першому випадку експортер обмінює (продає) отриману іноземну валюту на валюту своєї країни, в другому — імпортер обмінює (купує) на свою валюту країни експорту, а в третьому операція пов'язана з обміном валюти як для імпортера, так і для експортера. Відтак валютний курс, за яким відбувається продаж-купівля валют, відіграє істотну роль у міжнародних розрахунках: від його рівня багато в чому залежать результати господарської діяльності міжнародних фірм.

Провідну роль у міжнародних розрахунках відіграють великі банки. Ступінь їх 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.

З метою отримання більш високого прибутку банки прагнуть підтримувати на рахунках “ностро” мінімальні залишки. Вони віддають перевагу розміщуванню валютних активів на світовому фінансовому ринку в тому числі на єврринку.

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

Акредитив може бути: безвідзивним, відзивним, передатним (переуступним).

Безвідзивний акредитив відкриває банк імпортера, а банк експортера підтверджує його. Банк імпортера бере на себе безвідзивне зобов’язання сплатити за векселем експортера, а банк експортера додає своє зобов’язання і бере на себе відповідальність за оплату векселя експортера, якщо надані документи відповідають всім застереженим вимогам. Безвідзивний акредитив не може бути змінений або анульований без згоди зацікавлених сторін. Зобов’язання двох банків дають експортеру найнадійніший захист від ризику. Може бути варіант: непідтверджений безвідзивний акредитив, коли зобов’язання сплати векселя лежить лише на банку, що відкриває акредитив (банк імпортера).

Відзивний акредитив відкриває банк імпортера, а банк експортера підтверджує цей акредитив. Але банк імпортера може змінити і навіть анулювати дію акредитива в будь-який час без згоди експортера (бенефіціара).

Передатний акредитив застосовується за домовленістю з покупцем у тому випадку, коли продавець має субпостачальників, котрим він передає частину цього акредитиву. Передатний акредитив дешевшій, ніж відкриття окремих акредитивів субпідрядникам.

Акредитив, відкритий комерційним банком за заявою імпортера на користь експортера, розташованого за кордоном, називається "акредитив з імпорту". Банк, що відкриває акредитив, несе основну відповідальність за здійснення виплат експортеру у відповідності з умовами кредиту. Якщо банк, що відкриває акредитив, виплачує експортеру всю застережену суму, то всі витрати відносяться на рахунок імпортера. Імпортеру надсилаються всі документи, за котрими він отримує товар від транспортного агентства. Якщо імпортеру не вистачає коштів, він може звернутися до свого банку з проханням про надання позики під заставу щойно отриманого товару. Імпортер виплачуватиме борг з відсотками в міру продажу товару.

Акредитив, котрий, у свою чергу, відкриває зарубіжний банк на користь експортера, розташованого на території тієї ж країни, на рахунок імпортера, розташованого в іншій країні, називається "**акредитив з експорту**". У випадку використання кредиту з експорту банк експортера здійснює функції повідомлення, підтвердження і ведення переговорів по акредитива і бере на себе основну відповідальність щодо експортеру.

За випуск і оплату акредитива комерційні банки отримують певну комісійну винагороду.

Нині при здійсненні операцій з акредитивами використовується сучасна електронна технологія (комп'ютери, телекомунікації). Так, американський "Сіті Банк" заснував спеціальну дочірню компанію "Сітікорп Трейд Сервіс ЛТД (CTSL), розташовану в Гонконзі, котра спеціалізується на роботі з акредитивами для будь-якого з відділень Сітібанку, розташованих по всьому світу. Це підвищило ефективність і зменшило вартість послуг з фінансування зовнішньої торгівлі.

Крім методу фінансування зовнішньої торгівлі за допомогою акредитивів, існують і інші методи: документарний перевідний вексель для інкасування, факторинг, форфейтинг та інші.

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 їх адресу товарно-матеріальні цінності або надані послуги і зараховує ці кошти на його рахунок в банку.

Ця форма платежу широко розповсюджена, оскільки дешевша у порівнянні з акредитивом.

Держава може втручатися у сферу міжнародних розрахунків шляхом використання валютних клірингів. Валютний кліринг – це міжурядова угода про взаємний залік зустрічних вимог і зобов'язань, які виходять з вартісної рівності товарних поставок і наданих послуг. Метою валютного клірингу

може бути вирівнювання платіжного балансу без витрат золотовалютних резервів чи одержання пільгового кредиту від торговельних партнерів, які мають активний платіжний баланс чи безповоротнє фінансування країною з активним платіжним балансом країни з пасивним платіжним балансом.

При валютному клірингу валютний оборот за кордоном замінюється розрахунками в національній валюті через клірингові банки, які здійснюють підсумковий залік взаємних вимог і зобов'язань, тобто операції здійснюються без розрахунку готівкою або переказу коштів, а шляхом віднесення відповідних сум з операціями на дебет або кредит депозитів до запитання.

Наприклад, два німецьких банки здійснили такі операції купівлі-продажу доларів на євро (табл. 15.1).

Таблиця 15.1

	Купівля	**Продаж**	**Сальдо**
Банк А	120 млн дол.	100 млн дол.	+20 млн дол.
Банк Б	90 млн дол.	95 млн дол.	-5 млн дол.

Загальний обсяг операцій склав 405 млн дол., а зміна капіталу банків була незначною. Банк А збільшив свої доларові позиції на 20 млн дол., а банк Б зменшив їх на 5 млн дол.

Залежно від числа країн-учасниць розрізняють двосторонні та багатосторонні кліринги, за обсягом операцій – повний кліринг (охоплює до 95% платіжного обороту) і частковий (поширюється на певні операції), за способом регулювання сальдо клірингового рахунку – з вільно конвертованим сальдо, з умовною конверсією (наприклад, по закінченні певного періоду після створення сальдо) та неконвертовані (сальдо за ними не може бути обміняне на іноземну валюту).

Валюта клірингу може бути будь-якою. При клірингових розрахунках виникає валютний ризик, який пов'язаний із замороженням валютної виручки при неконвертованому клірингу та втратами при зміні валютного курсу.

Валютні кліринги помітно впливають на зовнішню торгівлю. Вони пом'якшують негативні наслідки валютних обмежень, даючи можливість експортерам використовувати валютну виручку. Крім того, при їх використанні доводиться регулювати зовнішньоторговельний обіг з кожною країною окремо, а валютну виручку можна використати тільки в тій країні, з якою укладена клірингова угода. Таким чином, валютний кліринг невигідний для експортерів. Замість виручки в конвертованій валюті вони одержують національну валюту.

Внаслідок розвитку міжнародних економічних відносин клірингові угоди між промислово розвинутими країнами поступово зникли, але вони використовуються країнами, що розвиваються.

15.3. Платіжний баланс та його структура

Узагальнена оцінка 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 розробки 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. Розробка і складання платіжного балансу є обов'язковою умовою для всіх країн-членів МВФ і базується на єдиній методології відповідно до стандартної класифікації компонентів і структури зведеної інформації (див. табл. 15.2)

Таблиця 15.2
Стандартні компоненти платіжного балансу (за версією МВФ)

	Кредит	**Дебет**
Рахунок поточних операцій		
А. Товари та послуги		
1. Товари		
2. Послуги		
Б. Доходи		
1. Оплата праці		
2. Доходи від інвестицій		
В. Поточні трансферти		
1. Сектор державного управління		
2. Інші сектори		
Рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами		
А. Рахунок операцій з капіталом		
1. Капітальні трансферти		
2. Придбання/продаж невироблених нефінансових активів		

Б. Фінансовий рахунок		
1. Прямі інвестиції		
1.1. За рубіж		
1.2. В економіку країни-укладача		
2. Портфельні інвестиції		
2.1. Активи		
2.2. Зобов'язання		
3. Інші інвестиції		
3.1. Активи		
3.2. Зобов'язання		
4. Резервні активи		

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

Економічна операція вважається зовнішньоекономічною, якщо вона здійснюється між економікою певної країни і економікою решти світу. Зовнішньоекономічні операції поділяються на:

- операції з товарами, послугами, доходами, які відображають передачу реальних ресурсів;
- операції із зовнішніми фінансовими активами та зобов'язаннями, які виникають у процесі створення або ліквідації зовнішнього фінансового активу чи зобов'язання та/або при переході права власності на існуючий зовнішній фінансовий актив і зобов'язання.

Визначення резидента (нерезидента) не відрізняється від прийнятого в системі національних рахунків. Інституційна одиниця вважається одиницею-резидентом, якщо вона на економічній території даної країни функціонує більше одного року і має центр економічного інтересу, тобто якщо інституційна одиниця веде господарську діяльність та економічні операції в межах країни і має наміри продовжувати цю діяльність протягом довгого часу. Встановлення одиниць-резидентів є важливим з точки зору реєстрації та класифікації операцій у межах конкретної економіки.

Поняття "економіка" тотожнє поняттю "економічна територія країни", що використовується МВФ. Економічна територія – це географічна територія, що знаходиться під юрисдикцією уряду даної країни, у межах якої робоча сила, товари та капітал можуть вільно переміщуватись. Вона включає повітряний простір, територіальні води і ту частину континентального шельфу, на яку країна має виключне право володіння, територіальні анклави, що розташовані в інших країнах (території дипломатичних установ, військових баз тощо). Таким чином, до економічної території країни не входять територіальні анклави, що

використовуються урядами інших країн або міжнародними організаціями, які розташовані в географічних кордонах цієї країни. Економічна територія не обов'язково збігається з кордонами, які визначені політично, вона складається з території, що адмініструється урядом конкретної країни.

Платіжний баланс базується 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 (таблиця 15.3).

Таблиця 15.3

Кредит	**Дебет**
Поточні рахунки	
а) продаж соя-бобів у Японії в) продаж літаків "Фантом" Ізраїль д) відсотки за американськими показниками Мексиці: прибутки від американських мідних рудників за кордоном; патентні платежі компанії ІБМ	б) покупки арабської нафти, легкових автомобілів у Німеччині г) придбання послуг у Кореї для американських військових баз е) прибутки "Бритіш петролеум" зі заводів з переробки нафти в США; рахунки за проживання в готелях американських резидентів в Акапулько ж) безкоштовна допомога США Індії, перекази іммігрантів сім`ям за кордоном
Рахунки руху капіталу	
з) приплив арабських капіталів для купівлі готелів у США. Купівля ферми в Айові японцями, збільшення приватних іноземних банківських депозитів у Нью–Йорку	і) відплив американських інвестицій для купівлі шахт в Канаді, нафтопереробних заводів у Сінгапурі, нові довгострокові позики Мексиці, збільшення американських приватних депозитів у швейцарських банках
Резерви	
к) збільшення банком Японії і урядом Кувейту банківських депозитів у Нью–Йорку і купівля казначейських векселів уряду	л) нетто – збільшення золотих активів і банківських депозитів за кордоном Казначейством США і Федеральною системою

Таким чином, більшість економічних операцій за суттю є обміном економічними цінностями. У разі безоплатного надання економічних цінностей (товарів, послуг або фінансових активів) для висвітлення цієї операції подвійним записом запроваджується особлива стаття "Трансферти".

Різниця між сумою за усіма кредитовими записами та сумою за усіма дебетовими записами, що відображає часові та вартісні розбіжності, називається "чисті помилки та упущення". Ця різниця наводиться у відповідній балансуючий статті.

Основні компоненти платіжного балансу групуються за двома рахунками: рахунком поточних операцій і рахунком операцій з капіталом і фінансовими інструментами. В якості ілюстрації візьмемо платіжний баланс України за 2005 р. (табл. 15.4.) [http://www.bank.gov.ua].

Таблиця 15.4

Платіжний баланс України за 2005 р. (млн дол. США)

Статті платіжного балансу	**Платіжний баланс**		
	консолідований	**з країнами СНД**	**з іншими країнами світу**
РАХУНОК ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ	**2531**	**-2494**	**5025**
БАЛАНС ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	**671**	**-2903**	**3574**
➢ **ЕКСПОРТ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ**	**44378**	**16312**	**28066**
➢ **ІМПОРТ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ**	**-43707**	**-19215**	**-24492**
БАЛАНС ТОВАРІВ	**-1135**	**-5397**	**4262**
➢ **ЕКСПОРТ ТОВАРІВ**	**35024**	**11232**	**23792**
➢ **ІМПОРТ ТОВАРІВ**	**-36159**	**-16629**	**-19530**
БАЛАНС ПОСЛУГ	**1806**	**2494**	**-688**
➢ **ЕКСПОРТ ПОСЛУГ**	**9354**	**5080**	**4274**
Транспорт	4481	2136	2345
➢ Залізничний	799	268	531
➢ Морський	781	72	709
➢ Повітряний	562	59	503
➢ Інший	2339	1737	602
Подорожі	3155	2114	1011
Будівельні послуги	115	53	62
Фінансові послуги	36	4	32
Послуги зв'язку	203	68	135
Інші послуги	1394	705	689

Продовження

➢ **ІМПОРТ ПОСЛУГ**	**-7548**	**-2586**	**-4962**
Транспорт	-2051	-1152	-899
➢ Залізничний	-389	-208	-181
➢ Морський	-298	-9	-289
➢ Повітряний	-349	-53	-296
➢ Інший	-1015	-882	-133
Подорожі	-2805	-1092	-1713
Будівельні послуги	-125	-20	-105
Фінансові послуги	-256	-8	-248
Послуги зв'язку	-91	-44	-47
Страхові послуги	-119	-27	-92
Комп'ютерні та інформаційні послуги	-128	-12	-116
Роялті та ліцензійні послуги	-421	-14	-407
Реклама та маркетинг	-86	-15	-71
Наукові та конструкторські розробки	-74	-51	-23
Інші послуги	-1392	-151	-1241
ДОХОДИ (САЛЬДО)	**-985**	**-40**	**-945**
➢ надходження	758	17	741
➢ виплати	-1743	-57	-1686
ПОТОЧНІ ТРАНСФЕРТИ (САЛЬДО)	**2845**	**449**	**2396**
➢ надходження	3111	512	2599
сектор державного управління	555	3	552
інші сектори	2556	509	2047
грошові перепади працюючих за кордоном	236	38	198
інші	2320	471	1849
➢ виплати	-266	-63	-203
сектор державного управління	-27	-2	-25
інші сектори	-239	-61	-178
РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ ТА ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ	**-2683**	**-205**	**-2478**
РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ	**-65**	**-10**	**-55**
➢ Капітальні трансферти	-8	-10	2
➢ Придбання/реалізація нефінансових активів	-57	0	-57
ФІНАНСОВИЙ РАХУНОК	**-2618**	**-195**	**-2423**
ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ	**7533**	**76**	**7457**
➢ в Україну	7808	85	7723
➢ з України	-275	-9	-266
ПОРТФЕЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ	**2757**	**19**	**2738**
➢ Зарубіжні цінні папери	0	0	0
➢ Вітчизняні цінні папери	2757	19	2738
▪ Цінні папери, що дають право			

Продовження табл. 15.4

на участь в капіталі	82	15	67
▪ Боргові цінні папери	2675	4	2671
Облігації та інші боргові цінні папери	2663	4	2659
Інструменти грошового ринку	12	0	12
ІНШІ ІНВЕСТИЦІЇ	**-2483**	**-290**	**-2193**
Активи	**-7936**	**-818**	**-7118**
➢ Кредити	-200	-51	-149
➢ Дебіторська заборгованість	-216	-250	34
➢ Обсяги недоотриманої виручки за експорт товарів та послуг, оплати за імпорт, що не надійшов та платежі за фіктивними операціями з цінними паперами	-3470	0	-3470
➢ Інший короткостроковий капітал	-3272	-494	-2778
➢ Валюта і депозити	-778	-23	-755
Пасиви	**5453**	**528**	**4925**
➢ Середньострокові та довгострокові позики	3174	-71	3245
▪ надані МФО і гарантовані Урядом	-216	-168	-48
одержані	665	0	665
погашені (графік)	-881	-168	-713
▪ негарантовані	3390	97	3293
одержані	6858	495	6363
погашені (графік)	-3468	-398	-3070
➢ Кредити короткострокові	1417	403	1014
➢ Кредиторська заборгованість	-93	93	-186
➢ Інший короткостроковий капітал	73	0	73
➢ Валюта і депозити	882	103	779
РЕЗЕРВНІ АКТИВИ	**-10425**	**-**	**-10425**
➢ Монетарне золото	-10	-	-10
➢ Спеціальні права запозичення	0	-	0
➢ Валюта і депозити	-7179	-	-7179
➢ Цінні папери	-3236	-	-3236
Помилки та упущення	**152**	**-**	**-**
Б А Л А Н С	**0**	**-**	**-**

Статті рахунку 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 рахунку

виділяються чотири основні компоненти: товари, послуги, доходи та поточні трансферти. Експортні операції записуються на стороні кредиту, імпортні – на стороні дебету. Поточний платіжний баланс включає операції, котрі завершуються протягом даного періоду. Вони, відображаючись у платіжному балансі, в наступні періоди не мають на нього ніякого впливу.

Розглянемо більш детально основні види поточних операцій.

1. **Під товарами** маються на увазі група статей платіжного балансу, яка підсумовує за ринковими цінами експорт і імпорт звичайних товарів, товарів для подальшої обробки (товари, що перетинають кордон з метою подальшої обробки, після чого вони повертаються до країни – власника товару), ремонт товарів (вартість ремонту пересувного устаткування), придбання товарів в портах транспортними організаціями (паливо, продовольство, матеріальні запаси, допоміжні матеріали).

2. **Послуги**, які надаються резидентами нерезидентами, включають:

- транспортні послуги (вантажні та пасажирські перевезення всіма видами транспорту, супутні послуги, допоміжні послуги, до яких відносяться оренда транспортних засобів разом з екіпажем, складування, навантажування, розвантажування, технічне обслуговування транспортних засобів, лоцманські послуги, комісійні виплати, агентські послуги, пов’язані з пасажирськими і вантажними перевезеннями);
- поїздки (вартість усіх видів товарів та послуг, придбаних приїжджими: платежі за туристичні путівки, за проживання в готелі, придбання товарів особистого користування, приватні перекази з-за кордону на користь нерезидентів, готівкова валюта, продана на відрядження та ін.);
- послуги зв’язку (телекомунікаційні, телефонні, радіомовлення, електронна пошта, супутниковий, телексний, телевізійний зв’язок, поштові послуги);
- будівельні послуги (будівництво об’єктів, монтаж устаткування, ремонт будівель і споруд);
- страхові послуги (види страхування, котрі здійснюються резидентами для нерезидентів);
- фінансові послуги (послуги фінансових посередників, отримання або виплати комісійних за операції з акредитивами, банківськими акцептами, цінними паперами, за управління активами, фінансовий лізинг, обслуговування кореспондентських рахунків тощо);
- інші послуги (комп’ютерні. інформаційні, роялті та ліцензійні послуги, послуги приватним особам, послуги в сфері культури і відпочинку, урядові послуги, тобто зовнішньоторговельні

операції посольств, консульств, військових представництв, а також різноманітні види ділових, професійних, технічних і пов'язаних з науково-дослідницькою діяльністю послуг).

3. **Доходи** – це група статей, яка включає платежі між резидентами і нерезидентами, пов'язані з оплатою праці нерезидентів і операції, пов'язані із замовленнями на інвестиції.

Оплата праці включає заробітну плату та інші виплати, отримані працівниками і службовцями за межами країни, резидентами котрих вони є, що виконані ними для резидентів інших країн.

Доходи від інвестицій поділяються на:

- доходи від прямих інвестицій: від паєвої участі в капіталі компанії (дивіденди, розподілений і нерозподілений прибуток зарубіжних відділень, реінвестований прибуток); відсотки по боргових зобов'язаннях (відсотки, сплачувані прямому інвестору підприємством прямого інвестування і навпаки);
- доходи від портфельних інвестицій: рух коштів між резидентами і нерезидентами в результаті купівлі і продажу акцій, облігацій, довгострокових цінних паперів, державних векселів та інших інструментів фінансового ринку;
- доходи від інших інвестицій: відсотки (надходження і виплата) по іншим фінансовим вимогам і зобов'язанням (відсотки по депозитам, позикам від МВФ).

4. **Поточні трансферти**. Ця стаття відображає операції міждержавного передання матеріальних ресурсів, коли в обмін країна не отримує ніякого вартісного еквівалента. В залежності від напрямку трансферти відображаються лише по кредиту або дебету.

До поточних трансфертів відносяться: грошові трансферти урядам на фінансування витрат, гуманітарна допомога, регулярні внески міжнародним організаціям, оплата урядом або міжнародними організаціями витрат на надання технічної допомоги.

Статті рахунку операцій з капіталом і фінансовими

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

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

Капітальні трансферти – це трансферти, які передбачають передавання права власності на основний капітал. До них відносяться інвестиційні трансферти (кошти, що передаються однією країною іншій з метою оплати купівлі основного капіталу: будинків, споруд, аеродромів, аеропортів, мережі зв'язку, лікарень тощо); трансферти, що пов'язані з

міграцією (перекази мігрантів, вартісна оцінка майна мігрантів, яке перевозиться з країни в країну), акумулювання боргу кредитором (списання всієї або частини суми боргу корпорацій банком); приватні пожертвування на інвестиційні цілі (наприклад, переказ спадку, заповіданого на фінансування будівництва лікарень).

Стаття "Придбання / продаж нематеріальних нефінансових активів" охоплює операції з активами, котрі не є результатом виробництва (земля, її надра), а також нематеріальні, невідчутні активи (придбання патентів, торговельних знаків, авторських прав).

Обсяги операцій, що відображаються за цим рахунком, як правило, є незначними.

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`язонь між резидентами та нерезидентами.

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

Облік прямих інвестицій здійснюється в залежності від їх спрямованості: окремо показують інвестиції резидентів за кордон (відплив капіталу) і інвестиції нерезидентів у внутрішню економіку (приплив капіталу).

Прямі інвестиції поділяють на акціонерний капітал, реінвестовані доходи та інший капітал (кредити підприємствам прямого інвестування).

Портфельні інвестиції поділяються на дві групи: операції з іноземними цінними паперами і вітчизняними цінними паперами.

Операції з портфельними інвестиціями підрозділяються на операції з цінними паперами, що забезпечують участь в капіталі (акції, сертифікати участі, АДР), операції з борговими зобов'язаннями (облігації, інструменти грошового ринку, тобто казначейські зобов'язання, векселі, банківські акцепти, фінансові деривативи, тобто опціони, варанти, ф'ючерси).

До категорії "Інші інвестиції" входять торгові та банківські кредити, позики, включаючи кредити та позики МВФ та міжнародних фінансових організацій, угоди про фінансовий лізинг, готівкова валюта та депозити, а також інші короткострокові активи/пасиви.

Баланс руху капіталів включає операції, котрі в наступні періоди впливають на платіжний баланс внаслідок надходження прибутку або повернення інвестицій, здійснених у попередні періоди.

При розгляді рахунків руху капіталу потрібно звернути увагу на те, що звичайно надання кредитів за кордон називають "експортом капіталу", а

іноземні позики — “імпортом капіталу”. Однак кредитування іноземців є імпортною операцією, оскільки інвестиції в інші країни (відплив капіталу) означають витрачання валюти, зменшення резервів, а відтак відображаються на стороні дебету. Отримання кредиту (приплив капіталу) є експортною операцією, оскільки іноземні інвестиції збільшують запаси (резерви) іноземної валюти, і тому відображаються на стороні кредиту. Відтак, якщо експорт товарів збільшує, а імпорт зменшує запаси (резерви) іноземної валюти, то відплив (вивіз) капіталів, тобто інвестиції в інші країни, означають витрачання, зменшення резервів іноземної валюти, а приплив (ввезення) капіталів, тобто інвестиції з інших країн, збільшує запаси іноземної валюти.

Найважливішою частиною фінансового рахунку є резервні активи, які включають зовнішні активи країни, що знаходяться під контролем органів грошово-кредитного регулювання та в будь-який час можуть бути використані для прямого фінансування дефіциту платіжного балансу або для здійснення інтервенцій на валютному ринку з метою підтримки курсу національної валюти.

Резервні активи включають:

- монетарне золото, котре знаходиться в розпорядженні центрального банку або уряду країни і може бути реалізоване на світових ринках золота або міжнародним організаціям за іноземну валюту;
- спеціальні права запозичення (СДР) – резервний актив, що випускається МВФ, котрий розподіляється між країнами-членами у відповідності з їх квотами. Він використовується для придбання іноземної валюти, надання кредитів і здійснення платежів;
- резервну позицію в МВФ, тобто суму резервної частки країни в капіталі МВФ (складає 25% квоти країни в капіталі фонду);
- валютні активи, які складаються з іноземної валюти, банківських депозитів, урядових цінних паперів, акцій підприємств, фінансових деривативів. Валютні активи в структурі резервних активів мають найбільшу питому вагу;
- інші вимоги, котрі включають решту вимог в іноземній валюті.

Валютні резерви визначають масштаби платоспроможності даної країни.

У платіжному балансі у зведеному вигляді представлені чинники, що сприяють збільшенню попиту на іноземну валюту (статті колонки “дебет”: імпорт товарів і послуг, витрати туристів, допомога й позики іноземним державам) і збільшують пропозицію іноземної валюти (статті колонки “кредит”: експорт товарів і послуг, позики, що надаються країні, тощо). Відтак аналіз платіжного балансу дозволяє робити висновок про доходи, отримувані країною від інших країн, і платежі іншим країнам, про

пропозиції і попит на ту чи іншу валюту, про суб'єкти міжнародних відносин, в руках яких акумулюються валюти, про тих, хто хоче продати, і тих, хто хоче купити валюту. Платіжний баланс говорить про стан офіційних резервів іноземної валюти, про позиції національної валюти і спроможності країни платити за своїми зобов'язаннями. В кінцевому підсумку в платіжному балансі відображається стан національної економіки та її місце в системі світогосподарських зв'язків. Така інформація необхідна для вибору варіанта формування грошової, податкової й валютної політики, адекватної соціально-економічним і політичним умовам даної країни. Необхідна вона і міжнародному фінансовому менеджменту при виробленні фінансової політики в рамках фірми для з'ясування позиції тієї чи іншої валюти на світовому ринку, тенденцій руху валютних курсів. Відтак фінансовий менеджер повинен вміти читати й аналізувати платіжний баланс.

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 відбувається скорочення експорту. Водночас збільшується імпорт через підвищення рівня цін на вітчизняні товари. Це означає зменшення припливу і збільшення відпливу валюти.

Високі темпи ВВП також призводять до збільшення імпорту товарів і послуг. Це пояснюється тим, що високі темпи зростання ВВП означають підвищення рівня доходів всередині країни, частина яких витрачатиметься 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 імпортних операцій і сприяє проведенню експортних. Низький валютний курс сприяє імпорту і перешкоджає експорту.

15.4. 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 в країні;

3) відсутність серйозних обмежень щодо міжнародних операцій.

Насамперед повинна виконуватись перша умова, оскільки в разі її невиконання і зберігання дефіциту, операції, пов'язані з виконанням довгострокових умов, неминуче призведуть до серйозних проблем.

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

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

Швейцарський економіст і математик Л. Вальрас сформулював закон збалансованості ринків товарів і послуг, капіталу тощо, міжнародні розрахунки з операцій на котрих відображаються в узагальненому вигляді в платіжних балансах усіх країн. Цей закон, що отримав назву "правило Вальраса", дозволяє проаналізувати міжнародну платіжну позицію будь-якої країни.

Суть правила Вальраса полягає в тому, що коли один з ринків (наприклад, товарний) вийшов з рівноваги, тобто імпорт більший/менший експорта або дорівнює йому, то другий ринок (рух капіталу) повинен компенсувати відсутність рівноваги на першому ринку.

Іншими словами, баланс з поточних операціях і баланс операцій з капіталом взаємопов'язані. Дефіцит платіжного балансу з поточних операцій покривається чистим припливом капіталу з балансу операцій з капіталом. І навпаки, актив поточного платіжного балансу супроводжується відпливом капіталу за кордон (купівля нерухомості, інвестиції, позики).

Формулюється правило Вальраса так: вартість імпорту країни дорівнює сумі експорту і чистих зарубіжних продажів активів і відсотків з них:

$$IM = X + NA + NR, \qquad (15.1)$$

де IM — імпорт;
X — експорт;
NA (net assets) — чисті продажі активів (різниця вартості активів, проданих іноземцям і куплених у них);
NR (net interests) — чисті платежі відсотків (різниця вартості відсотків на вкладений капітал, отриманих з-за кордону і виплачених іноземцям).

Продажі активів у будь-якій формі (права власності, цінні папери, золото тощо) означають приплив капіталу в країну, купівля — відплив. Чим більший приплив капіталу в країну сьогодні, тим вищими будуть платежі відсотків із залученого капіталу в майбутньому, тобто нижчий розмір отримуваних чистих відсотків (NR) в майбутньому. Перетворюючи рівняння (15.1), отримаємо:

$$IM - X - NR = NA, \qquad (15.2)$$

де ліва сторона — поточний баланс (баланс товарів і послуг плюс чисті виплати відсотків на капітал), а права — баланс операцій з капіталом.

За правилом Вальраса, ці сторони повинні бути рівні з протилежним знаком.

Для врегулювання незбалансованості платіжного балансу з поточних операцій і руху капіталів використовуються офіційні резерви (official reserves — іноземна валюта, золото) центрального банку країни (OR).

$$IM - X - NR = NR \pm OR \qquad (15.3)$$

Всі три складові частини платіжного балансу — рахунки поточних операцій, операцій з капіталом і офіційні резерви — повинні в сумі становити нуль. Якщо офіційних резервів не вистачає для покриття дефіциту платіжного балансу, то він повинен бути покритий за рахунок закордонних кредитів (позик).

Приклад аналітичної форми платіжного балансу наведено у таблиці 15.5 [http://www.bank.gov.ua].

Таблиця 15.5

Аналітична форма представлення платіжного балансу України (млн дол. США).

Статті платіжного балансу	2004 р.	2005 р.
РАХУНОК ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ	**6909**	**2531**
БАЛАНС ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	**4978**	**671**
ЕКСПОРТ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	**41291**	**44378**
ІМПОРТ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	**-36313**	**-43707**
БАЛАНС ТОВАРІВ	**3741**	**-1135**
ЕКСПОРТ ТОВАРІВ	**33432**	**35024**
ІМПОРТ ТОВАРІВ	**-29691**	**-36159**
БАЛАНС ПОСЛУГ	**1237**	**1806**
ЕСПОРТ ПОСЛУГ	**7859**	**9354**
ІМПОРТ ПОСЛУГ	**-6622**	**-7548**
ДОХОДИ (сальдо)	**-645**	**-985**
ПОТОЧНІ ТРАНСФЕРТИ (сальдо)	**2576**	**2845**
РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ ТА ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ	**-4332**	**8038**
РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ	**7**	**-65**
ФІНАНСОВИЙ РАХУНАК	**-4339**	**8103**
ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ	**1711**	**7533**
	2067	**2757**

ПОРТФЕЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ	**-8117**	**-2187**
ІНШІ ІНВЕСТИЦІЇ	**2888**	**3470**
Середньострокові та довгострокові кредити	**929**	**80**
Надані МФО і гарантовані Урядом	**1959**	**3390**
Негарантовані	**-11005**	**-5657**
Короткостроковий капітал	**-38**	**152**
Помилки та упущення		
Б А Л А Н С	**2539**	**10721**
ФІНАНСУВАННЯ	**-2539**	**-10721**
РЕЗЕРВНІ АКТИВИ	**-2226**	**-10425**
Використання кредитів МВФ (чисте)	**-313**	**-296**
Використано	*0*	*0*
Погашено	*-313*	*-296*
Виключне фінансування	**0**	**0**

Причини, масштаби, сталість дефіциту або активу платіжного балансу, характер заходів, котрі вживаються для подолання незбалансованості, для різних країн різні. Особливо істотними є відмінності для індустріально розвинутих країн і країн, що розвиваються. Відтак інформаційна значущість платіжного балансу передбачає його конкретний і детальний аналіз у зв'язку з іншими макроекономічними показниками.

В найбільш загальному вигляді актив і пасив торговельного балансу пов'язаний з підвищенням або зниженням попиту на товари даної країни на світовому ринку, тобто з економічною кон'юнктурою світового ринку. В цьому випадку перевищення експорту над імпортом (позитивне сальдо торговельного балансу) показує, що зростає світовий попит на товари даної країни, а покупці всередині країни віддають перевагу товарам національного виробництва, а не імпортним, що свідчить про добрий стан економіки країни. Навпаки, дефіцит (від'ємне сальдо торговельного балансу) свідчить про недостатню конкурентоспроможність товарів даної країни на світовому ринку і перевагу всередині країни імпорту. Однак причини дефіциту можуть бути іншими. Наприклад, сприятливі умови інвестування можуть викликати приплив капіталів у країну, за рахунок яких збільшується імпорт устаткування, що спричиняє виникнення дефіцит торговельного балансу. В даному випадку дефіцит торговельного балансу супроводжується економічним зростанням. Можна відзначити і таке загальне правило для промислово розвинених країн: в умовах нормально зростаючої світової економіки, країни, чия валюта використовується як засіб міжнародних розрахунків, повинні мати дефіцит платіжного балансу з поточних операцій. Зростаюча економіка потребує нагромадження грошових залишків, необхідних для укладання міжнародних угод, і сама створює структуру міжнародного обміну, здатного забезпечити додатковий приплив світових грошей. Оскільки більша частина світових грошей має форму банківських депозитів або казначейських векселів у ключовій

валюті, зростаючий попит на світові гроші з боку всіх інших країн породжує дефіцит міжнародних розрахунків ключової валюти. В цьому випадку дефіцит може бути цілком нормальним явищем [28, с. 319-320]. Це правило демонструють США, котрі, будучи кредитором всього світу, мали, починаючи з 1976 р., дефіцит торговельного балансу і балансу поточних платежів, а з 1985 р. — стали нетто-боржником, оскільки накопичені американські активи за кордоном менші від іноземних активів у США. Світові фінансові центри звичайно мають дефіцит балансу, надаючи при цьому великий довгостроковий кредит.

Повна зайнятість є необхідною умовою рівноваги платіжного балансу. За наявності дефіциту платіжного балансу уряд може спробувати ліквідувати його шляхом введення обмежень на економічний розвиток. Політика стискування внутрішнього попиту може призвести платіжний баланс до стану уявної рівноваги. Але це призведе до безробіття і незайнятості капіталу, що вважається надто високою ціною досягнення балансу з міжнародних розрахунків.

Ще одним із засобів, котрий може використати уряд для досягнення збалансованості платіжного балансу, є обмеження міжнародних операцій у формі тарифів, квот на імпорт, нетарифних бар'єрів і обмежень на операції з капіталом. Таке втручання призводить до обмеження зовнішньої торгівлі і міжнародної інвестиційної діяльності, приносячи тим самим втрати і збитки. Відтак серйозне втручання в операції вільного ринку розглядається як відхилення від рівноваги платіжного балансу.

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 ці умови відсутні, 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 варіанту досить обмежене, другого – практично неприйнятне, оскільки економічні і соціальні витрати жорсткого валютного контролю надто великі. Відтак в якості реальних звичайно розглядаються три варіанти: фіксовані валютні курси, гнучкі або плаваючі валютні курси та компромісні валютні курси.

Отже, можливі три варіанта відновлення рівноваги платіжного балансу:

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

Кожний з названих підходів має свої як позитивні, так і негативні якості. Але ці достоїнства і недоліки не можна напрямки прив'язати до будь-яких умов і будь-якої країни. Не можна назвати державну політику коригування платіжного балансу, яка була б найкращою одночасно для всіх країн і для всіх часів.

15.5. Конвертованість національної валюти

Валютний ринок реагує на стан платіжного балансу зміною курсу валюти. Звичайно після офіційного повідомлення про зростаючий дефіцит поточного балансу відбувається падіння курсу національної валюти, оскільки, з одного боку, збільшується пропозиція національної валюти за кордоном і зменшується попит на неї, з іншого боку — відбувається збільшення попиту на іноземну валюту в даній країні.

Однак можуть бути ситуації, за яких дефіцит торговельного балансу і балансу поточних операцій супроводжується підвищенням курсу національної валюти. Така ситуація у 80-х роках склалась у США внаслідок переплетення ряду чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх. За умови швидкого зростання дефіциту поточного балансу курс долара підвищувався, оскільки діяв ряд чинників, які викликали його зростання. Якими ж були причини зростання курсу долара?

Основною причиною подорожчання долара було відносне підвищення відсоткових ставок, викликане дефіцитом федерального бюджету. Згадаймо, що курс валюти залежить від відсоткових ставок. Якщо в країні підвищуються реальні відсоткові ставки, тобто номінальні відсоткові ставки за вирахуванням темпів інфляції, у порівнянні з іншими країнами, то

створюються сприятливі умови для іноземних інвестицій і як наслідок, — збільшується попит на національну валюту цієї країни, призначену для капіталовкладень, що призводить до зростання її вартості. І навпаки, відносно низькі відсоткові ставки викликають зниження попиту на національну валюту і тенденцію до падіння її курсу. Позики держави для фінансування дефіциту свого бюджету збільшували попит на гроші, що сприяло зростанню відсоткових ставок. Водночас з метою приборкання інфляції проводився курс на зменшення грошей в обігу, що, природно, призводило до зниження пропозиції грошей і збільшенню відсоткових ставок.

Внаслідок підвищення реальних відсоткових ставок США стали привабливими для інвестиційної діяльності іноземців. Попит на долари, призначені для капітальних вкладень, збільшився, сприяючи зростанню його вартості. Відносно низький рівень інфляції підтримував високий попит іноземних інвесторів на долари, тому що більш низька інфляція означає більш високу реальну норму прибутку на інвестиції. Подорожчання валюти скорочує експорт і збільшує імпорт, тобто є основою дефіциту торговельного балансу.

Далі, зростання курсу долара означало, що валюта інших країн обходилась американцям дешевше, а долари коштували дорожче для іноземців. Внаслідок цього іноземні товари стали для американців дешевшими і це збільшило імпорт, а американські товари для іноземців подорожчали, і це призвело до падіння експорту. Крім того, в цей період діяв такий чинник, як відносно більш високе зростання американської економіки, а, отже, і національного доходу. А експорт і імпорт країни знаходиться в прямій залежності від відносного рівня національного доходу. Оскільки ж темпи зростання національного доходу країн — торговельних партнерів США значно відставали, то імпорт США прискорено розвивався, а імпорт (експорт США) інших країн збільшувався повільно. І нарешті, дефіцит торговельного балансу США збільшувався через різке скорочення американського експорту в найменш розвинуті країни.

Це відбувалося з двох причин. Перша: так звана “криза заборгованості” примусила найменш розвинуті країни скорочувати свій імпорт. Друга: багато з найменш розвинутих країн девальвували (тобто державними декретами знизили валютний курс) своєї валюти. З падінням інтернаціональної вартості валюти умови торгівлі для країни погіршуються. Для фінансування певного рівня імпорту потрібно експортувати більший обсяг товарів і послуг. Тим самим девальвація обмежувала імпорт найменш розвинутих країн і стимулювала їх експорт.

Стосовно шляхів скорочення зовнішньоторговельного дефіциту, то відзначимо лише ті заходи, котрі пов'язані з валютними відносинами[1]. Це — скорочення бюджетного дефіциту і політика дешевих грошей. І в тому, і в іншому випадку зниження відсоткових ставок послабшає міжнародний попит на долари, що призводить до зниження валютного курсу долара[2]. Таким, в принципі, є механізм взаємодії платіжного балансу, валютного курсу і відсоткових ставок у промислово розвинутих країнах (ПРК).

Дещо інакше складається ця взаємодія в найменш розвинутих країнах. Передусім, в цих країнах інші причини дефіциту платіжного балансу, ніж у промислово розвинутих країнах. Неоднакові вони і всередині цієї групи країн. Різними є матеріальні та соціально-культурні передумови і можливості вирішення проблем, що викликають дефіцит платіжного балансу. Більше того, для більшості найменш розвинутих країн проблеми дефіциту важко вирішуються через "порочне коло бідності". Ми говоритимемо лише про деякі загальні риси.

Причини дефіциту платіжного балансу, а також низька інтернаціональна вартість валюти найменш розвинутих країн більш глибокі. Вони пов'язані, насамперед, з низькою продуктивністю праці, загальною слабкістю економічної структури цих країн, з наявністю серйозних диспропорцій у виробництві. Сьогодні мова йде про "кризу заборгованості", нездатність ряду країн здійснити платежі за наданими їм позиками. Кон'юнктура світового ринку для зовнішньої торгівлі найменш розвинутих країн вкрай несприятлива. З одного боку, експорт цих країн, що складається головним чином із сировини і сільськогосподарської продукції, підлягає впливу коливань цін, котрі характерні для ринків цієї продукції з притаманним їм високим рівнем конкуренції. Більше того, ціни на ці товари мають в довгостроковій перспективі тенденцію до зниження. З іншого боку, найменш розвинутим країнам доводиться завозити продукцію, що виготовляється гігантськими корпораціями розвинутих країн, які мають всі умови для встановлення високих цін на свої товари. Несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура не дає можливості збільшити експорт, а скорочення імпорту як засобу балансування з соціальних причин вкрай утруднене, оскільки призводить до зниження життєвого рівня населення, створює вибухонебезпечну ситуацію в цих країнах. Дефіцит посилюється і тим, що сам імпорт дорожчає через зростання курсу долара.

В більшості країн так званого третього світу дефіцитним є і баланс статей, пов'язаних з рухом капіталу. З одного боку, коли вибухнула боргова криза, різко скоротився приплив приватних капіталів в економіку найменш розвинутих країн. З іншого — більш високі реальні відсоткові ставки

[1] Крім цих заходів, можливі: економічне зростання в інших країнах, захисні мита, скорочення національного доходу, посилення конкурентоспроможності, зростання випуску товарів, виготовлених іноземними підприємствами в даній країні, котрі заміщують імпорт.

[2] Скорочення державного попиту на грошові кошти, призначені для фінансування бюджетного дефіциту, викликає зниження внутрішніх відсоткових ставок.

(особливо в США), більш широкий вибір об'єктів для інвестування в ПРК викликав постійний відплив капіталу із найменш розвинутих країн, тобто переведення вкладів і інвестицій в промислово розвинуті країни. Разом з тим зростання відсоткових ставок у США та в інших розвинутих країнах збільшило суму виплат за наданими позиками.

Економічно відсталі країни за характером причин дефіциту платіжного балансу, низькою інтернаціональною вартістю своєї валюти в цілому є схожими. Тому можливі шляхи виходу зі стану зовнішньої заборгованості і зміцнення національної валюти в значній мірі однакові.

Це, насамперед, структурна перебудова народного господарства, спрямована на активізацію економічного зростання. Вирішення цього завдання вимагає припинення відпливу капіталу з країни і залучення іноземних інвестицій. Розвиток власного виробництва необхідних товарів і залучення іноземного капіталу для створення підприємств, що виготовляють продукцію, яка замінює необхідний імпорт, дозволяє збалансувати платіжний баланс без падіння рівня життя населення країни. Але для цього треба зняти такі перешкоди на шляху інвестицій, як відсутність єдиного соціально-економічного простору; високі темпи інфляції; довільна, громіздка, несправедлива податкова система, яка стримує стимули до роботи та інвестування; широке розповсюдження корупції і хабарництва; відсталий менеджмент; відсутність адекватної інфраструктури; відстала матеріальна база освіти і охорони здоров'я. Істотною перешкодою на шляху інвестицій є низький рівень доходу на душу населення, за якого практично нема ні можливості, ні стимулів відкладати заощадження. Низькі доходи означають низький попит, що не стимулює інвестицій.

В Україні проблеми, пов'язані з дефіцитом платіжного балансу і курсом гривні, багато в чому є такими ж, як і в групі економічно відсталих країн. Відплив капіталу з України, відсутність відповідних умов для того, щоб іноземні інвестори активно вкладали капітал в економіку України, недостатність резервів іноземної валюти, яка спонукає вмикати друкарський верстат і призводить, з одного боку, до зростаючої інфляції і знецінення грошей, а з іншого, — вкрай утруднює вирішення завдання зміцнення національної валюти і скорочення зовнішнього боргу без залучення коштів міжнародних фінансових організацій і позик від урядів розвинутих країн. Однак умови і форми сприяння ліквідації дефіциту платіжного балансу, стримування інфляції і падіння курсу національної валюти, яку застосовує МВФ до країн з ринковою економікою, не можуть дати очікуваного ефекту без істотного їх коригування у відповідності з конкретними умовами України. Справа в тому, що реалізація таких умов надання кредиту, як лібералізація цін імпорту, може сприяти вирішенню згаданих вище проблем лише в країнах з більш або менш сучасною ринковою економічною структурою та інфраструктурою. В Україні ж поки

що нема справжнього ринкового середовища. Досі ще не досягнута критична маса роздержавлення власності, яка необхідна для того, щоб ринок функціонував по-справжньому. Оскільки ні у виробництві, ні в торгівлі не існує конкурентного середовища, в якому б ціни саморегулювались, лібералізація цін в умовах падіння виробництва призводить до підвищення цін, різкого зниження життєвого рівня населення, який здатний викликати соціальну напругу в країні. Лібералізація імпорту при відповідній структурі виробництва, низькому технологічному рівні, слабкій конкурентоспроможності вітчизняних товарів без певних протекціоністських заходів поглиблює кризу заборгованості, призводить до падіння курсу національної валюти, а в перспективі — до виникнення об'єктивної ситуації економічного "колоніалізму". Ось як про це пише французький економіст М. Пебро: "В галузі торгівлі безумовне подолання перешкод для товарообміну може приректи промисловість Центральної Європи на залежність від великих концернів Заходу. В більшості галузей ці концерни мають фінансову міць і перевагу в галузі адаптації до ринків, котрі можуть виявитись смертельними для можливих конкурентів — вихідців з комуністичного світу — яким би не був їх технологічний рівень. В той же час потужна, хай навіть тимчасова, конкуренція товарів, які виготовляються у Східній Європі, могла б викликати сильні безпорядки на ринках деяких товарів на Заході з важкими наслідками для зайнятості. Адже ціни цих товарів складаються на основі витрат виробництва, без співставлення зі стандартами традиційних ринків. Нещодавні дослідження показують, що ціна продажу деяких промислових товарів країн Східної Європи є нижчою від вартості використаної сировини, розрахованої на основі міжнародних цін. Таким чином, для того, щоб уникнути серйозного безладдя з тієї чи іншої сторони, лібералізація торгівлі між Сходом і Заходом повинна бути організована так само, як була організована лібералізація торгівлі між США, Японією і Західною Європою у повоєнний період", тобто за сценарієм "плану Маршалла" [58, с. 4].

Незважаючи на те, що в Україні є вагомі переваги у порівнянні з іншими державами для вкладання іноземного капіталу — вигідне географічне становище, ємкість внутрішнього ринку, досить багаті природні ресурси, кваліфікована і "дешева" робоча сила, — обсяг іноземних інвестицій в 3–7 разів менший у порівнянні з іншими країнами Східної Європи. Українське інвестиційне поле все ще вважається несприятливим: відсутність правової бази, гра з оподаткуванням[1], недобросовісна конкуренція, організована злочинність, корупція і здирство, коли чиновники і мафія діють спільно і мало чим відрізняються між собою, відсутність права приватної власності на землю для іноземного інвестора

[1] Довільне тлумачення законів, указів і декретів; відсутність диференційованого підходу до оподаткування; великі податкові "накрутки"; нестабільність ставок оподаткування і нормативних документів; економічна необгрунтованість ставок оподаткування тощо.

тощо. Без подолання цих перешкод, чвар і суперечностей неможливо створити сприятливий інвестиційний клімат і зменшити дефіцит платіжного балансу, стабілізувати валютний курс.

Отже, політика виходу з кризи заборгованості і підвищення інтернаціональної вартості валюти повинна враховувати специфіку України. Оскільки причини заборгованості, інфляції і низького курсу валюти лежать не лише і не стільки у сфері обігу, скільки у виробництві, головним завданням економічної політики повинно бути вироблення заходів, спрямованих на подолання падіння виробництва, відновлення загальної рівноваги економіки, структурну перебудову. Це — реформування відносин власності, усунення державного монополізму, соціальна орієнтація ринкових реформ, адаптація поведінки населення і законодавства (в першу чергу податкового) до ринкової економіки. Що ж до ліберально-монетаристських методів, то лібералізація зовнішньої торгівлі повинна супроводжуватись протекціонізмом по відношенню до національного виробництва, лібералізація цін — демонополізацією і створенням конкурентного середовища в торгівлі і виробництві, а також лібералізацією зарплат. Лібералізація умов інвестування іноземного капіталу також не повинна проходити без остороги. Велика потреба в капіталі не повинна задовольнятися лише за допомогою ринкових методів. Необхідно цілеспрямоване втручання (протекціонізм) держави в інвестиційний процес з тим, щоб не відбулось привласнення іноземними компаніями природних багатств і виробничого апарату України. Без усього цього неможливо зменшити дефіцит платіжного балансу і стабілізувати валютний курс.

Дефіцит платіжного балансу України і курс гривні віддзеркалюють стан економіки, свідчать про необхідність пришвидшення темпів економічної реформи.

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

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

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

Під валютними обмеженнями слід розуміти будь-які дії офіційних інстанцій, які безпосередньо призводять до звуження можливостей, збільшення витрат або до появи 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 по поточним операціям – це відсутність обмежень по міжнародним операціям, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, переказами доходів та трансфертів. По поточним операціям платіжного балансу використовують такі форми валютних обмежень: блокування виручки іноземних експортерів від продажу товарів в даній країні, обмеження їх можливостей розпорядження цими коштами; обов'язкова продаж валютної виручки експортерів повністю або частково центральному та уповноваженим банкам; обмежена 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 по операціям з капіталом – це відсутність обмежень по міжнародним операціям, які пов'язані з рухом прямих та портфельних інвестицій, капітальних грантів. При пасивному платіжному балансі використовуються валютні обмеження, які обмежують вивіз капіталу і стимулюють надходження капіталів з метою підтримки курсу валюти. Це – лімітування вивозу 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 в країну та підвищення курсу національної валюти використовують депонування на безвідсотковому рахунку в центральному банку нових закордонних зобов'язань банків; заборона на інвестиції нерезидентів та продажі національних цінних паперів іноземцям; обов'язкова конверсія позик в іноземній валюті в національному центральному банку; заборона щодо виплати відсотків по строковим внескам іноземців в національній валюті; введення від'ємної відсоткової ставки по внескам нерезидентів в національній валюті (відсотки платить вкладник банку або банк, який зацікавлений у залученні внесків в іноземній валюті, та виплачує державній валютній установі); обмеження на ввіз

валюти в країну; обмеження щодо форвардної продажі національної валюти іноземцям [22, с. 18-22; 26, с. 190-197].

Оборотність валюти не є чисто технічною категорією можливості її обміну. По суті, це особливий характер зв'язку між національними і світовим господарствами, глибоке інтегрування першого в друге. Оборотність національної грошової одиниці забезпечує країні довгострокові вигоди від участі в багатосторонній світовій системі торгівлі й інвестицій, а саме:

- вільний вибір виробниками і споживачами найбільш вигідних ринків збуту і закупівлі всередині країни та за кордоном в кожний даний момент;
- розширення можливостей залучати іноземні інвестиції і здійснювати інвестиції за кордон;
- стимулюючий вплив іноземної конкуренції на ефективність, гнучкість і пристосовність 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 економне витрачання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

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

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

Вирішення проблеми зовнішньої конвертованості української валюти й економічні реформи в Україні повинні розглядатися саме за принципом "зустрічного руху".

Створення передумов конвертованості національної валюти передбачає:

1) зміну відносин власності.

2) становлення реальних ринкових відносин.

3) виникнення конкурентоспроможних виробництв і галузей, особливо орієнтованих на експорт, що допоможе протистояти іноземній конкуренції на внутрішньому ринку і послабити тиск на платіжний баланс з боку більш вільного імпорту і відпливу прибутку іноземних учасників спільних підприємств.

4) здійснення заходів щодо врівноваження платіжного балансу, диверсифікація експорту, контроль над зростанням заборгованості, накопичення валютних резервів.

5) створення достатніх стимулів для залучення іноземного капіталу.

6) забезпечення сучасної інфраструктури грошово-кредитних відносин, недопущення довільного вилучення ресурсів у бюджет банків.

7) стабілізація внутрішньої економіки і фінансів, проведення ефективної антиінфляційної політики.

В процесі зміни валютного режиму для стимулювання економічних реформ виділяють два етапи.

1. Етап внутрішньої конвертованості, котрий передбачає можливість для громадян і організацій України здійснювати платежі за кордон і купівлю іноземної валюти без будь-яких обмежень. Цей етап безпосередньо пов'язаний з уведенням гривні як внутрішньо конвертованої валюти.

З цією метою необхідно застосувати такий макроекономічний маневр як ревальвація національної валюти, тобто свідоме підвищення курсу гривні до валют інших держав. Це дозволить, принаймні, вирішити триєдине завдання. По-перше, зробити невигідним демпінгове вивезення всього, тобто призупинити економічне мародерство під гаслом "експорт за будь-яку ціну". По-друге, стимулюватиме імпорт товарів, що неминуче зумовить появу елементів здорової економічної конкуренції за покупця і у такий спосіб — тенденцію до зниження цін. По-третє, не дасть можливості тіньовому капіталові і мафіозно-кримінальним структурам захопити до своїх рук нову національну валюту.

2. Етап зовнішньої (повної) конвертованості, котрий передбачає можливість вільного переведення і конвертації коштів у даній валюті на рахунки іноземців.

Перехід до зовнішньої конвертації національної валюти безпосередньо залежить від того, наскільки "твердими" стануть гроші у внутрішньому грошовому обігу.

Запитання для самоконтролю

1. Що розуміють під валютними відносинами та валютною політикою?
2. У чому суть та особливості міжнародних розрахунків?
3. Які основні форми міжнародних розрахунків?

4. Що таке платіжний баланс і для чого він складається?
5. На які рахунки поділяється платіжний баланс?
6. Які існують основні види поточних операцій?
7. Яка структура рахунку операцій з капіталом та фінансовими інструментами?
8. Охарактеризуйте резервні активи.
9. Які чинники впливають на стан платіжного балансу?
10. Як здійснюється балансування статей платіжного балансу?
11. Що розуміють під конвертованістю валюти?
12. Яка різниця між конвертованістю по поточним операціям і операціям з капіталом?
13. Чим відрізняється внутрішня конвертованість валюти від зовнішньої?
14. Як вирішується проблема зовнішньої конвертованості української валюти?

Глава 16. Еволюція світової валютної системи

Ключові поняття:

Світова валютна система, система "золотого стандарту", Паризька валютна система, Генуезька валютна система, Бреттон-Вудська валютна систем, Ямайська валютна система, Європейська валютна система, фіксований та плаваючий валютний курс.

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 до себе: 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. Валютна криза являє собою вибух валютних суперечностей, порушення функціонування СВС, що виявляється у невідповідності структурних принципів організації світового валютного механізму щодо нових умов виробництва, світової торгівлі. Валютні кризи супроводжуються порушенням стабільності валютних курсів, перерозподілом золотовалютних резервів, валютними обмеженнями, погіршенням міжнародної валютної ліквідності.

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, перш за все, 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) [22, с. 27-36; 26, с. 42-101; 41, с. 68-77; 58, с. 171-218; 67, с. 220-271].

16.1 Золотий та золотодевізний стандарт

Перша світова валютна система – 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 установлювались і їхні золоті паритети (співвідношення грошових одиниць різних країн по їх золотому вмісту). Тобто за системою "золотого стандарту" всі національні валюти мали фіксований золотий вміст. Наприклад, англійський ф. ст. з 1821р. мав золотий вміст, який дорівнював 7,322385 г золота, 1 німецька марка – 0,385422 г золота (з 1873р.). валютний курс визначався відношенням золотого вмісту валют. В даному випадку – 1:20,3.

Золотомонетний стандарт базувався 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.

Діяв режим вільно плаваючих валютних курсів в межах золотих точок (золоті точки еквівалентні паритету національної валюти з додаванням чи відніманням транспортних та страхових витрат, викликаних матеріальним трансфертом золота). Органи валютного контролю проводили політику регулювання, яка дозволяла забезпечити стабільність валюти та рівновагу платіжного балансу.

Міжнародні розрахунки золотомонетного стандарту здійснювалися в основному шляхом використання перевідних векселів, які виписувалися у національній валюті, переважно в англійській. Золото використовувалося лише для оплати пасивного сальдо платіжного балансу країни. Вже наприкінці XIX ст. частка золота у грошовій масі суттєво зменшилось і поступово розмінні кредитні гроші витіснили золото з обігу. На початку

першої світової війни золотомонетний стандарт розпався, оскільки перестав відповідати масштабам господарчих зв`язків, які зросли, та умовам регулювання ринкової економіки.

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

- основою системи виступали золото та девізи (іноземні валюти). На золотодевізном стандарті базувалися грошові системи 30 країн. У якості міжнародних платіжно-резервних засобів почали використовуватися національні кредитні гроші. Але в міжвоєнний період статус резервної валюти не був офіційно 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, утворилося маса “гарячих” грошей, що стихійно переміщалася 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 потрясла нова економічна криза, відбулася масова девальвація валют. На передодні другої світової війни не залишилося жодної стабільної валюти.

16.2. Бреттон-Вудська валютна система

Розробка нової, більш ефективної міжнародної валютної системи розпочалася у квітні 1943 р. На міжнародній конференції в Бреттон-Вудсі в 1944р. 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 полягали в наступному:

1) Бреттон-Вудська система ґрунтувалась на золотовалютному стандарті, котрий означав, що деякі валюти в міжнародних розрахунках розглядаються як еквіваленти золота і можуть функціонувати в якості резервів.

2) Один з основних принципів полягав у фіксованих паритетах, погоджених в рамках МВФ, на основі яких порівнювались і обмінювались валюти.

Щоб забезпечити відповідність реального курсу своєї валюти оголошеному паритету, кожна країна могла:

- або гарантувати конвертованість своєї валюти в золото за офіційним паритетом (цей варіант обрали США, встановивши у 1945 р. такий паритет: 35 дол. за 1 унцію золота);
- або підтримати на ринках курс своєї валюти по відношенню до решти в межах коливань ± 1% її паритету (вибрали решта країн).

Курси валют відхилялись від своїх паритетів несуттєво, оскільки вони знаходились 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) І нарешті, третій принцип: конвертованість валют, свобода і багатосторонність платежів по поточних операціях.

Бреттон-Вудський режим діяв протягом майже 30 років. Це були роки відновлення економіки країн Західної Європи та Японії, “економічного дива”, відносно помірних темпів інфляції в промислово розвинутих країнах.

Однак в міру зростання світової економіки, посилення конкурентної боротьби, наростання інфляції, різкого збільшення обсягу фінансових операцій, не пов’язаних з конкретними зовнішньоторговельними угодами, а також у зв’язку з кризою ключової валюти системи — долара США, Бреттон-Вудська валютна система дедалі менше задовольняла потреби міжнародної торгівлі і руху капіталу.

Справа в тому, що в рамках Бреттон-Вудської системи склалась нерівність валют. Долар США зайняв привілейоване становище. Це дозволило США покривати дефіцит платіжного балансу у значній мірі за рахунок короткострокових зобов’язань американських банків перед зарубіжними державними організаціями і приватними особами. США стали боржниками. Інвестиційний баланс (баланс руху капіталу) також складався не на користь США. Відбувався відплив капіталу, і, як наслідок, від’ємне сальдо платіжного балансу. Хронічний дефіцит платіжного балансу призвів до того, що кількість доларів за рубежем значно перевищила золотий резерв США. Виникла недовіра до долара і прагнення обміняти долари на золото.

США почали втрачати своє панівне становище у світовому виробництві і міжнародній торгівлі. Зростала роль ЄЕС, Японії та інших країн, платіжні баланси яких зводились з позитивним сальдо. В цій ситуації подолання дефіциту платіжного балансу США означало б скорочення міжнародної ліквідності, що утруднювало б міжнародні розрахунки. США постали перед вибором: понести великі витрати або змінити всі валютні правила. США зробили вибір на користь зміни правил, розірвавши у 1968 р. зв'язок долара із золотом, а потім увівши в 1971 р. плаваючий курс долара. Окрім того, принципи Бреттон-Вудської системи підривали розвиток євроринка і ринка євродоларів, на яких вільно циркулювала величезна кількість доларів, що практично випадали з режиму обмежень, встановлених національними валютними відомствами і МВФ. Все це створювало сприятливу обстановку для валютних спекуляцій. За цих умов система фіксованих валютних курсів вже не могла ефективно функціонувати. Розпочався перехід до нової валютної системи, що отримала назву "Ямайської" за назвою країни, де були вироблені основні принципи цієї системи.

16.3. Ямайська валютна система

Перехід від золотовалютного стандарту до нової системи валютних відносин зайняв декілька років. Після першого істотного кроку — припинення обміну доларів на золото — сталися такі події. В березні 1973 року були введені плаваючі валютні курси. З 1974 року всі провідні валюти (долар, фунт стерлінгів, німецька марка, єна, французький франк) вже вільно плавали по відношенню один до одного. В тому ж році "Спеціальні права запозичення" — "кошик СДР" став новим еталоном цінності валют. В 1976 р. МВФ ухвалив рішення відмовитись від фіксації офіційної ціни золота, припинивши операції з ним в рамках МВФ, надавши право національним валютним органам розпоряджатися власним золотом на свій розсуд. І нарешті, у 1978 р. в статуті МВФ була закріплена відмова від фіксованих паритетів і офіційно введена в дію Ямайська валютна система.

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

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 замкнутих 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 наступного:

- Валютний курс повинен бути економічно обґрунтований. Країни повинні уникати маніпулювання валютним курсом з метою недопущення необхідного регулювання платіжного балансу або отримання несправедливих конкурентних переваг.
- Здійснювати інтервенцію з метою згладжування значних хаотичних короткострокових курсових коливань.
- При проведенні інтервенції враховувати інтереси інших країн.

Були розроблені також основні критерії для визначення, чи виконує країна ці принципи.

На країни-члени МВФ покладалися зобов'язання: при виборі нового валютного режиму інформувати МВФ; співпраця країн-членів з МВФ та між собою у розв'язанні валютних проблем; національна економічна політика країн-членів повинна сприяти стабілізації валютних курсів.

Ямайською системою передбачалося скасування золота як офіційного міжнародного розрахункового засобу та міри вартості. Була скасована офіційна ціна золота й почалась його демонетиризація 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 в режимі чистого плавання (тобто під впливом лише ринкових сил) валютні курси вже не могли функціонувати, оскільки інтеграційні процеси призвели до тісного переплетіння 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 вдавалось 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 внутріекономічними процесами. Відтак в 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.

Якщо на початку дії Ямайської системи (1973-1979 р. р.) валютні курси в достатній мірі відображали відносну еволюцію цін і не давали значних конкурентних переваг тій чи іншій країні, то з кінця 70-х — на початку 80-х років стався відрив курсу валют від відносного руху цін в окремих країнах, що позначилось на їх конкурентоспроможності. Це відбувалось, насамперед, тому, що в міжнародних розрахунках промислово розвинутих країн зросла частка операцій, пов’язаних з експортом капіталу, міжнародним кредитом. А переливання капіталу можуть викликати і викликають значне і довгочасне відхилення курсів валют від паритетів їх купівельної спроможності, що призводить до деформації міжнародної торгівлі і платежів, утруднює довгострокове планування. Стала очевидною необхідність більшої погодженості у проведенні економічної політики (насамперед, бюджетної та кредитної) провідних країн світу для стабілізації валютних курсів. На ряді нарад “сімки” у 80-ті роки розглядалась проблема стабілізації валютних відносин і визнавалась необхідність колективних дій по зближенню характеру економічної політики для досягнення довгострокової стабілізації валютних курсів. Проте через побоювання ущемлення суверенітету, погодження загальних принципів міжнародного регулювання валютних відносин з труднощами долало і долає суперечності між країнами на рівні конкретного механізму валютно-економічного співробітництва, конкретного втілення орієнтації національної економіки на такі показники як темпи зростання, темпи інфляції, відсоткові ставки, рівень безробіття, бюджетний дефіцит, баланс поточних операцій і торгівельний баланс, темпи зростання грошової маси, обсяг валютних резервів, рівень валютних курсів, за яких передбачається робити висновок про відповідність розвитку економіки країни спільно виробленому курсу.

Незважаючи на те, що Ямайська валютна система має ряд негативних моментів, її функціонування справляє істотний вплив на прискорення темпів розвитку промислово розвинутих країн і багатьох країн так званого “третього світу” в напрямку подальшої соціально-економічної інтеграції.

Результатом регіональної валютної інтеграції стало утворення Європейської валютної системи (ЄВС), яка формально почала діяти у 1978

[1] Розрізняють три види керованого плавання: “повзуча прив’язка”, “ковзна (змінна) прив’язка”, “брудне плавання”.

р. Її головною метою була стабілізація валютних курсів, зменшення економічної залежності країн-учасниць ЄС від дестабілізуючого зовнішнього впливу. ЄВС являє собою зону скоординованого плавання по відношенню до долару США курсів національних валют. ЄВС, як форма організації відносин країн ЄС у валютній сфері, форма регулювання валютних відносин на наднаціональному рівні, базувалася на таких елементах:

- ринковий курс валюти мав перебувати в межах ± 2,25% від двостороннього центрального курсу або у виняткових випадках – в межах ± 6%. Ці межі у 1993 р. було розширено під впливом, різних валютних коливань: ± 15% (“європейська валютна змія”);
- створено європейську валютну одиницю екю – розрахункову одиницю, курс якої визначався як середньозважений курс валют країн ЄС;
- створено Європейський фонд валютного співробітництво (ЄФВС) для надання тимчасової фінансової підтримки країнам-членам для фінансування дефіциту платіжного балансу та здійснення розрахунків по валютним інтервенціям країн-членів для підтримки валютних курсів. Ресурси фонду формувалися за рахунок виділення кожною країною 20% своїх золотих та 20% доларових резервів ЄФВС у формі постійно поновлюваних кредитів.

У 1998 р. Європейська валютна система перестала функціонувати. До головних причин розпаду відносяться такі: відмінності у темпах інфляції країн-членів; недовіра до окремих центральних банків; об`єднання Німеччини, що вплинуло на загальну валютну ситуацію в ЄС, а також несумісність абсолютної мобільності капіталу, фіксованих валютних курсів і грошово-політичної незалежності в одній валютній системі.

У 1999 р. було створено Європейський економічний та валютний союз, що стало новою стадією розвитку валютно-фінансової інтеграції країн ЄС. В його рамках передбачався перехід до єдиної валютної та грошової політики, створення Європейського валютного інституту, Європейського центрального банку та введення єдиної валюти – євро.

Основним наслідком участі у валютному союзі є втрата країнами протекціоністських можливостей, пов’язаних із проведенням самостійної політики щодо обмінного курсу національної валюти для підтримки зовнішньоекономічної діяльності. Тому при переході до валютного союзу основним питанням стало визначення передумов, необхідних для досягнення країною-членом валютного об’єднання економічних цілей (повної зайнятості, економічного зростання, стабільності цін, рівноваги платіжного балансу) без необхідності зміни валютного курсу. Основною передумовою участі у валютному союзі є зближення, вирівнювання

національних економік, згладжування їхніх відмінностей за певними критеріями, до яких відносяться:

- рівень інфляції, який не повинен перевищувати середній рівень інфляції трьох європейських країн з найнижчою інфляцією більш як 1,5%;
- рівень відсоткових ставок, які не повинні перевищувати середні ставки трьох країн ЄС із найменшими показниками більш ніж на 2%;
- обмінний курс валют, який має бути сталим у діапазоні коливань в існуючому в ЄС механізмі стабілізації обмінних валютних курсів упродовж щонайменше двох років;
- розмір річного дефіциту бюджету, який не повинен перевищувати 3%;
- рівень акумульованого державного боргу, який має становити не більш 60% від ВВП.

Сучасну світову валютну систему в цілому характеризують такі риси: суттєве коливання валютних курсів, зокрема, щодо американського долара (періоди недооцінки долара змінюються періодами завишення його вартості); значна гнучкість валютних курсів, які, як правило, нескоординовані, незважаючи на існування вільного плавання, світова економіка не може звільнитися від міжнародної взаємозалежності, що накладає певні обмеження на здійснення національної економічної політики; нестійкість світової валютної системи до валютних криз та чутливість до зовнішніх шоків.

Запитання для самоконтролю

1. Що розуміють під світовою валютною системою та які її складові?
2. У чому особливості золотого та золотодевізного стандарту?
3. Які основні принципи Бреттон-Вудської системи?
4. Які головні відмінності Ямайської системи від Бреттон-Вудської?
5. Які характерні риси Європейської валютної системи?

РОЗДІЛ 5.
СВІТОВА ФІНАНСОВА СИСТЕМА

Глава 17. Характеристика світової фінансової системи

Ключові поняття:

Світовий фінансовий ринок, міжнародні фінансові потоки, євроринок, євровалюта, міжнародні фінансові операції, світова фінансова система, фінансова глобалізація, фінансова інтеграція, фінансові інновації, міжнародні фінансові інститути.

17.1. Міжнародні фінансові потоки

У світовому господарстві постійно відбувається переливання грошового капіталу з однієї країни до іншої, що створює світові фінансові потоки.

Міжнародні фінансові потоки являють собою сукупність фінансових операцій, об'єктом яких служить грошовий капітал.

Ці потоки обслуговують міжнародну торгівлю товарами, послугами і перерозподіл капіталів між країнами.

Типи міжнародних фінансових потоків можна класифікувати за такими ознаками: вид економічної діяльності згідно зі структурою платіжного балансу, економічні взаємовідносини між нерезидентами, строки виконання фінансових операцій, форма власності щодо джерел фінансових потоків (рис. 17.1) [46, с. 3; 47, с. 88].

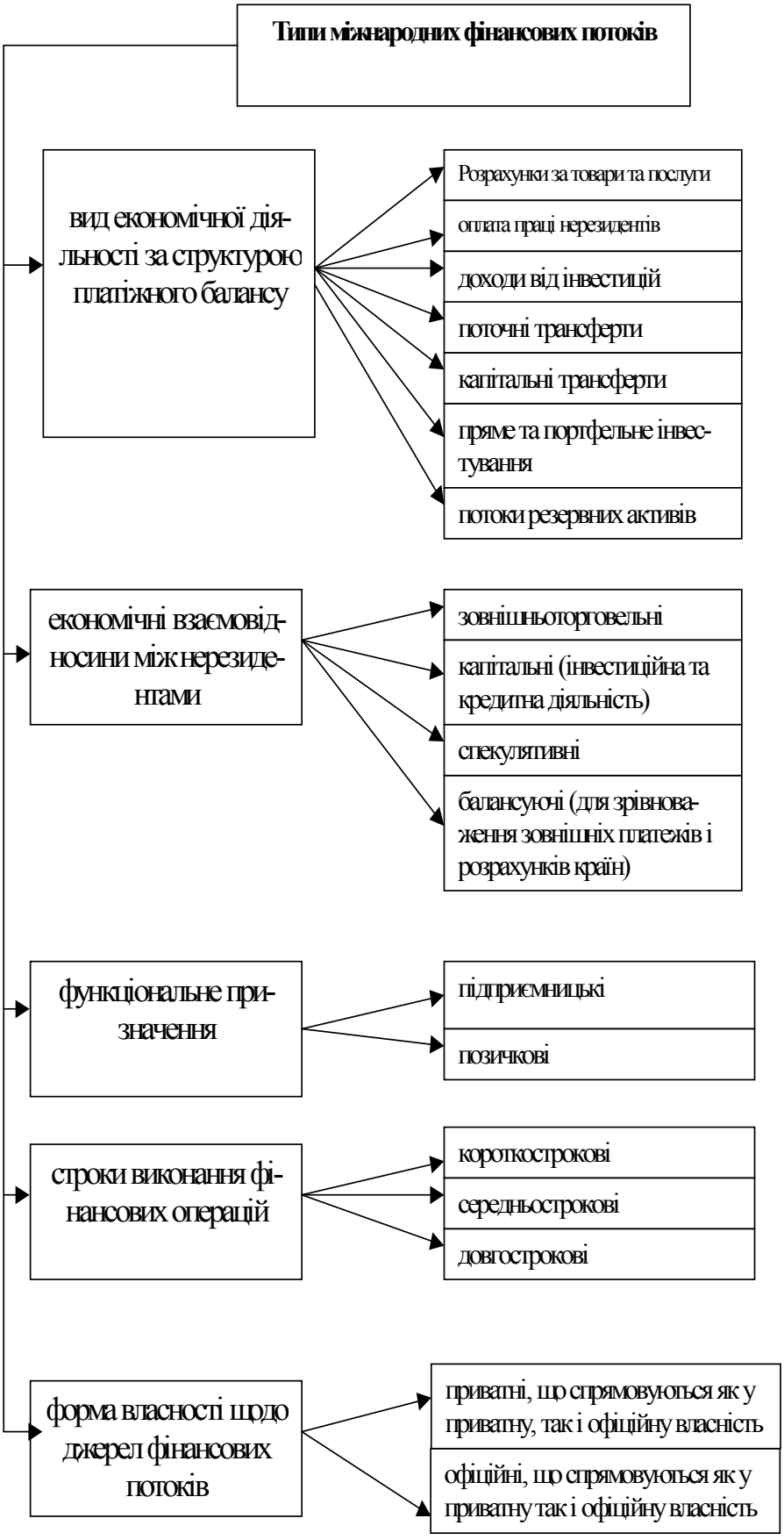


Рис. 17.1. Типи міжнародних фінансових потоків

Основними каналами руху фінансових потоків є:

- валютно-кредитне і розрахункове обслуговування купівлі-продажу товарів і послуг;
- зарубіжні інвестиції в основний і оборотний капітал (ПІІ);
- 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, викликають 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 (табл. 17.1).

Таблиця 17.1

Динаміка розвитку основних показників світової економіки (% до попереднього року)

Показники	Роки				
	2002	2003	2004	2005	2006
1. Реальний ВВП					
Світ у цілому	1,7	2,7	4,0	3,2	3,2
Країни ОЕСР	1,3	2,0	3,5	2,6	2,6
Країни ЕС	0,9	0,5	1,8	2,1	2,3
Японія	-0,3	2,5	4,3	1,8	1,6
США	1,9	3,0	4,3	3,2	3,3
Країни Східної Азії та Тихоокеанського регіону	6,7	7,9	7,8	7,1	6,6
Країни Європи за Центр. Азії	4,6	5,9	7,0	5,6	5,0
Країни Лат. Америки та Карибського басейну	-0,6	1,6	4,7	3,7	3,7
Країни Близь. та Серед. Сходу, та Північ. Африки	3,2	5,7	4,7	4,7	4,5
Країни Південної Азії	4,6	7,5	6,0	6,3	6,0
Країни Південної Африки	3,1	3,0	3,2	3,6	3,7
2. Обсяг світової торгівлі	3,7	5,5	10,2	8,4	7,8
3. Ціни на споживчі товари					
Країни “великої сімки”	1,0	1,6	1,7	1,4	1,2
США	1,6	2,3	2,7	2,2	1,7

Джерело: [46, с. 15]

Приріст економіки країн світу у цілому становить 6,1%, що є найвищим показником за останні 30 років. На світову загальногосподарчу кон`юнктуру перш за все вплинули: економічний бум у Китаї, головним фактором чого, за думкою експертів Світового банку, стали переваги, одержані країною після її вступу до СОТ; збільшення китайського імпорту більш ніж на 30% стимулювало зростання економіки сусідніх країн Східної Азії; поліпшення стану економіки США (завдяки збільшенню інвестицій та споживчих видатків), Японії (завдяки росту експорту, що було викликано збільшенням попиту у країнах, що розвиваються), країн Близького та Середнього Сходу (завдяки значному росту доходів від експорту нафти);

2) зниження торговельних бар`єрів;
3) різні темпи економічного розвитку країн (синхронність чи асинхронність в економіках провідних країн);
4) структурна перебудова економіки тієї чи іншої країни. Так, серед структурних змін в економіці країн, що розвиваються, найбільш значущим зрушенням у 2002-2005 р.р. було зниження ролі сільського господарства як джерела доходу та росту зайнятості. У країнах, що розвиваються, Східної Азії та Тихоокеанського регіону частка сільського господарства у ВВП знизилася, у той час як частка промисловості та послуг зросла. Однак на частку послуг у цих країнах припадає ще менш 40% ВВП, а у розвинутих державах цього регіону даний показник складає 65%. Знижується також кількість зайнятих у сільському господарстві: у країнах Південної Азії вона, зменшилась з 40% у 1982 р. до 27% у 2004 р.; у країнах Латинської Америки та Карибського басейну з 14,4 до 10,6% відповідно. У країнах Центральної та Східної Європи з перехідною економікою структурні зрушення стосуються втрати промисловістю домінуючої ролі в економіці. Ця ніша була швидко зайнята послугами [46, с. 15];
5) диференційований розрив темпів інфляції та рівня відсоткових ставок. Так, згідно оцінці експертів Світового банку, збільшення відсоткових ставок США по довгостроковим кредитам на 200 відсоткових пунктів може привести до зниження темпів приросту світового ВВП у короткостроковій та довгостроковій перспективі близько на 0,5% на рік. Зростання відсоткових ставок значно збільшить вартість обслуговування зовнішнього боргу країн, що розвиваються. Зріст відтоку капіталу з цих країн може викликати різне знецінення їх національних валют. Для підтримки стабільності ситуації уряди повинні будуть скоротити імпорт, споживання, інвестиції, у результаті чого темпи їх економічного зростання знизяться [46, с. 16];

6) випереджаюче зростання міжнародного руху капіталу у порівнянні 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, у тому числі міжнародного інвестування у 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 низькотехнологічні виробництва;
9) зростання дефіцитів платіжних балансів у наслідок незбалансованості міжнародних розрахунків.

Міжнародні фінансові потоки спрямовуються у 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.

17.2. Світовий фінансовий ринок

Світовий фінансовий ринок традиційно поділяється на міжнародні валютні ринки, міжнародні ринки боргових зобов`язань, міжнародні ринки цінних паперів, кожний з яких включає єврорынок (ринки євродипозитів, єврокредитів, євроакцій, єврооблігацій, євровекселів та ін.) [4, с. 25; 26, с. 158-179; 27, с. 387; 47, с. 53].Спрощена структура світового фінансового ринку наведена на рис. 17.2.

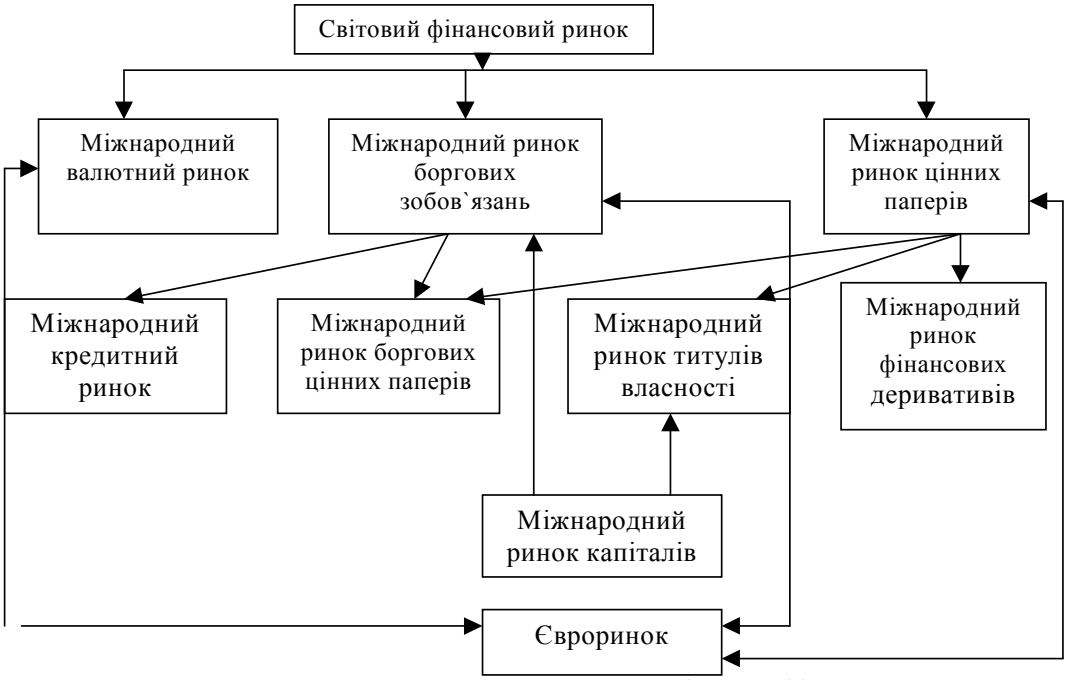


Рис. 17.2. Структура та взаємозв'язок складових світового фінансового ринку

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.

Світовий фінансовий ринок вперше з'явився у 1950-х роках у формі ринку євровалют. На його подальший розвиток вплинули такі події:

- у 1960-х роках: швидке економічне зростання Японії, що надало нові можливості для бізнесу на Далекому Сході;
- у 1970-х роках: світова фінансова криза (1971 і 1973 рр.), що призвела до краху Бреттон-Вудської системи і перехід від системи фіксованих до системи плаваючих валютних курсів; нафтові кризи (1974 і 1979 рр.), які були викликані підвищенням цін на нафту ОПЕК (Організація країн-експортерів нафти); банківська криза у США (1979 р.), яка призвела до загального підвищення відсоткових ставок і поставила на межу банкрутства багато країн, що розвиваються (одержувачів приватних банківських кредитів);
- у 1980-х роках: процес лібералізації національних ринків капіталу індустріальних країн. Він стимулював швидке зростання міжнародного руху капіталу, який інтегрував національні ринки капіталу і ринок євровалют для створення єдиного глобального фінансового ринку. (Японія перетворюється на провідну

міжнародну фінансову силу і джерело світового капіталу. У 1987 р. підписання „Великою сімкою" Луврської угоди, згідно з якою підтримується долар США, який падав, штучно підтримуючи обмінний курс своїх валют по відношенню до долару у вузьких межах коливання. Країни ЄЕС у 1987 р. приймають єдиний Європейський акт, яким передбачалося створення у 1992 р. у Європі уніфікованого ринку).

Поява проблем обслуговування боргу країнами, що розвиваються (початок світової боргової кризи 1982 р.);

- у 1990-х роках: зміна політичних систем у східноєвропейських комуністичних країнах (1989 -1990 рр.) і перехід до ринкової економіки;
- поява після 1992 р. уніфікованого європейського ринку;
- набуття чинності у 1993 р. Північно-Американською угодою про вільну торгівлю (НАФТА). Прискорення регіонального розвитку у США;
- лібералізація торгівлі. Створення у 1994 р. Світової організації торгівлі;
- фінансові кризи. У Мексиці (1994-1995 рр.) фінансова криза поставила країну на межу суверенного дефолту і загрожувала поширенням на інші країни Латинської Америки. Внаслідок фінансової кризи у 1997 – 1998 рр. у Південно-Східній Азії, Бразилії, Росії та інших країнах девальвувала більшість національних валют азіатського регіону, а також змінилася кон'юнктура валютних і фондових ринків;
- запровадження у 1999 р. країнами ЄС спільної валюти (євро) та проведення спільної грошової політики;
- у 2000 р.: злиття Паризької, Амстердамської та Бельгійської фондових бірж, створення Euronext – найбільшого за обсягами торгового фондового ринку в єврозоні; оприлюднення намірів про злиття двох найпотужніших європейських бірж – Лондонської та Франкфуртської у „Ай-Ікс".Об`єднальні процеси допомагають фондовому ринку ЄС подолати роздрібненість та посилити конкурентні позиції;
- після 2005 року динаміку світових фінансових ринків визначають розміри відсоткових ставок у США та Європі, диференціація між якими зростає, високі ціни на нафту, зниження курсу долара. Невизначеність відсоткових ставок та подальшої динаміки фінансових ринків не дає можливості передбачити ступінь ризиків (кредитних, валютних). В цих умовах інвестори вважають за краще вклади свої кошти у ринки, що розвиваються. Найбільший попит починають мати облігації Бразилії та Росії. Наслідком різкого зниження курсу національної валюти США є те, що країни, що розвиваються, які накопичили великі валютні

резерви, несуть значні збитки. Загальний обсяг іноземних валютних резервів країн, що розвиваються, у 2003 р., за даними Світового банку, зріс на 292 млрд дол., в 2004 р. – на 378 млрд дол. Більша частина валютних резервів країн, що розвиваються, які к початку 2005 р. досягли 1,6 трлн. дол., припадає на частку країн Азії (при цьому питома вага Китаю складає близько 40% загальної суми). 70% цих валютних резервів міститься у доларах, тому що країни мають на меті захищати свою економіку від різких коливань на світових фінансових ринках [46, с. 19].

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.

Міжнародні потоки капіталів перевищують міжнародні потоки товарів і послуг. Їх обсяг більш ніж у 5 разів перевищує обсяг світової торгівлі. Внаслідок того, що кошти переміщуються швидше по відношенню до змін у відсоткових ставках та курсах іноземних валют, міжнародна мобільність капіталу інтенсифікує нестійкість валютних курсів. Валютні курси стали більш мінливими до національної макроекономічної політики. Висока мобільність капіталу призвела до посилення взаємозалежності

національних економік, послабила автономію національних політик, незважаючи на існування плаваючих валютних курсів.

Основні тенденції, що спостерігаються на світовому фінансовому ринку, характеризуються слідуючими узагальненнями:

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 складалися історично і міцно зв'язували країни-учасниці валютного блоку.

З запровадженням євро в 1999 р. виник валютний блок євро. Нині у єдиній європейський валютний простір намагаються увійти країни, які не змогли цього зробити на момент запровадження євро: країни Центральної та Східної Європи.

Доларовий валютний блок було створено в 1933 р. До нього ввійшли економічно залежні від США країни Латинської Америки та Канади. Нині деякі країни цього блоку (Еквадор, Панама) відмовляються від національної валюти і визнають долар США в якості законного платіжного засобу.

Однак, країни євро і США незацікавлені у розширенні сфери обігу своїх валют і тому стримують інтеграційні поривання країн з відносно слабкими валютами, нестабільними банківською, фінансовою системами, недостатньо розвинутими фінансовими та фондовими ринками.

У Південно-Східній Азії можливо виникнення нового валютного блоку або шляхом об'єднання навколо японської єни, або шляхом об'єднання декілька валют і створення „азіатського євро".

2. Змінюється структура фінансових інструментів ринку на користь інструментів реального сектору - корпоративних цінних паперів та їх похідних.

Валюта, як інструмент фінансового ринку, втрачає самостійне значення. Так, на протязі 1990-2005 рр. щоденний обіг операцій на світовому валютному ринку зріс у 2,3 рази (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 сектору корпоративних цінних паперів.

3. Фондові ринки є головним структуроутворюючим чинником фінансового сектору. Банківський сектор поступає роль механізму перерозподілу фінансових коштів фондовому ринку. Так, по даним „Файненшл тайм" банківські кредити складали лише 25 % коштів, які були залучені бізнесом та урядами у всьому 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 в США 60% всього обсягу щорічних інвестицій в економіку вкладається в компанії, які зв'язані з інформаційними технологіями.

Фондовий ринок перетворюється у каталізатор НТП у реальному секторі і забезпечує зростання продуктивності праці. Найбільший попит на фондовому ринку мають акції компанії, які пов'язані з інтернет-технологіями, що розробляють сучасні засоби комунікацій і програми забезпечення інформаційних систем, компаній таких 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 їх національної незалежності.

6. Зміни в ідеології діяльності міжнародних фінансових організацій. Ці організації роблять акцент на підвищення відповідальності країн, що розвиваються, за стабільність національних ринків і відмовляються виконувати роль гаранта стабільності на їх фінансових ринках.

7. Різке збільшення і домінування на світових фінансових ринках спекулятивних операцій, на частину котрих приходиться понад 95% усіх фінансових угод. Це створило сприятливі підстави для відмивання незаконного отримання доходів та криміналізації фінансових ринків. Міжнародний кримінал, за даними ООН, щороку відмиває близько 600 млрд доларів. Оскільки обсяги і швидкість зростання тіньової економіки прийняли погрозливі розміри, розвинуті країни, що об'єднані в ОЕСР оголосили їй війну. 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.

17.3. Розвиток світової фінансової системи у сучасних умовах

Сукупність фінансових ринків та фінансових інститутів (установ), що функціонують у правовому й податковому середовищі міжнародного бізнесу, створюють світову фінансову систему (рис. 17.3).

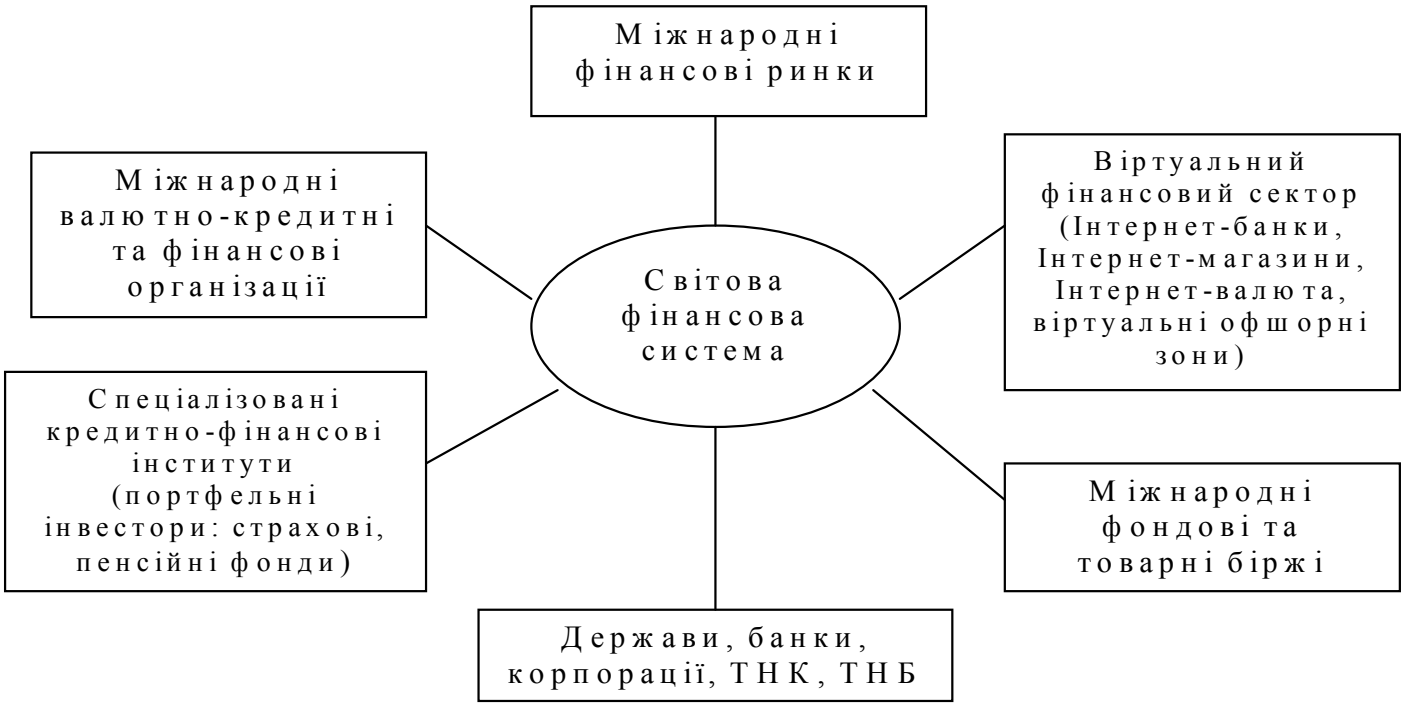


Рис. 17.3 Основні компоненти світової фінансової системи

До учасників світової фінансової системи, які опосередковують основну частину міжнародних фінансових потоків належать:

- національні учасники – корпорації, банки, спеціалізовані кредитно-фінансові інститути, у 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 належать комерційні банкам саме завдяки широкій сфері їх фінансової діяльності. Зобов`язання банку в основному складаються з депозитів з різними строками, активами: позики (корпораціями і державами), депозити в інших банках і облігації.

Корпорації (особливо ТНК) проводять операції щодо залучення іноземних джерел капіталу для фінансування своїх інвестицій: продаж акцій, позики, продаж боргових коштів корпорації на міжнародному ринку

капіталу. Облігації корпорації, деноміновані не у валюті фінансового центру, в якому продаються, називаються єврооблігаціями.

Небанківські фінансові організації проводять операції диверсифікації своїх портфелів іноземних активів.

Центральні банки включені до світових фінансових ринків через посередництво валютної інтервенції. Державні органи позичають кошти за кордоном, випускають державні облігації. Уряди країн, що розвиваються, а також підприємства, які знаходяться у власності держави, беруть кредити в комерційних банках зарубіжних країн.

Сучасна світова фінансова система функціонує і розвивається в умовах фінансової глобалізації. Глобалізація – це об'єктивний процес інтеграції значної частини капіталу різних країн, посилення їх взаємозалежності. Рушійними силами фінансової глобалізації є поглиблення міжнародної фінансової інтеграції, формування системи міжнародних фінансових інститутів, розвиток фінансових інновацій.

Міжнародна фінансова інтеграція – це процес уніфікації фінансових послуг, банківських операцій; лібералізації митних процедур; уніфікації системи координування через міжнародні фінансово-кредитні установи, електронну систему платіжних засобів; рух до світової валютної системи з єдиними світовими грішми. За останні роки усунуті 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, але і 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 директів. 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, зв`язане з

торговельними угодами або наданням послуг за участю резидента; купівля-продаж цінних паперів на ринках третьїх країн; розміщення на ринку капіталу однієї держави акцій, які випущені компанією іншої держави-члена ЄС. З 1990р. лібералізація поширюється на рух всіх інших видів капіталу, включаючи короткостроковий. Це означало повну відміну обмежень як відносно переказа 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 приділяється велике значення. Сектор фінансових послуг має значний потенційний ринок і є важливим для підвищення ефективності економіки ЄС. Лібералізація та регулювання ринку фінансових послуг включає такі напрями:

- гармонізація основних правил та норм, які гарантують доходність та стабільність операцій у фінансовому секторі, захист споживачів послуг та забезпечення умов вільної конкуренції для всіх учасників ринку;
- забезпечення взаємного визнавання діючих національних правил та прийняття за основу принцип “домашнього контролю” (в країні реєстрації компанії);
- введення правових норм, які забезпечують надання транскордонних послуг без необхідності заснування кредитної або фінансової компанії у кожній країні-члені, де намічається їх надання.

В ЄС вже є значний обсяг законодавства з цих питань. Тільки в банківській сфері Рада ЄС прийняла близько десяти директив. Згідно їм будь-який банк заснований в однієї 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. Установлен також мінімальні розмір капіталу, необхідний для заснування банку, вимоги щодо рівня ліквідності, процедури ведення звітності тощо.

В сфері страхових послуг повністю лібералізована діяльність по страхуванню 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 запропоновувати свої послуги у будь-якій країні-члені, не проходячи там процедури заснування.

Сформован єдиний ринок цінних паперів на базі фондових бірж ЄС. Головна мета цієї роботи – ліквідація відокремленості національних фондових бірж і створення єдиної системи торгівлі цінними паперами, які мають обіг на міжнародних ринках.

Вже зняти обмеження щодо інвестиційної діяльності пенсійних фондів, проводиться ліквідація податкових бар`єрів.

Формування єдиного фінансового ринку ЄС призвело до зростання інтенсивності внутрірегіональної міграції капіталу. Внаслідок цього співвідношення валових транскордонних потоків приватного капіталу (сума ввозу та вивозу капіталу, у тому числі прямі, портфельні та інші інвестиції) і ВВП в країнах ЄС по оцінці Світового банку складає 40%, а по всім розвинутим країнам ця величина досягає 30% [46, с. 26].

Фінансова інтеграція з відкритістю фінансових ринків вигідна країнам:

- країнам пропонуються ширші джерела інвестиційного фінансування для доповнення внутрішніх заощаджень;
- відкриті ринки капіталу сприяють підвищенню ефективності внутрішніх фінансових інститутів і веденню обґрунтованої макроекономічної політики;
- зменшуючи фінансові обмеження, відкриті ринки капіталу дають країнам час для здійснення врегулювання платежів з метою виправлення дисбалансів, викликаних 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.

Сьогодні не існує єдиного способу вимірювання фінансової відкритості, але він має враховувати відмінності між жорсткістю контролю та типами трансакцій. Такий метод запропонований спеціалістами інституту Світового 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 як інвесторам, так і позичальникам, однак вони підлягають до ризику. Тому інвестори все більше орієнтуються на сектори світового ринку з підвищеною дохідністю і покидають регіони з жорстким регулюванням, низькою нормою прибутку, інтенсивнішою конкуренцією.

До системи міжнародних фінансових інститутів належать організації світового рівня (Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, Міжнародний банк реконструкції та розвитку), регіональні фінансові інститути. Фінансові ресурси цих інститутів становлять значну частку потоків офіційної міжнародної допомоги.

Глобалізація фінансового ринку характеризується розвитком фінансових інновацій тобто створенням нових фінансових інструментів (євродоларові депозитні сертифікати, валютні свопи, єврооблігації з нульовим купоном, синдиковані кредити в євровалюті, євроноти тощо) та технології. Технологічні інновації підвищують швидкість здійснення міжнародних фінансових операцій та їх обсяги. Телекомунікації допомагають банкам залучати заощадження з усього світу і направляти кошти позичальникам на умовах найвищого прибутку і найнижчих витрат. Через систему СВІФТ інвестиційні банки можуть укладати угоди як в 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 країни в країну переміщується понад 3 трлн. дол. на місяць. Із них 2 трлн. дол. – це гроші, не контрольовані державою чи іншими офіційними інститутами [40, с. 14]. У приватного капіталу більше ресурсів ніж у центральних банків крупних 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. приток приватного капіталу у 29 таких країн досяг 279 млрд дол., що удвічі більше, ніж у 2002 р. Особливо значний приток капіталу спостерігається у Китай, та Росію. Зростання надходжень у Китай пов`язано з очікуванням відмови від фіксованого курсу юаня до долару та перехід до плаваючого валютного курсу, а у 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 у цінні папери.

Найкрупніші одержувачі приватних інвестицій у 2004 р. стали: АТР (146 млрд дол.), Європа (97 млрд дол.), Латинська Америка (26 млрд дол..), Африка та близький Схід (9,2 млрд дол.) [46, с. 29]

Запитання для самоконтролю:

1. Що розуміють під міжнародними фінансовими потоками?
2. Які канали руху міжнародних фінансових потоків?
3. Яка структура світового фінансового ринку?
4. Які особливості єврориноку?
5. Як можна охарактеризувати розвиток світового фінансового ринку?
6. Хто є провідними суб'єктами світового фінансового ринку?
7. Що розуміють під світовою фінансовою системою?
8. У чому сутність фінансової глобалізації?

Глава 18. Світові фінансові центри

Ключові поняття:

Світовий фінансовий центр, офшорні зони, класифікація офшорних центрів, способи використання офшорних центрів, тансферт прибутку, ротаційна компанія, офшорний банк.

18.1. 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, склались світові фінансові центри: Нью-Йорк, Лондон, Цюріх, 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 в тих країнах, де:

- стале 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 [30, с. 96-106; 47, с. 281-287; 92, с. 227-266].

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 зв`язана не тільки з кредитними операціями, а і 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 більш низькою ціною у порівнянні 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-Йорській фондовій біржі обертаються акції 2768 компаній із загальною вартістю 19,8 трильйонів доларів. У 2004 р. щоденний обсяг торгів складав 46,1 більйонів 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-Йорку, як і загальний фондовий ринок США привабливий для інвесторів всього 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 найефективний та жорсткий 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 розвиненими ринками короткострокових кредитів і довготермінових позик, потужною біржею, високо поставленим страхуванням і фрахтовою справою та ін.

Для Лондону характерним є 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 в якості світового фінансового центру виділяють чотири ринки: золота, валют, коротко – і середньострокового кредитування, страхування.

Ринок золота діє з 1919 року, що стало наслідком демонетизації золота. Золото отримало властивість бути переважно звичайним товаром з ціною, яка виражається у кредитно-паперових грошах.

Лондонський валютний ринок є найбільшим у світі. Через його валютну біржу проходить 30% усіх контрактів з валютою, а обсяг валютних угод складає близько 1000 млрд дол. на день.

Перетворенню Лондона у провідний світовий валютний ринок сприяла максимальна свобода валютних операцій. Обмеження такої свободи у інших світових фінансових центрах не дозволило валютним ринкам розвинутись до конкурентного рівня.

Ринок банківських кредитів займає провідне місце у світі. У Лондоні розташована велика кількість іноземних банків, а англійські банки мають широку мережу своїх закордонних філій. Завдяки концентрації великих банків світу у 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 в Лондоні у 4 рази більше іноземної валюти, ніж від клірингових англійських банків. Орієнтація лондонського міжнародного кредитного ринку на потреби Великої Британії обумовлює його спеціалізацію у галузі

переважно коротко– і середньострокового кредитування. У сфері міжнародної торгівлі цінними паперами Лондон успішно конкурує з іншими ринками. Цьому сприяло перетворення у 1986 р. Лондонської фондової біржі у Міжнародну фондову біржу оснащену цілком комп`ютеризованою електронною системою біржових котирувань. Фондова біржа Лондону у міжнародній сфері відіграє роль котирувального центру.

Лондонська фондова біржа найінтернаціональніша фондова біржа у світі щодо кількості торгуючих на неї іноземних компаній: більше 445 міжнародних компаній із 63 країн мають лістинг у Лондоні. Біржа включає декілька ринків: ринок урядових цінних паперів, ринок акцій та облігацій місцевих фірм і компаній, ринок іноземних паперів, ринок південноафриканських золотопромислових компаній та ін.

Загальний обсяг торгів за участю міжнародних компаній перевищує обсяги провідних світових бірж, включаючи Нью-Йоркську фондову біржу. Середній обсяг торгів складає 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. Укріпленню його позицій сприяло:

- зростання випуску державних облігацій, що обумовило розвиток їх вторинного ринку;
- випуск іноземними позичальниками в Токіо облігацій в єнах, а пізніше – в іноземній валюті;
- лібералізація ринків єни та капіталу, що дало можливість іноземним банкам та компаніям з торгівлі цінними паперами активно працювати на ринку цінних паперів;
- збільшення іноземних капіталовкладень в японські облігації та акції;
- зростання відкритості грошового ринку. Найбільша активність іноземних учасників спостерігається на ринку онкольних позичок (це – короткостроковий комерційний кредит, який сплачується позичальником за першою вимогою кредитора), депозитних сертифікатів та короткострокових комерційних векселів.

Токіо є крупним міжнародним валютним ринком завдяки великому щоденному обороту іноземної валюти, особливо в угодах єна/долар.

Токійська фондова біржа – одна з найкрупніших бірж світу, але як торговий майданчик поступово втрачає популярність. Загальне число 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.

18.2. 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.

Тепер розглянемо детальніше сутність, класифікацію, основні типи офшорних центрів, а також способи їх використання.

Існує багато термінів для позначення місць, у яких здійснюється вигідна — з погляду представників ділового світу — фінансово-підприємницька діяльність. У германомовних країнах їх називають податковими оазисами, у франкомовних — податковим раєм, а в англомовних — загальноприйнятим терміном для визначення подібних територій виступає таке поняття як “податкова гавань” (tax haven).

Однак останнім часом загальне поширення одержало поняття “прибережний фінансовий центр” (offshore financial centre), що став синонімом визначенню “податкової гавані”, чи, простіше кажучи, “офшорний центр”. У назву “прибережний” стосовно “податкового раю” кожен індивідуальний клієнт вкладає свій власний зміст. З погляду інтересу кожного з них, якщо існують більш вигідні податкові розпорядження і кредитні умови в сусідніх країнах або в далеко розташованих територіях, то для них ці місця стають “прибережними оазами”.

З самого початку необхідно застерегти від змішування понять “офшорний центр” і “вільна економічна зона”. Хоча у формально-логічному значенні можна розглядати офшорні центри як різновид чи як окремий випадок більш широкого поняття “вільна економічна зона” (тому що в них загальна “родова” ознака — низькі податки чи їхня повна відсутність), але в той же час між цими дефініціями існує істотна відмінність. Вона полягає в тім, що вільні економічні зони орієнтовані на залучення продуктивного капіталу (як іноземного, так і вітчизняного), який утворить доходи усередині зони, тоді як мета офшорних центрів - залучення іноземного фінансового капіталу, який приносить доходи як власникам цього капіталу, так і організаторам офшорних центрів. Джерела ж цих доходів перебувають за межами офшорних центрів.

Основна риса офшорних центрів, яка полягає в низькому оподаткуванні або у відсутності податків, також не розкриває всієї складності даної проблеми. Існують країни і території, які не стягують ніяких податків з капіталу (наприклад, Науру, Вануату, Теркс і Кайкос). У той же час, там стягуються невеликі податки на доходи, які надходять з-за кордону. Буває і така ситуація, коли високорозвинені країни з прогресивним оподатковуванням обкладають низьким податком доходи, які надходять з-за кордону, чи вводять низькі податкові ставки для певних суб'єктів, (якими є, наприклад, холдинги в Голландії). До місць перебування офшорних центрів відноситься і Швейцарія. Хоча ця країна обкладає господарюючі суб'єкти високими фіскальними зобов'язаннями, але репутацію офшорного центру вона придбала легкістю і доступністю проведення фінансових операцій, а також високим ступенем збереження банківської таємниці.

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.

Офшорні зони зобов'язані себе узаконити — і в загальному плані і, особливо, у відносинах з іншими державами, одержавши їхню згоду на низьке оподаткування. Це важлива, але не єдина їхня риса. До основних варто віднести:

- політичну й економічну стабільність у країні;
- гарантію дотримання фінансової і банківської таємниці;
- відсутність валютних обмежень;
- сучасні засоби зв'язку і добре обладнану мережу комунікацій;
- зручну правову систему;
- виконання індивідуальних потреб інвесторів.

До інших особливих вимог клієнтів офшорних центрів звичайно відносять: відносно низькі адміністративні витрати, необхідні для поточної діяльності, гарне мовне обслуговування з боку перекладачів, послуги професійних радників, сприятливі умови стягування податків, можливість

придбання громадянства, можливість купівлі нерухомості, а також низький рівень цін на товари, необхідні для життя персоналу і членів їхніх родин.

Розглянемо одну за одною перераховані вище риси.

Це, насамперед, економічна і політична стабільність. Вона є однією з головних умов, яких повинні дотримуватись офшорні центри. Цілком зрозуміло, що ніхто і ніколи не буде тримати капітал у банках тих країнах, де може бути проведена націоналізація власності, чи фінансам яких загрожує економічний крах. Те ж саме стосується політичних змін, особливо при яких верх беруть лівоорієнтовані чи радикальні елементи. В однаковій мірі військова дестабілізація чи збройні конфлікти ставлять хрест на існуванні офшорних центрів.

Політичний ризик має вирішальне значення при прийнятті рішень про переміщення майнових цінностей за кордон. Багато країн, у яких легко можна здійснити військовий переворот, вважаються більш небезпечними, ніж колишні колонії, пов'язані численними зв’язками з метрополією. Разом з тим такі колонії, як підтверджує приклад колишніх британських володінь, менш піддані небезпеці з боку сильніших сусідів. Тому Бермуди вважаються безпечнішими, ніж Багамські острови, хоча в обох країнах не можна виключити расові безладдя.

З більшою стриманістю й обачністю клієнти офшорних центрів відносяться до диктаторських режимів. Вони часто пропонують у себе вигідні умови оподаткування. Але разом з тим інвесторам там необхідно рахуватися з можливістю радикального перевороту і націоналізації.

Наступна значна і важлива особливість офшорного центру (після політичної й економічної стабільності) - зобов'язання зберігати і гарантувати дотримання суворої банківської таємниці. Це загальна риса таких центрів. Завдяки ліберальному законодавству у відношенні банківської діяльності створюється легкість і доступність відкриття банківських рахунків — з одного боку, а з іншого — поряд з безумовним обов'язком дотримання банківської таємниці гарантується максимум безпеки і довіри в проведенні банківських операцій.

Розпорядження банківського законодавства часто містять розмежування фінансової діяльності на сфери: міжнародну і внутрідержавну. Міжнародна фінансова діяльність, головним сегментом якої виступає банківська діяльність, користується звичайно статусом екстериторіальності, який охороняє її від усякого виду незручностей і обмежень. Країни, які проводять таку політику, називаються ще “банківськими оазами”.

Законодавство таких держав гарантує не тільки збереження таємниці банківських рахунків, але також нерозголошення паспортних даних власників цих рахунків. Видача якої-небудь інформації розцінюється тут як правопорушення. Тому дуже важко встановити особистості вкладників банків таких країн. Ще складніше розкрити імена власників самих банків.

Пропонуючи клієнтам повне дотримання таємниці, вони забезпечують можливість накопичувати багатство без обкладання його яким-небудь відчутним податковим тягарем.

Банківська таємниця сягає своїми коренями у вікові традиції розповсюдженого в англосаксонських країнах так званого Загального Права (Common Law). Мова тут йде про мовчазну угоду між банком і його клієнтом. Порушення такої угоди передбачає відповідальність банкіра в рамках цивільного і кримінального права. Джерела суворого дотримання банківської таємниці варто шукати у фінансовій практиці Швейцарії.

Особливостями фінансових операцій міжнародного масштабу, проведених у Швейцарії, є те, що вони пов'язані із санкціями карного переслідування, спрямованими проти будь-якого співробітника, який розголосив інформацію, отриману від клієнтів. Початок такої охорони датується 30-ми роками XX століття, коли біженці з Німеччини переказували свої кошти до Швейцарії, щоб зберегти їх від нацистів. Правила дотримання банківської таємниці призвели до того, що всі німецькі внески, незалежно від того, хто був їхнім власником (фашисти чи представники опозиції), були взяті під захист.

В особливих, індивідуальних ситуаціях клієнт може відмовитися від права збереження таємниці, яка стосується його внесків і банківських операцій. Разом з тим банк не може звертатися до клієнта чи починати які-небудь дії, які могли б схилити до обмеження чи відмови клієнта від права на банківську таємницю.

Швейцарський закон про банки вимагає, щоб ті беззастережно надавали правоохоронним органам відомості про клієнтів у випадку відкриття на них кримінальної справи. Якщо ж мова йде про цивільне судочинство, то питання про надання інформації щодо банківських клієнтів знаходиться в компетенції кантональної влади. У цілому ж сторонні особи не мають права на одержання інформації про клієнтуру швейцарських банків.

Особливе становище Швейцарії в порівнянні з іншими розвинутими країнами полягає, зокрема, саме в тім, що податкові служби тут не мають безпосереднього доступу до банківських рахунків клієнтів. Якщо податковій інспекції необхідна інформація про банківські рахунки платника податків, їй потрібно звертатися безпосередньо до нього, а не до керівництва банку.

Високий ступінь таємності операцій, проведених швейцарськими банками, не означає, однак, що від них одержують менше інформації, ніж за кордоном. Ряд операцій, пов'язаних з відмиванням «брудних» грошей, послужили причиною пред'явлення більш суворих вимог, що стосується особистості клієнтів і нагляду за банківськими операціями. Банки одержали право видавати правоохоронним органам інформацію про клієнта, якщо в

їхнього керівництва склалося переконання, що він пов'язаний із злочинним елементом.

Значна частина капіталу, який надходить у Швейцарію через кордон, приходить з інших офшорних центрів. Підрахунки підтверджують, що близько 40% усіх банківських угод у цій країні пов'язані з ними. З метою дотримання максимальної обережності і конфіденційності при проведенні банківських операцій введений спеціальний порядок відкриття рахунків на псевдонім чи номер, обраний клієнтом. Така система сприяє зміцненню довіри до банківських рахунків, але не робить ці рахунки зовсім анонімними. Власник рахунка завжди залишається відомим банку. В останні десятиліття Швейцарія послабила вимоги, пропоновані до таємниці банківських внесків. Створено важливі прецеденти з видачею інформації про внески екс-диктаторів — гаітянського Дювальє і філіпінського Маркоса. В останньому з названих випадків на настійну вимогу уряду США і Філіпін швейцарські банки передали інформацію про грошові внески диктаторів урядовим органам. Крім того, Федеральний суд Швейцарії прийняв рішення надати Генеральній прокуратурі України документи про рахунок екс-прем'єр міністра України Павла Лазаренко в одному з банків Цюриха. Згідно інформації Швейцарського телеграфного агентства, цей рахунок цікавить Генпрокуратуру України, оскільки він міг використовуватися для переказу сумнівних коштів. В 1996 році на цей рахунок з одного з банків Кіпру були переказані $1,6 млн [www.korrespondent.net/main/97202].

У міжнародній практиці найбільш конфіденційними вважаються такі системи банківських рахунків, при яких банкір не знає свого клієнта. Таким є застосовуваний в Японії рахунок з печаткою "натсу-ін", при користуванні яким ідентифікація вкладника виробляється за допомогою його особистої печатки. Його аналогом в Австрії існує система рахунків за назвою "Uberbringer Sparbucher"[1] , при якій використовуються спеціальні документи для видачі внеска на пред'явника.

У цілому ж охорона таємниці банківських рахунків у різних країнах забезпечується по-різному. У державах Ради Європи, за винятком Австрії і Люксембургу, порушення банківської таємниці не спричиняє карного переслідування. В Австрії на основі спеціально схваленого в 1979 році закону, банківський службовець за розголошення інформації про вкладників банку може бути засуджений на термін до року тюремного ув'язнення чи повинен буде виплатити штраф, що дорівнює річній зарплаті. Разом з тим, банк може представити дані, які стосуються клієнта, тільки за визначенням суду. У Люксембурзі закон про охорону банківської таємниці схвалений у 1981 році. Відповідно до нього банки розголошують відомості

[1] В перекладі з німецької мови — "передавач ощадної книжки".

про клієнтів у випадку відкриття на них кримінальної справи, але за згодою міністра фінансів.

На Багамських островах і Барбадосі порушення банківської таємниці загрожує серйозними грошовими штрафами. Розголошення будь-якої інформації, яка стосується банків і трастів, дозволяється тільки за рішенням Верховного Трибуналу цих островів.

На Каймановых островах порушення таємниці банківських внесків загрожує тюремним ув'язненням до 2 років і грошовим штрафом. Покарання за таку провину може бути збільшене, якщо обвинувачуваний – банківський службовець, адвокат, урядовий службовець чи торговий посередник.

У Гонконгу охорона банківської таємниці відрізняється суворістю: її порушники можуть піддаватися штрафу до 100 тисяч доларів чи тюремному ув'язненню до 2 років. Разом з тим на практиці податкові служби при необхідності одержують від банків усю необхідну для них інформацію.

У Ліхтенштейні законодавство про охорону банківської таємниці багато в чому аналогічне швейцарському, тільки коло осіб, які несуть юридичну відповідальність за її збереження, ширше, ніж у Швейцарії.

У Монтсерраті подібне законодавство також засноване на швейцарському досвіді. Передача кому-небудь інформації про банківських клієнтів, крім правоохоронних органів в обговорених законом випадках, заборонена. Однак, на відміну від Швейцарії, тут не передбачені конкретні санкції за порушення законодавства про банківську таємницю.

Суворими заходами для охорони таємниці банківських внесків відрізняється законодавство Панами. Її розголошення карається позбавленням волі до 6 років, штрафом до 1 тисячі доларів або тим та іншим разом. Крім випадків, передбачених Кримінальним кодексом цієї країни, навіть муніципальним чиновникам закритий доступ до інформації про вкладників банків. Заборонено видавати аналогічну інформацію урядовим службовцям та іноземним податковим відомствам.

Далі до характерних рис офшорних центрів відноситься відсутність обмежень на обмін валюти й операції з валютою. Майже скрізь тут не здійснюється контроль над переказом валютних коштів за умови, якщо джерело їхнього походження перебуває за межами офшорного центру. Якщо ж і залишаються які-небудь обмеження з цієї частини, клієнти наполягають головним чином на тому, щоб був забезпечений вільний переказ коштів і щоб ці кошти не затримувалися на рахунках інших банків, крім офшорних. Звичайно, таке прагнення клієнтів теж пов`язане з ризиком, тому що повної безпеки внесків не існує ніде. Але поєднати одночасно несплату податків і повну відсутність ризику втрати внеску принципово неможливо.

Згадані вище ознаки офшорних центрів не можуть бути реалізовані без такої важливої їхньої властивості, як наявність у центрах сучасних засобів зв'язку і надійне їхнє функціонування. Це вимагає високого рівня розвитку інфраструктури. Привабливість офшорного центру багато в чому залежить від рівня і якості послуг зв'язку. Як правило, усі ці центри обладнані ефективними засобами телекомунікації, які забезпечують блискавичний зв'язок, так необхідний для фінансових операцій. Наприклад, Кайманові острови за допомогою супутникового зв'язку забезпечують сучасне автоматичне з'єднання зі Сполученими Штатами, Канадою і Великою Британією.

Подібний же високий рівень послуг зобов'язані надавати тут і засоби транспорту. Козирною картою офшорних центрів є авіасполучення, яке забезпечує швидкі і зручні особисті контакти для учасників фінансових угод. Згадані Кайманові острови пропонують клієнтам два щоденних рейси на Флориду. Численні чартерні рейси, здійснювані зі США, забезпечують перевезення великих грошових сум в офшорні банки на Карібах. Аналогічне становище з транспортом і телекомунікаціями в офшорних центрах Панами і Гонконгу. У тих же офшорних зонах, де транспортні послуги ненадійні і в скрутному становищі (Науру, Ангілья), залучити численну клієнтуру, незважаючи на пропоновані пільги, не вдається.

Однак, навіть наявність вдалого поєднання всіх перерахованих характерних рис буде недостатнім для успішного функціонування офшорного центру, якщо в ньому не буде створена зручна правова система. Вона має вирішальне значення для вибору резиденції фірми, організаційно-правової форми компанії і її функціонування.

Законодавчий устрій офшорних центрів вирізняється розмаїтістю. Трохи узагальнюючи, можна відзначити, що всі території, які відносяться до континентальної Європи, живуть у рамках так званого Кодифікованого цивільного права, витоки якого сягають римського права, а від нього — кодексу Наполеона. У той же час території, історично пов'язані з британською короною чи колишні її колонії, застосовують у себе зовсім іншу судову систему, засновану на системі Загального Права (Common Law), яка функціонує на базі прецедентів, тобто на підставі раніше винесених судових вироків.

Наприклад, Швейцарія, Ліхтенштейн, а також контрольовані голландцями Карибські острови (Голландські Антіли) використовують континентальне право. Колишні ж британські колонії або залежні території, такі як Багамські, Бермудські, Віргінські, Кайманові острови, Гібралтар, острови в протоці Ла-Манш входять до законодавчої системи Загального Права. У США — в силу особливостей їхнього історичного розвитку — обидві ці системи існують паралельно. У Луізіані, яка була володінням Франції, до сьогоднішнього дня частково використовується континентальне

право. В інших частинах США ухвалене законодавство на основі Загального Права. Воно ж застосовується в Ліберії і Панамі.

Система Загального Права надає велику свободу для підприємницької діяльності, але одночасно майже завжди вимагає допомоги з боку адвоката, оскільки ця система відрізняється юридичною складністю. Зате вона відкриває більші можливості в галузі переміщення майнових прав з однієї країни в іншу, що особливо важливо для клієнтів офшорних центрів.

Нарешті останньою (за порядком перерахування, але не за важливістю) характерною рисою офшорних центрів є міра задоволення індивідуальних потреб клієнтів, а саме: відповідні умови проживання, внутрішнє транспортне сполучення, медичне обслуговування, володіння місцевими жителями і обслуговуючим персоналом іноземними мовами, наявність кваліфікованих фахівців — нотаріусів, адвокатів, бухгалтерів і операторів комп'ютерів.

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 [43, с. 168].

Перший — це власне офшорні території, офіційно визнані у світі, і юрисдикції, які відносяться до “податкових гаваней”. Це переважно країни з невеликим населенням 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 юрисдикцій відноситься 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 і ряд "комбінованих" юрисдикцій, у яких поєднуються ознаки двох згаданих типів. До них можна віднести такі "оптимальні" юрисдикції, як Кіпр та Ірландію.

Варто, однак, відзначити, що 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 Антіли, 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 чи Багамські острови);
- які обкладають податками тільки прибуток, одержаний у даній країні, але звільняють від податків доходи, які надходять з-за кордону (Коста-Ріка, Гонконг);
- у яких одержуваний там прибуток не обкладається податком, зате обкладається прибуток, одержаний з-за кордону (Монако);
- де обкладається податком прибуток, одержаний за кордоном, однак податкові ставки дуже низькі — нижче 1% (острови Гернсі чи Джерсі Шарк);
- які оподатковують накопичені багатства (матеріальні цінності), а не поточний прибуток (Уругвай);
- у яких дозволяється застосовувати різні комбінації з пільгових податкових правил, які 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, Кампьоне де Італія, за межами Європи — Багамські, Бермудські, Каймановi острови, Французька Полінезія чи острови Святого Варфоломія.

Крім того, офшорні центри групуються за географічною ознакою. При характеристиці окремих центрів ми будемо дотримуватись розподілу їх

на два основних типи, уже розглянуті вище — на безподаткові території і юрисдикції з "помірними" умовами оподаткування.

Характеристика типових офшорних центрів

Офшорні юрисдикції у межах Європи

Острів Мен

Найбільш типовим прикладом європейської традиційної податкової гавані є острів Мен. Це самоврядна територія, яка належить Великій Британії. Острів Мен розташований в Ірландському морі, між Ірландією й узбережжям Англії. Столицею території є місто Дуглас. Населення острова складає 70 тисяч жителів, які розмовляють англійською мовою. Близькість до найбільших промислових центрів Європи, наявність найсучасніших засобів зв'язку, політична й економічна стабільність роблять цю територію винятково привабливою для розміщення тут офшорних підприємств і філій. Безперечною перевагою є і та обставина, що острів Мен — член ЄС, хоча з обмеженими правами.

До найважливіших переваг юрисдикції острова необхідно також віднести:

- низький рівень прибуткового податку (20%) на прибуток резидентних компаній;
- відсутність податку на дарування і спадкування;
- суворе (навіть у порівнянні з іншими офшорними центрами) дотримання банківської таємниці;
- можливість реєстрації офшорних компаній декількох типів.

Остання з перерахованих переваг має винятково важливе значення для офшорного бізнесу. Зареєстровані на острові компанії можуть одержати статус резидентних, нерезидентних і звільнених (exempt) компаній. Перші з названих належать, як правило, місцевим власникам, а нерезидентні і звільнені від податків створюються іноземцями для ведення офшорного бізнесу. За домовленістю з податковою владою їм надається пільговий режим — податкові ставки від 0 до 20%, а на офшорні операції таких компаній податок мінімальний чи не накладається зовсім.

Закон 1986 року взагалі звільнив нерезидентні компанії від прибуткового податку. Цей же закон вимагає, щоб всі акціонери нерезидентної компанії проживали за кордоном. Там же повинні проводитися засідання ради директорів компанії і загальні збори акціонерів.

Звільнення від податків компаніям острова Мен надається при дотриманні ряду умов. Звільненій від податків компанії заборонено займатися торговою чи іншою комерційною діяльністю на острові Мен. Не допускається участь у банківській і страховій справі. Закон зобов'язує, щоб секретар компанії чи один з її директорів були резидентами острова.

До інших важливих переваг варто віднести і те, що острів Мен користується митними привілеями Загального ринку і несе зобов'язання, пов'язані з регулюванням торгівлі в рамках Європейського Економічного Співтовариства.

Особливо потрібно відзначити привабливість острова для клієнтів з погляду збереження банківської таємниці. Закон про банки (1975 р.) з доповненнями 1986 р. не дозволяє надавати інформацію щодо банківських вкладників ні своєму уряду, ні уряду іноземних країн. Вироком британського Верховного суду від 1981 р. визначено, що навіть британська податкова влада не має права перевірки банківських документів громадян острова. І хоча фінансовий контроль над банками острова здійснює банк Англії, однак і йому не дозволено проводити перевірку рахунків і розголошувати інформацію, отриману в ході його контрольної діяльності. У випадку порушення банківської таємниці передбачене судове покарання.

Водночас законом не передбачена екстрадиція осіб, підозрюваних у здійсненні податкових злочинів.

Усі ці зобов'язання зробили острів Мен одним з найвідоміших і популярних для клієнтів офшорних центрів. Зареєстровані тут іноземні компанії спеціалізуються в сфері зовнішньої торгівлі, операцій із землею і нерухомістю — головним чином в Англії й інших країнах Європи. На острові Мен діють численні міжнародні холдингові компанії, інвестиційні компанії, компанії з управління інтелектуальною власністю, фінансові компанії, які займаються внутріфірмовим кредитуванням, а також судовласницькі компанії.

Однак останнім часом, разом зі світовою спільнотою, влада острову Мен активно проводить в життя політику „знай свого клієнта", що багато в чому ускладнює заснування та ведення бізнесу закордонними підприємцями, тому багато компаній (особливо з сумнівною репутацією) змушені або припинити своє існування, або „переїжджати" до інших, більш привабливих, юрисдикцій.

Нормандські острови (Гернсі і Джерсі)

Ці острови розташовані в протоці Ла-Манш між південним узбережжям Англії і північним узбережжям Франції, на захід від півострова Шербур. Знаходячись у володінні британської корони, обидва острови мають власне самоврядування і широку автономію у вирішенні юридичних і внутрішньополітичних проблем. Території відрізняються високим рівнем економічної і політичної стабільності.

Збереження банківської таємниці на островах надійніше, ніж в Англії. Підозрювані в податкових злочинах, як і на острові Мен, не підлягають екстрадиції.[1] На островах відсутній контроль над проведенням валютних операцій.

Острови володіють швидким і надійним поштовим і телекомунікаційним зв'язком з країнами Європи. Ці території мають особливий статус у Європейській Раді. Сприятливе податкове законодавство дозволило Нормандським островам стати великими і популярними офшорними зонами. Нормандські острови славляться у світі бізнесу високою репутацією.

Для початку ведення комерційної діяльності на цих островах потрібно одержати дозвіл. Спеціально створені на островах комітети повинні впевнитися, що діяльність іноземних інвесторів буде відповідати цілям економічної політики цих територій. При реєстрації перевага віддається великим і фінансово надійним корпораціям.

За своїм статусом і системою оподаткування тут, як і на острові Мен, корпорації поділені на резидентні і нерезидентні. Резидентні обкладаються податком у 20%. Компаніям-нерезидентам, які одержали статус звільнених компаній (exempt companies), надаються спеціальні податкові пільги. Таким компаніям податковою адміністрацією може бути встановлений податок у розмірі від 0 до 30%, але в переважній більшості випадків він призначається на рівні 1-2%.

Податковими пільгами користуються тут і резидентні компанії, які одержали статус компаній міжнародного бізнесу (International Business Companies — IBC). З доходів від своєї офшорної діяльності вони сплачують податок на прибуток за ставкою 2-5%. Вони можуть займатися фінансовими операціями, торгівлею й іноземним інвестуванням. Якщо доходи IBC перевищують 10 млн фунтів стерлінгів, вони обкладаються податком за зниженою ставкою 0,5%. Якщо IBC займається діяльністю на території островів Джерсі і Гернсі, то доходи від такої діяльності обкладаються за підвищеною ставкою — 30%.

Особливою популярністю Нормандські острови користуються в холдингових і страхових компаній. При цьому мінімальний статутний капітал досить високий — 100 тис фунтів стерлінгів, причому 20% потрібно внести в момент заснування компанії. Ця умова ставить перешкоди для заснування на острові дрібних і середніх компаній.

Острови Джерсі і Гернсі мають договори про запобігання подвійного оподаткування один з одним, а також з Великобританією. Але для одержання податкових переваг, наданих податковими угодами, корпорація повинна мати статус резидента Гернсі чи Джерсі, сплачувати 20-процентний податок і не повинна бути компанією, звільненою від сплати податків (exempt).

[1] Екстрадиція — видача іноземній державі особи, яка порушила закони цієї держави.

Ставки прибуткового податку з фізичних осіб тут у 2-3 рази нижчі, ніж у країнах континентальної Європи. Але разом з тим Гернсі і Джерсі для фізичних осіб “податковим раєм” не вважаються.

Ліхтенштейн

Це невелика держава (площа близько 160 тис кв. км) розташована між Австрією і Швейцарією. Державний устрій — конституційна монархія. Населення складає близько 30 тисяч жителів, які розмовляють німецькою мовою, з них 18713 іноземців (швейцарців). Ліхтенштейн має валютно-митний союз зі Швейцарією. Як місцева валюта використовується швейцарський франк. Валютний контроль у державі відсутній.

Таємниця банківських внесків у Ліхтенштейні охороняється ще суворіше, ніж у Швейцарії. Закон про екстрадицію на осіб, підозрюваних у здійсненні податкових злочинів, не поширюється. Як і Швейцарія, Ліхтенштейн має репутацію країни з дуже високою економічною і політичною стабільністю.

Іноземні інвестори зазвичай створюють в Ліхтенштейні холдингові і так звані „доміціарні” компанії. Для утворення тих та інших не існує яких-небудь обмежень.

Доміціарною компанією називають фірму, зареєстровану в Ліхтенштейні, яка володіє чи не володіє власним офісом і проводить усі свої ділові операції за межами Ліхтенштейну. Це одна з форм організації базових компаній.

Холдинговою компанією в Ліхтенштейні вважають фірму, функція якої полягає в управлінні активами чи в адміністративній діяльності як основного акціонера інших компаній.

У Ліхтенштейні переважають 4 основні організаційно-правові форми підприємництва:

1) представництво (Anstalt);

2) акціонерна компанія (Aktiongesellschaft);

3) торгова компанія (Treuunternehmen);

4) фонд (Stiftung).

Представництво і траст виділяються тим, що обидва можуть бути засновані тільки однією установою, тобто майно трасту не підлягає розподілу, хоча статут дозволяє переказувати доходи особам, зазначеним у статуті.

Акціонерні компанії — це звичайні компанії з обмеженою відповідальністю. Фонд у Ліхтенштейні — неприбуткова організація, яка володіє правом ведення комерційної діяльності з метою фінансування благодійних програм.

Як і в інших офшорних центрах, компанії-резиденти в Ліхтенштейні сплачують низькі податки на прибуток — від 7,5 до 15% в залежності від відношення суми прибутку до величини власного капіталу підприємства.

Холдингові і доміціарні компанії звільнені від податку на прибуток, а податок з капіталу складає в них всього 0,1% (однак мінімальна сума податку — 1000 швейцарських франків). При розподілі дивідендів ці компанії зобов'язані сплатити податок у розмірі 4% від суми дивідендів.

Податок на благодійні фонди складає 0,1% від величини власного капіталу. Якщо власний капітал фонду перевищує величину 2 млн швейцарських франків, податкова ставка знижується до 0,075%.

Рівень прибуткового оподаткування для фізичних осіб у Ліхтенштейні значно нижчий, ніж у більшості європейських країн — податки тут не перевищують 3,6-17,82%. Однак процедура придбання права на місце проживання в цьому "податковому раї" дуже ускладнена, так що ця мета для більшості смертних практично недосяжна.

Як і майже всі "класичні" офшорні центри, Ліхтенштейн не має податкових угод з іншими країнами. Ліхтенштейн має договір про запобігання подвійного оподаткування тільки з Австрією, але його умови не поширюються на офшорні компанії.

Гібралтар

Гібралтар знаходиться на самому південному краї Європи. Це скелястий півострів при вході з Атлантики в Середземне море на відстані 22 км від узбережжя Африки. Це британська колонія, асоційована з Європейським Союзом. Іспанія пред'являє права на Гібралтар, але політичне становище Гібралтару стабільне.

Гібралтар, як і Нормандські острови, вважають типовою європейською офшорною юрисдикцією. Усі зареєстровані тут іноземні "пільгові" компанії платять дуже низькі податки. Ці компанії зобов'язані відповідати стандартним офшорним вимогам — їх власниками не можуть бути місцеві резиденти, а самі компанії позбавлені права вести господарську діяльність на території півострова.

Створені на Гібралтарі компанії виконують наступні функції:

1) торгово-посередницькі операції;
2) холдингова діяльність у країнах ЄС;
3) судноволодіння;
4) володіння нерухомістю;
5) управління інвестиційними фондами в європейських країнах.

Іноземні компанії користуються пільгами різного ступеня. Резидентні компанії платять податок на прибуток за ставкою 35%. Звільнені (exempt) компанії можуть одержати звільнення від податків на 25-літній термін. Пільгові (qualifyng) компанії зобов'язані платити податок на переказані з-за кордону доходи за ставкою від 2 до 8%. Фізичні особи платять прогресивний прибутковий податок у 20% при доході 1500 ф. ст. і до 50% при доході понад 19500 ф. ст., а також податок на спадщину до 25%.

Територія, як і всі інші типові офшорні зони, не має податкових угод з іншими країнами. Існує тільки одна угода про запобігання подвійного

оподаткування між Гібралтаром і Великобританією, яка носить, однак, неофіційний характер.

Офшорні юрисдикції за межами Європи

Сянган (Гонконг)

Одним з найбільших офшорних центрів світу залишається Гонконг. До останнього часу він був володінням Великобританії, але й після формального поєднання з Китаєм у 1997 р. Гонконг зберігає привабливість як податкова гавань. Китай зацікавлений у збереженні такого статусу, розглядаючи його як важливу вільну економічну зону. Тут розташовано близько 50 тисяч заводів і фабрик, понад 250 банківських установ.

Після об'єднання з Китаєм реєстрація в Гонконзі офшорних компаній продовжується значними темпами.

На відміну від інших офшорних центрів, зареєстрована в Гонконзі торгова фірма може функціонувати як офшорна. Якщо її торгова діяльність ведеться за межами Гонконгу, то прибуток від неї не підлягає оподаткуванню. Однак у тому випадку, коли управління комерційними операціями здійснювалося з Гонконгу, доходи від них можуть обкладатися податком за ставкою 1,65%.

Секретарем офшорної компанії повинен бути резидент Гонконгу. Аудиторські перевірки компаній є обов'язковими.

Термін заснування компанії становить близько 2 місяців, витрати на цю процедуру — близько 850 дол. США, мінімальні витрати, пов'язані з функціонуванням фірми протягом року, — 2300 дол.США, прибутковий податок з фізичних осіб — 15%.

Багамські, Бермудські й Кайманові острови

Ці території є складовими частинами Карибського регіону. Багатьма експертами в усьому світі вони вважаються “зразковими” податковими гаванями. У юрисдикції цих територій зовсім відсутні прибуткові податки (податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, податки на розподілений прибуток корпорацій, податки на капітал і майно, трансферні податки). Строго дотримується таємниця банківських внесків. Передбачена конфіденційність інформації про засновників і акціонерів компанії, банківські рахунки фізичних і юридичних осіб, відсутність обов'язку надавати фінансову звітність. Не передбачений обмін інформацією з податковими відомствами інших країн, а також які-небудь санкції відносно осіб, які ухиляються від сплати податків. Тому не обходить ці території стороною слава місць з відмивання «брудних» грошей, а клієнти таких офшорних центрів найчастіше стають об'єктом

пильної уваги контролюючих органів і податкових служб, а також Інтерполу.[1]

Умови реєстрації і функціонування компаній на цих територіях дуже прості і загальнодоступні. На Багамських островах ліцензувати необхідно тільки страхування і банківську справу. Компанії, інкорпоровані на Багамах, можуть мати тільки одного директора, а управління фірмою вести через уповноваженого агента. Посада секретаря в компанії необов'язкова. Замість податків на прибуток, капітал і майно існує тільки щорічний фіксований податок, який залежить від розміру статутного капіталу. Його величина коливається в межах від 100 до 300 дол. США.

Особливою популярністю Багамські і Каймановi острови користуються в страхових компаній. І хоча через голосні фінансово-кримінальні скандали престиж цих офшорних центрів трохи упав, вони як і раніше залучають велику кількість клієнтів. Так, тільки на Каймановых островах нині функціонує близько 540 банків і всіляких фондів. Там же відкриті 70 представництв десятка найбільших у світі банків.

Невіс

Це невеликий острів в Атлантичному океані, розташований у 225 милях на схід від Пуерто-Ріко. Колишнє британське володіння. Відрізняється від інших островів високим рівнем життя і грамотності населення. У 1984 р. уряд Невісу оголосив острів податковою гаванню. Для залучення іноземних компаній були створені дуже сприятливі умови, і протягом 1984-1994 років на острові було зареєстровано понад 4 тисячі компаній. Законодавством Невісу іноземні компанії не обкладаються податком на прибуток, отриманий за межами острова. Акціонери, директори і співробітники іноземних компаній можуть оселитися в будь-якім місці острова й одержати громадянство. Компанії звільнені від щорічних звітів перед владою. Немає ніяких обмежень на проведення змін у складі керівних органів компаній. Акції можна випускати іменні чи на пред'явника. Вартість акцій може бути зазначена в будь-якій валюті. Документацію фірми і її офіс можна розташувати в будь-якім місці.

Якщо капітал компанії не перевищує 100 тис дол. США, виплачується збір уряду острова в сумі 200 дол. Крім того, стягується плата за реєстрацію компанії в сумі 450 дол.

Контроль над діяльністю іноземних підприємств практично відсутній. Існує тільки рекомендація вести документацію відповідно до прийнятого самим же підприємством статуту. Але сама документація контролю з боку влади не підлягає.

[1] Обвинувачений в розкраданні державних коштів в особливо великих розмірах екс-прем'єр України П. Лазаренко "відмивав" мільйони доларів, переказувавши їх, зокрема, через банки Кіпру і Багамських островів

Компанії, зареєстровані на острові, можуть у будь-який час перевести свій офіс і документацію в іншу країну, одержавши на це цілком рутинну згоду влади Невісу і вносячи за це дуже скромну плату.

Юрисдикції з помірним оподаткуванням і нетипові офшорні центри

Швейцарія

До таких країн відноситься Швейцарія. Відома в усьому світі своїми банківськими установами, вона становить одночасно великий інтерес для корпоративного міжнародного податкового планування. Дуже помірні податки, з одного боку, і численні договори про запобігання подвійного оподаткування, укладені з більшістю ведучих держав — з іншого, створюють сприятливий клімат для іноземних інвесторів.

Населення Швейцарії складає 7 млн чоловік, з яких 18,8% —іноземці. Країна оснащена зручною і надійною системою зв'язку і транспортних комунікацій із усіма країнами Європи і найбільших держав планети. Економічна і політична стабільність у ній висока. Швейцарія тривалий час була зразком дотримання банківської таємниці. На підставі швейцарських законів навіть підозрювані в здійсненні фіскально-валютних злочинів, включаючи податкове шахрайство, були надійно сховані від правосуддя. Тепер обвинувачуваним у махінаціях з метою ухилення від податків дотримання банківської таємниці не гарантується. На підставі двосторонніх угод, укладених з Німеччиною і США, такі особи піддаються карному переслідуванню.

Ці зміни в законодавстві не похитнули, а, навпаки, зміцнили авторитет Швейцарії в міжнародному бізнесі. Для відкриття і реєстрації компанії в цій країні не потрібно особливих дозволів, які виходять за рамки загальних правил заснування фірми. Спеціальні дозволи видаються тільки при заснуванні банків, трастових і страхових компаній. Термін заснування компанії у Швейцарії становить 4-6 тижнів, а витрати, пов'язані з цією процедурою, — це внесок у скарбницю в розмірі 3% від суми акціонерного капіталу, а також плата за розробку договору компанії і запис до реєстру, який становить від 1500 до 5000 швейцарських франків.

Найбільш розповсюджений у Швейцарії вид корпорації – це компанії з обмеженою відповідальністю. Для їхнього заснування необхідний статутний капітал розміром 100 тис швейцарських франків, з них 50 тис необхідно внести при реєстрації. Всі активи компанії можуть належати іноземцям, але більшість її директорів повинні бути резидентами Швейцарії. Податкові переваги цієї країни зумовлені тим, що в ряді кантонів[1] існує можливість зареєструвати компанію, оподатковувану одним

[1] Кантон — адміністративно-територіальна одиниця Швейцарської Конфедерації.

тільки федеральним податком (його ставка не перевищує 9,5%), тоді як муніципальний і кантональний податки, які значно перевищують федеральний, компанії дозволено не сплачувати.

Найбільш зручними і вигідними з погляду оподаткування у Швейцарії вважаються дві організаційно-правові форми компаній:

1) **Холдингова компанія**. Швейцарське законодавство вважає холдингом підприємство, діяльність якого полягає винятково чи переважно в участі в прибутку інших компаній. При цьому не менше 75% його доходів повинні складати надходження від участі в прибутку інших юридичних осіб. У більшості кантонів холдингові акціонерні компанії користуються численними привілеями, серед них наступні:

a) пільги із загальноприйнятих податків;

b) зниження базової величини капіталу, яке підлягає оподаткуванню;

c) зменшення пропорційного податку з капіталу, при цьому податок скорочується на величину співвідношення:

$$\frac{Доходи\ від\ участі\ (дивіденди)}{Сукупний\ прибуток\ компанії} \times 100\%$$

Якщо відношення величини дивідендів до сукупного прибутку дорівнює 1, то така холдингова компанія цілком звільняється від федерального податку на прибуток. Майже всі кантони звільняють холдингові компанії від кантональних і муніципальних податків на прибуток.

2) **Доміціарна компанія**. Це швейцарське підприємство, яке керується з-за кордону і не має ні власного офісу, ні службовців у Швейцарії і не займається конкретною комерційною діяльністю на території даної країни. Доміціарним компаніям дозволяють мати у Швейцарії поштову адресу (поштову скриньку). Тим самим за своїм юридичним статусом доміціарна компанія мало чим відрізняється від нерезидентної офшорної компанії. Такі компанії, як і холдинги, не платять кантональні податки на прибуток, а кантональний податок з капіталу сплачують за зниженою ставкою.

Змішана доміціарна компанія, на відміну від чисто доміціарної, користується правом мати офіс і власний персонал у Швейцарії, але її права на ведення комерційної діяльності в цій країні обмежені. У тих випадках, коли така компанія укладає угоди зі швейцарськими партнерами, її прибуток піддається оподаткуванню за загальними правилами, а прибуток від зовнішньоекономічних операцій обкладається податками частково або не обкладається зовсім.

При проведенні міжнародного податкового планування інтерес до Швейцарії виявляють, крім холдингових, ще й фінансові, ліцензійні і торгово-закупівельні компанії. І хоча з погляду пільг з оподаткування Швейцарія поступається іншим офшорним центрам, але високий рейтинг

репутації в діловому світі цієї країни часто відшкодовує її клієнтам втрату потенційних вигод, одержуваних ними при інвестуванні в інших податкових гаванях.

Голландія

Це середньоєвропейська за розмірами країна з населенням 16 млн чоловік зі столицею в Амстердамі, хоча уряд знаходиться в Гаазі. Має зручні і надійні засоби зв'язку і сполучення з усіма країнами світу. Для громадян Європейського Союзу надає повну свободу поселення. Валютний контроль існує, але одержати дозвіл на операції з валютою неважко. Банківська таємниця охороняється суворо, навіть передбачене карне покарання за її розголошення, але в той же час за вимогою податкової служби всі підприємства і банки зобов'язані надавати необхідні відомості. За згодою між Голландією і Німеччиною особи, які вчинили податкові злочини, підлягають екстрадиції.

Голландія залишається країною, часто використовуваною в корпоративному податковому плануванні. Це зумовлено тим, що держава надає іноземним інвесторам численні пільги для проведення різних видів зовнішньоекономічної діяльності.

Разом зі Швейцарією Голландія є одним з найбільших фінансових центрів Європи. Через цю країну за кордон надходить значна частина інвестицій з європейських країн. Сама Голландія посідає друге місце в світі за обсягом прямих інвестицій в американську економіку.

У той же час продумана система пільг перетворила Нідерланди на центр притягання іноземних капіталів. Особливістю податкової системи є система податкових переваг і пільг, наданих у цій країні холдинговим, фінансовим і ліцензійним компаніям. Ці пільги значно перевершують переваги, які надаються Швейцарією й іншими країнами Європи. Голландія володіє найширшою у світі мережею найбільш зручних угод про уникнення подвійного оподаткування.

Завдяки цим обставинам тут розмістилося багато компаній холдингового типу. Податок на прибуток торгово-промислових компаній складає в Голландії, як і в багатьох країнах Європи, 35-40%. Але холдингові компанії мають істотні пільги. Їхні доходи, які надходять від дочірніх фірм у вигляді дивідендів, податком не обкладаються взагалі, при цьому необхідний мінімальний обсяг участі в їхньому капіталі повинен складати не менше 5%. До найважливіших пільг для холдингових компаній додається і незначний за величиною податок на вивіз дивідендів з Голландії, набагато менший, ніж в інших країнах.

У Голландії створені сприятливі умови для діяльності фінансових компаній. Їхня функція — кредитне посередництво, переказ кредитів і відсотків на основі податкової схеми, складеної з ланцюга наданих пільг і податкових переваг. До таких пільг відносяться:

1. Відсутність у Голландії податку “у джерела” на розподілений відсоток.

2. Низький податок, а в більшості випадків відсутність податку “у джерела” на переказані в країну відсотки з позик.

3. При проведенні кредитно-позикових операцій (коли кредит фінансується за рахунок позики) дозволено виключати з оподатковуваного податком доходу витрати на фінансування “вхідного” кредиту.

Особливістю податкового регулювання діяльності фінансових компаній є нарахування так званого “мінімального оподаткованого доходу”, на основі якого стягується гарантований податок. Ставка такого податку, однак, невелика й залежно від характеру кредиту і його величини складає від 0,25% до 0,125% і менше.

До інших важливих особливостей голландського законодавства відноситься те, що воно надає можливість поєднувати в одному підприємстві холдингову, фінансову, ліцензійну і будь-яку іншу діяльність. Ця обставина робить Голландію ще більш привабливою країною для міжнародного бізнесу.

Ірландія

Острівна держава з населенням 3,5 млн чоловік з 50-х років 20-го століття почала проводити політику залучення іноземних інвестицій і створення нових робочих місць. В даний час Ірландія - одна з найбільш універсальних офшорних юрисдикцій, яка володіє безліччю переваг.

Для жителів Ірландії їхня країна не є податковим раєм, навпаки — це країна з високим рівнем прогресивного оподаткування. Для іноземних інвесторів Ірландія стала дуже привабливою офшорною юрисдикцією, яка випереджає за рівнем привабливості багато типових офшорних центрів. Процедура реєстрації іноземних компаній тут дуже спрощена і займає 1-2 дні. Можливість заснування нерезидентних офшорних компаній поєднана з широким набором податкових пільг для компаній, які займаються реальною виробничою або фінансовою діяльністю. Пільговий податок у 10% застосовується в окремих галузях обробної промисловості, а також для компаній, які займаються наданням інженерних і комп'ютерних послуг. Оподаткуванню не підлягають доходи від патентів на винаходи і від продажу творів мистецтва, якщо вони створюються в Ірландії.

В Ірландії створений спеціальний пільговий режим для іноземних фінансових інвестиційних компаній. На відміну від багатьох інших юрисдикцій, офшорні компанії тут мають право вести діяльність і на території Ірландії. Одночасно вони зберігають пільги, які звільняють їх від податків на доходи, отримані за рубежем. Доходи, джерело яких знаходиться в самій Ірландії, обкладаються за пільговою ставкою в 10%. За законами країни ірландська компанія, яка веде діяльність за кордоном,

може бути визнана нерезидентною і звільнена від податків, якщо її акціонери і директори - нерезиденти Ірландії.

На відміну від інших офшорних юрисдикцій, в Ірландії поряд з нерезидентними компаніями з обмеженою відповідальністю існує можливість створення офшорних компаній з необмеженою відповідальністю (типу unlimited). У компанії з обмеженою відповідальністю повинні бути як мінімум два акціонери, причому акціонер одночасно може бути і секретарем компанії. Список власників компаній вноситься до реєстру акціонерів. В офшорному бізнесі повсюдно застосовується механізм номінального володіння акціями.

Однією з найважливіших особливостей ірландської офшорної юрисдикції стало створення в 1987 році Центру Міжнародних фінансових послуг. Він був створений для того, щоб полегшити європейським фінансистам вихід на американські і європейські біржі в денний час. Розрахунок зроблений на те, що при даному Центрі будуть акредитовані представництва найбільших світових бірж. Свої операції тут у 1995 р. почала проводити Нью-Йоркська бавовняна біржа.

У складі Центру відкриваються іноземні інвестиційно-фінансові й торговельні компанії. Діяльність компаній у рамках Центру здійснюється в різних сферах: банківська справа, операції на валютних, товарних і фондових біржах, управління капіталом, трастові, інвестиційні послуги, внутріфірмове страхування, а також інші види підприємницької діяльності.

Для одержання права займатися діяльністю в складі центру компанія повинна отримати сертифікат Міністерства фінансів Ірландії. Податок на прибуток сертифікованої компанії складає 10%, але він може бути ще меншим, тому що дозволено високі норми амортизаційних відрахувань. Крім того, ці компанії також звільняються від податків на доходи, отримані за межами Ірландії.

В Ірландії немає закону про охорону банківської таємниці. Але фактично вона існує, оскільки її охорона передбачена в договорі між банком і клієнтом. У випадку її порушення банк виплачує клієнтам значну компенсацію. Банк не вправі відмовляти судовим органам у наданні інформації, коли мова заходить про кримінальний чи цивільний процес. Разом з тим, підозрювані в податкових злочинах не підлягають екстрадиції.

Ірландія уклала 15 договорів про усунення подвійного оподаткування. Крім того, укладені інші податкові угоди з рядом країн, відповідно до яких від податку “у джерела доходу” майже цілком звільнені відсотки, рентні платежі за володіння літаками і нерухомістю.

Подібні договори Ірландією укладені з Бельгією, Німеччиною, Данією, Люксембургом, Англією, Норвегією, Швецією, Швейцарією, Росією.

Угорщина

Угорщина одна з небагатьох країн Східної Європи, у якій створений максимально сприятливий клімат для

залучення іноземних інвестицій як у виробничу, так і в невиробничу сферу. Ця країна викликає зростаючий інтерес з боку транснаціональних корпорацій, які утворюють внутріфірмові структури, використовувані в міжнародному податковому плануванні.

В Угорщині усунуті які-небудь обмеження для утворення компаній, а також на іноземну участь у цих компаніях.

Найпоширенішими організаційно-правовими формами компаній є:

- компанія з обмеженою відповідальністю;
- акціонерне товариство.

Перша з названих форм засновується тільки одним власником. Для її створення необхідний статутний капітал величиною близько 7 тисяч доларів США. Статутний капітал акціонерного товариства повинен складати 67 тисяч доларів США.

На відміну від Ірландії, податок на прибуток тут сплачують як резидентні, так і нерезидентні компанії, включаючи постійні представництва іноземних підприємств. Іноземні компанії, які одержують дохід, створений на території Угорщини, платять податок на репатріацію такого прибутку за ставкою 18%.

Ставка податку на прибуток корпорацій в Угорщині складає:

- 18% для нерозподіленого прибутку;
- додатковий податок з розподіленого прибутку, стягнутий у джерела виплати дивідендів;
- додатковий податок за ставкою 32,95%, застосовуваний для обкладання 65% доходів постійного представництва іноземної компанії.

Усі ці додаткові податки не стягуються, якщо отримані доходи (у вигляді дивідендів чи в іншій формі) залишаються в Угорщині і не репатріюються за кордон.

В оподатковувану базу угорських компаній необхідно включати всі іноземні джерела одержуваних доходів, за винятком дивідендів. До неї включають і суму податків, яка сплачується в іноземних юрисдикціях. Однак у більшості випадків на цю суму надається податковий кредит або податкове звільнення.

Податкові відомства Угорщини здійснюють контроль за трансферним ціноутворенням, коли відбуваються зовнішньоекономічні операції між компаніями, які входять у єдину структуру ТНК. У той же самий час компаніям-резидентам, діяльність яких пов'язана з офшорними угодами, надається сприятливий податковий режим. Цим компаніям дозволено не сплачувати податок на додану вартість (ПДВ), вони одержують податковий кредит у розмірі 85% як від суми основного податку на прибуток, так і додаткового податку з розподіленого прибутку. При цьому ставиться умова: такі компанії повинні бути зареєстровані в Угорщині, їхні органи управління теж повинні знаходитися в цій країні, а більшість їхнього

персоналу повинна складатися з угорських громадян. Однак власність тих же самих компаній на 100% може належати іноземцям.

Угорщина уклала численні угоди з іноземними країнами, у тому числі і державами СНД. Популярність цієї країни серед представників міжнародного бізнесу зростає. Їх не відлякує стандартна в Угорщині ставка 23% податку з розподіленого прибутку. У багатьох випадках вона знижується до 0%. Податкове законодавство цієї країни стимулює діяльність офшорних холдингових, фінансових і ліцензійних компаній, що відкриває широкі перспективи використання цієї юрисдикції для корпоративного міжнародного планування.

Країни Середземноморського регіону

Кіпр

Острів Кіпр розташований у східній частині Середземного моря за 65 км на південь від Туреччини. Острів з 1974 року розділений на турецьку і грецьку частини. Турецька частина являє собою "податкову пустелю"; оскільки високе оподаткування відлякує від цієї території місцевих та іноземних інвесторів. Зате великою популярністю в міжнародних ділових колах користується південна (грецька) частина острова з населенням близько 500 тисяч чоловік.

Багато підприємців справедливо вважають Кіпр "податковим раєм", де процвітає офшорний бізнес. Це вірна оцінка, але варто зазначити, що Кіпр - нетиповий офшорний центр. Він відноситься до країн з помірним оподаткуванням, що послужило підставою для укладення Кіпром цілого ряду податкових угод з іншими країнами. Поставивши свої підписи під такими угодами, ці держави тим самим перестали визнавати Кіпр "податковим раєм".

Острів пов'язаний надійним і зручним морським і повітряним сполученням з більшістю великих країн. Телекомунікаційний зв'язок Кіпру з зовнішнім світом один з найкращих у світі. Існує валютний контроль, однак офшорні компанії на Кіпрі такому контролю не піддаються. Закон гарантує збереження таємниці банківських внесків, але його дія поширюється тільки на Центральний Банк. Порушники Закону про оподаткування екстрадиції з Кіпру не підлягають.

Оскільки Кіпр не відноситься до "класичних" податкових гаваней, то іноземні компанії обкладаються податком, величина якого незначна — 4,25%. Іноземні інвестори при вкладенні капіталу на Кіпрі зобов'язані одержати дозвіл на проведення валютних операцій у Центральному Банку, а також у галузевому міністерстві в залежності від виду діяльності компанії.

За законами Кіпру в країні допускаються дві організаційно-правові форми компаній:

- акціонерні товариства;

- компанії з установленим внеском її членів і засновників як гарантія задоволення вимог кредиторів.

На острові заохочується утворення офшорних компаній. Податкове законодавство Кіпру, а також система міждержавних податкових угод надзвичайно сприяє міжнародному податковому плануванню.

Зареєстровані тут офшорні компанії повинні цілком контролюватися іноземними резидентами і проводити операції за межами Кіпру. Разом з тим, офшорним компаніям дозволяється мати на острові свій офіс, з якого можна здійснювати управління компанією. Офшорним компаніям дозволено виступати за своєю організаційно-правовою формою акціонерними товариствами, компаніями на гарантіях (companies limited by garantee), товариствами і дочірніми фірмами транснаціональних корпорацій.

Велике значення для залучення іноземних інвесторів має і та обставина, що на Кіпрі можливе заснування спеціальних офшорних трастів, цілком звільнених від податків.

На відміну від іноземних компаній, резидентні корпорації на Кіпрі обкладаються податком за ставкою 20-25%, тобто вище, ніж в Угорщині. Серед іноземних інвесторів тут найбільшим об'єктом вкладення капіталу є холдингові, торгово-закупівельні і судноплавні компанії.

Варто разом з тим відзначити, що звільнення від подвійного оподаткування можуть одержати резиденти Кіпру, які мають статус локальної кіпрської компанії. Їм надаються податкові кредити незалежно від наявності відповідних двосторонніх угод. У той же час офшорним компаніям можна користуватися податковими кредитами тільки за умови, що їхні доходи виникають у країні, з якою укладена податкова угода. Великі пільги надаються платникам на Кіпрі при індивідуальному прибутковому оподаткуванні. При податковій ставці для кіпріотів від 0 до 40%, усього за ставкою 5% обкладаються іноземні інвестиційні доходи і пенсії, переказані на острів іноземцями, які не займаються бізнесом на території Кіпру. Грошові суми, переказані на батьківщину тими, хто постійно проживає за кордоном і висилає на Кіпр іноземні інвестиційні доходи , також обкладаються податком у розмірі 5%.

Популярність Кіпру як офшорного центру в міжнародному бізнесі неухильно зростає. Усе більша кількість транснаціональних корпорацій шукає податкові укриття на цьому острові. У відповідь на це урядами США, Канади, Франції і Великобританії в податкові договори вставлені застереження, які обмежують можливості використання умов податкових угод транснаціональними корпораціями. А останнім часом США і Канада взагалі перестали застосовувати відповідні податкові конвенції у відношенні кіпрських офшорних компаній.

Мальта

У цю державу, крім Мальти, входить ще 5 островів,

розташованих за 90 км на південь від Сицілії. Населення країни — близько 355 тисяч чоловік, столиця — місто Валетта.

Починаючи з 1987 р. уряд Мальти, спираючись на підтримку держав Європейського Союзу, приступив до перетворення країни в центр притягання іноземних інвестицій.

Мальта має гарне транспортне сполучення з іноземними країнами і постійно поліпшує міжнародні телекомунікації. Нинішня політична ситуація на острові стабільна. Валютний контроль на островах існує, але надаються гарантії безперешкодної репатріації іноземцями своїх доходів.

Заснування на Мальті іноземних компаній не пов'язане з якими-небудь труднощами. При створенні мальтійської компанії спеціальний дозвіл необхідно одержувати тільки банкам, страховим компаніям і корпоративним фондам. З організаційно-правової точки зору найпоширенішою і найбільш зручною формою бізнесу є акціонерне товариство закритого типу (private company). Для заснування такого підприємства, якщо його засновниками виступають нерезиденти, а підприємство збирається вести комерційну діяльність на Мальті, потрібно мати мінімальний акціонерний капітал у розмірі 10000 мальтійських фунтів (28 тисяч доларів), причому половина цієї суми вноситься при реєстрації.

При оподаткуванні корпорацій, інкорпорованих на Мальті, застосовується принцип резидентства. Інші компанії сплачують тут податки за принципом територіальності.

Ставка податку на прибуток резидентних корпорацій на Мальті мало відрізняється від середньоєвропейської і складає 35%. Однак компаніям, які займаються виробничою діяльністю, надаються пільги: на їхні дивіденди встановлена більш низька податкова ставка. Пільгові умови оподаткування поширюються і на нерозподілений прибуток, спрямований на фінансування інвестиційних проектів компаній так званого „пільгового податкового статусу". Вона оподатковується за ставкою 17,5%. До таких компаній віднесені промислові підприємства і фірми — експортери товарів і послуг місцевого виробництва.

Реєстрація компаній, які одержали на Мальті статус офшорних, почалася в 1988 р. Однак у зв'язку з підписанням Мальтою договорів про уникнення подвійного оподаткування з 22 країнами (у тому числі зі США, Францією й Великою Британією), подальша реєстрація офшорних компаній на Мальті припинена 31 грудня 1996 р., хоча вже зареєстровані фірми мали змогу продовжувати свою діяльність до 31 березня 2004 р. Статус офшорної компанії могли одержати фірми, інкорпоровані на Мальті, а також відділення іноземних банків і страхових компаній. Власниками офшорної компанії можуть бути тільки нерезиденти.

Торговельні офшорні компанії платять податок за ставкою 5% і звільняються від податків з розподіленого прибутку. Усі комерційні операції таких компаній повинні вестися за межами Мальти.

Міжнародні холдингові компанії, які зареєстровані на Мальті і мають іноземні інвестиції, сплачують податок за повною ставкою — 35%. Але акціонери — нерезиденти, які одержують дивіденди від цієї компанії, можуть одержати компенсацію в розмірі 2/3 суми виплачуваних податків або податковий кредит на всю суму податку. Це знижує рівень оподаткування міжнародних холдингових компаній до 0-6,25%. Великі пільги і переваги одержують тут також іноземні інвестиційні компанії.

Міжнародні податкові угоди, укладені Мальтою з іншими країнами, дозволяють резидентам Мальти користуватися податковими кредитами при сплаті ними податків за принципом територіальності, але в тому випадку, коли в Мальти немає відносин з державою про запобігання подвійного оподаткування, мальтійські податкові відомства надають резидентам своєї країни податковий кредит у розмірі 25%.

Серйозні пільги надаються на Мальті іноземцям і за індивідуальним прибутковим оподаткуванням. Іноземні громадяни, які одержали тут посвідчення на проживання, сплачують цей податок за фіксованою ставкою 15%, але мінімальна сума податку складає 1 тисячу мальтійських фунтів на рік.

Таким чином, незважаючи на поступову ліквідацію статусу офшорного центру, Мальта зберігає і ще довго буде зберігати привабливість для іноземних інвесторів. Мальта як і раніше буде становити інтерес у міжнародному податковому плануванні як юрисдикція резидентства торгових і холдингових компаній, особливо тих, котрі входять у структури ТНК.

Способи використання офшорних центрів

В економічній науці, правознавстві й повсякденній практиці звичайно виділяють чотири способи використання офшорних центрів. Вони включають як цілком легальні способи з точки зору податкового законодавства, так і адміністративно заборонені і навіть злочинні.

По-перше, офшорні центри можуть використовуватись без будь-яких мотивацій фіскального характеру, коли мова йде про операції, які не впливають на виплату національних податків. Прикладом може служити функціонування в офшорному центрі американського банку (чи його відділення), який цілком залишається платником податків у скарбницю США. Зрозуміло, таке використання офшорного центру цілком вкладається в рамки закону.

По-друге, можливе використання офшорних центрів з вигодою для платника податків і одночасно в повній відповідності до закону. Прикладом може стати звільнення від податків, надане в офшорних центрах компаніям на визначений період з метою інвестування ними в промислове

виробництво економічно відсталих країн, у яких найчастіше і функціонують ці центри.

По-третє, можна вести мову про використання таких центрів у процесі реалізації міжнародного податкового планування (international tax planning), застосовуваного з метою пошуку оптимальних рішень у сфері оподаткування для корпорацій, фінансових груп чи фізичних осіб. Такі дії спираються на використання дір у податковому чи адміністративному законодавстві або здійснюються в розрахунку на труднощі передачі владою різних країн податкової інформації, а також на заплутаність і тяганину при проведенні такої процедури.

По-четверте, як особливий спосіб використання офшорних центрів визнається податкове шахрайство, яке є злочинним діянням. Це акт, за допомогою якого платник незаконним шляхом прагне ухилитися від покладеного на нього обов'язку сплати податків, наприклад, шляхом недекларування своїх доходів. Такі дії переслідуються законом.

Вищевикладене відноситься до класифікації використання офшорних центрів з юридичної і моральної (аксіологічної) точки зору.

З організаційно-правового і фінансово-економічного боку, а також із практико-юридичної точки зору звичайно виділяють чотири основних способи використання офшорних центрів:

1) трансферт прибутку шляхом заниження або завищення цін закупівлі і продажу товарів і послуг, а також витрат на утримання персоналу;
2) використання ротаційних компаній;
3) маніпулювання міжнародними угодами;
4) зміна місця проживання шляхом переселення (часто фіктивного) в офшорний центр з метою несплати індивідуального прибуткового податку.

Трансферт прибутку за допомогою заниження чи завищення цін

Механізм переказу прибутку в офшорні центри за допомогою заниження чи, навпаки, завищення цін закупівлі і продажу товарів і послуг полягає в штучному маніпулюванні цими цінами. Точно так само можна маніпулювати витратами на утримання персоналу, фіктивно їх занижуючи або завищуючи. Іншими словами, витрати в процесі обігу товарів і послуг, а також витрати на утримання персоналу можуть бути диференційовані для певних контрагентів, об'єднаних міжнародними діловими зв'язками. Ступінь взаємозв'язку суб'єктів, які перебувають в офшорних центрах, залежить від організаційно-юридичної форми таких суб'єктів. Основними з них є наступні:

Торговельна компанія

Сама її назва не повинна вводити в оману. У

дійсності ця фірма може займатися чим завгодно. Вона може видавати газету, займатися фотознімками для реклами, проводити семінари, бути посередником у продажу нерухомості, брати участь у продажу страхових полісів, робити автомобілі чи імпортувати банани — усе це можна робити за посередництвом торговельної компанії. Цілі мережі компаній такого типу зареєстровані в Андоррі, Ліберії, на Кіпрі, у Гонконзі чи в інших офшорних центрах. Усі вони користуються привілеями, наданими там торговим компаніям. Тим часом, ці компанії не тільки посередники, але й займаються виробництвом товарів і послуг.

Холдингова компанія

Ці компанії пов'язані з володінням акціями, цінними паперами чи нерухомістю. Їх також використовують для ведення торговельної діяльності чи пасивного управління грошовими внесками. В офшорних центрах влада не звертає уваги на те, чи відповідає діяльність або організаційна форма компанії її назві. Як уже раніше відзначалося, холдингові компанії користуються в офшорних центрах, особливо в нетипових, більшими привілеями, ніж торговельні фірми.

Довірчий фонд

Ці фонди створюють з метою одержання прибутку шляхом скуповування і розпорядження цінними паперами, торгівлі нерухомістю, використовуючи для цих операцій гроші вкладників. Клієнтами цих фондів, як правило, є іноземці. З огляду на гіркий досвід минулого, ряд європейських країн і США ввели спеціальні правила і розпорядження, які захищають своїх громадян від можливих втрат, які виникають у результаті вкладення грошей у сумнівні довірчі фонди.

Дочірня страхова компанія

Нерідко фірми, які мають безліч страхових зобов'язань, зіштовхуються зі складною проблемою. Якщо вони спробують заощадити на страхових внесках, створюючи власні резерви на покриття витрат, то такі резерви будуть обкладені великими податками. Якщо ж вони застрахують себе на 100% можливого ризику в інших страхових компаніях, то на такі цілі будуть потрібні величезні витрати. Крім того, ризик буває такого розміру, що важко взагалі знайти страхову контору, яка б побажала його застрахувати, наприклад, такий, як відповідальність видавців газет за тексти, які розміщуються в них. У той же час вирішення даної проблеми зазвичай знаходять у тім, що замість пошуку стороннього страховика створюють свою власну страхову компанію в офшорному центрі чи в країні, у якій страхова діяльність обкладається низькими податками.

Суднохідна компанія

Власники суден були першими серед тих, хто поклав початок офшорному бізнесу. Такий початок був покладений ще тоді, коли британські моряки для прориву морських блокад, ембарго і заборон піднімали на своїх кораблях прапори інших країн, щоб безперешкодно ввійти в порти призначення. Тим самим вони переставали бути підданими британської корони. Вигоди зміни прапора були успішно використані під час "сухого закону" в США і незліченних обмежень у мореплаванні в період між першою і другою світовими війнами. Першою серед країн зручного прапора ввела пільговий режим приписки суден і оподаткування фрахтових операцій Панама (1925 р.). В даний час загальновизнані гавані зручного прапора – це Кіпр, Гібралтар, Ліберія, Антигуа, Багами, Бермуди, Каймани, Мальта, Голландські Антили, Шрі-Ланка й інші держави і території. Елементи режиму зручного прапора застосовують відкриті суднові регістри Норвегії, Данії, Німеччини, острова Мен, Люксембургу, Канарських островів (Іспанія), Мадейри (Португалія), Кергелена (Франція), Гонконгу, Сінгапуру і Філіппін. Більшість країн зручного прапора є також офшорними центрами.

Судноплавна компанія, зареєстрована в офшорному центрі чи країні зручного прапора, одержує численні й дуже важливі пільги. Судновласникам гарантується швидка і спрощена реєстрація іноземних суден як у самій країні зручного прапора, так і в її зарубіжних консульствах на тимчасовій і постійній основі. Судновласникам-нерезидентам надається, до того ж, можливість швидкої і безперешкодної перереєстрації в морському регістрі іншої країни, а також можливість паралельної реєстрації суден. Судноплавній компанії дозволене тут вільне наймання членів екіпажу з нерезидентів країни приписки суден, але деякі переваги при найманні віддають громадянам країни приписки судна. Від судноплавної компанії тут не вимагають неухильного дотримання всіх норм міжнародного мореплавання. Місцева влада звичайно охороняє анонімність директорів та інших посадових осіб судноплавних компаній і гарантує збереження конфіденційності їхніх комерційних операцій. Головна ж перевага зареєстрованих тут судноплавних компаній — їх звільняють від усіх місцевих податків на доходи, отримані за межами країни реєстрації. Замість податків вони платять дуже помірний реєстраційний і річний збори в залежності від водотонажності і призначення суден.

Авіалінії

Такий же, як у випадку з морськими суднами, в офшорних центрах діє порядок реєстрації авіаліній. Іноді за назвою авіалінії власник реєструє власний літак. В окремих же випадках у такої авіалінії взагалі немає жодного літального апарата, а фіктивна авіалінія реєструється лише для того, щоб її власник у силу зобов'язуючих міжнародних розпоряджень міг користуватися знижками для себе і своєї родини в придбанні квитків для польотів літаками інших авіаліній.

Офшорний банк

На міжнародному рівні існує правило, згідно з яким одержання згоди на заснування банку зумовлене дотриманням наступних вимог:

1) володіння капіталом,
2) підтвердження наявності необхідної професійної кваліфікації,
3) бездоганна репутація.

Офшорні центри в таких випадках не турбують засновників банків скрупульозними вимогами. Адміністрація центрів не вбачає нездоланних перешкод ні у відсутності професійної освіти, бездоганної репутації, ні в надто низьких фінансових резервах майбутнього банку. Тут спостерігалися і такі випадки, на щастя, нечисленні, коли надавалася можливість заснувати банк, взагалі не вкладаючи в нього капітал. Тобто тут ми маємо справу з торжеством принципу, який сформулював персонаж Бертольда Брехта в "Трьохгрошовій опері": "Пограбування банків варто залишити аматорам, професіонали ж повинні засновувати банки й управляти ними". До офшорних центрів, які створюють особливо благодатне середовище для такого виду "банків", відносяться Ангілья, Гренада, Монтсеррат і Сент-Вінсент.

Траст

Це правовідносини, за яких одна особа (засновник) передає у власність іншій особі (довірчому власнику, трасту) яке-небудь майно чи право з покладанням на нього обов'язків щодо управління такою власністю від свого власного імені як незалежного власника для одержання вигоди на користь третіх осіб (вигодонабувачів, бенефіціарів).

Якщо з якихось причин одна особа одержує майно чи права будь-якого виду для одержання вигоди на користь власника чи третьої особи, не будучи спеціально призначеним довірчим власником, то такі відносини називаються передбачуваним трастом.

Таким чином, для визнання яких-небудь відносин довірчою власністю (трастом чи передбачуваним трастом) необхідна і достатня наявність наступних кваліфікаційних ознак у сукупності:

a) наявність суб'єкта (засновник, довірчий власник, вигодонабувач), причому кількість суб'єктів може коливатися від одного до кількох людей;

b) наявність майна чи прав будь-якого виду, які передаються трасту;

c) управління довірчим власником переданим йому майном чи (і) правами будь-якого виду від свого імені;

d) довірчий власник повинен управляти переданим майном чи правами на користь засновника чи вигодонабувача.

Так, довірчою власністю будуть визнані в побутовій сфері відносини з охорони майна опікуваної чи недієздатної особи в одних випадках; з організації благодійної діяльності, ліквідації спадщини, в інших випадках; у господарській сфері - відносини між принципалом і агентом, клієнтом і адвокатом, членами партнерства між собою і т.д.

Що стосується підстав, за яких виникає довірча власність, то поряд із законом, договором чи однобічним розпорядженням засновника такі відносини можуть виникнути і з будь-яких інших причин. Наприклад, яка-небудь річ передана в заставу, потім річ продається, і сума, виручена від продажу, перевищує вартість речі, переданої в заставу; на таке перевищення вартості продажу над вартістю закладеної речі будуть поширюватися відносини довірчої власності і, отже, якщо заставоутримувач привласнить собі зазначений надлишок, то в заставника виникає право на захист своїх майнових інтересів.

Ще однією ситуацією, яка ілюструє механізм підстави трасту, може бути наступна. Хитромудрий мільярдер вирішив, що не залишить своє майно законним спадкоємцям, тому що це призвело б до необхідності сплати податку на спадщину, який у багатьох країнах дуже великий. Замість цього мільярдер створює в офшорному центрі фонд, у який переказує гроші. Одного зі своїх друзів призначає керівником цього фонду, а спадкоємці одержують право користування засобами цього фонду. Інститут трасту сформувався в Англії й одержав велике поширення в США. У меншій мірі ідея створення таких трастів користується популярністю на європейському континенті, тому що тут глибоко укорінилися побоювання щодо того, що неможливо цілком виключити труднощі повернення коштів, переказаних в офшорні центри.

У державах, де законодавча система заснована на принципах римського права, перешкодою в заснуванні фондів такого типу може стати податок на дарування, оскільки переказ грошей у такий фонд може бути кваліфікований як дарування. У деяких країнах виникають також проблеми з визнанням трасту з погляду існуючого права, якщо такий траст заснований громадянами даної держави за кордоном. До типових офшорних центрів, які сприяють створенню довірчих фондів, відносяться: Багамські, Бермудські острови, Кіпр, Бахрейн, Гібралтар, Гонконг, Ліхтенштейн, Мадейра, Науру, Сент-Вінсент, Швейцарія, острови Теркс і Кайкос, Кайманові острови, острови в протоці Ла-Манш. На території США тільки в штаті Массачусетс законодавство відноситься прихильно до заснування таких фондів.

Офшорний університет

Усе, що стосувалося перерахованих форм підприємницької діяльності в офшорних центрах, можна також віднести і до університету. Його можна створити тут без дотримання обов'язкових у більшості країн спеціальних умов і вимог, дешево і без сплати податків. Важко спеціально

виділити, який з цих центрів особливо придатний для таких починань. У той же час немає і розпоряджень, які б забороняли створення в офшорних центрах компаній, які мають назву “університет”. Разом з тим навіть у такій респектабельній країні, як Швейцарія, у кантонах, які не мають спеціальних розпоряджень відносно вищих навчальних закладів, можливе створення університету на дуже вигідних для його засновників умовах.

Розмаїтість форм підприємницької діяльності, дозволених в офшорних центрах, полегшує їхнє взаємне поєднання і цілеспрямовану взаємозалежність. Усе це дозволяє на основі аналізу внутрішніх і світових цін маніпулювати ними, домагаючись одержання вигоди за рахунок несплати податків. Переказ (трансферт) прибутку може бути здійснений шляхом продажу товарів і послуг компанією, яка має резиденцію в країні з прогресивним оподаткуванням, своїй філії, яка знаходиться в офшорному центрі, за цінами, нижчими їхньої фактичної вартості. Філії здійснюють подальший перепродаж цих товарів за більш високими цінами. Механізм дії такого трансферту ілюструє рис. 18.1.

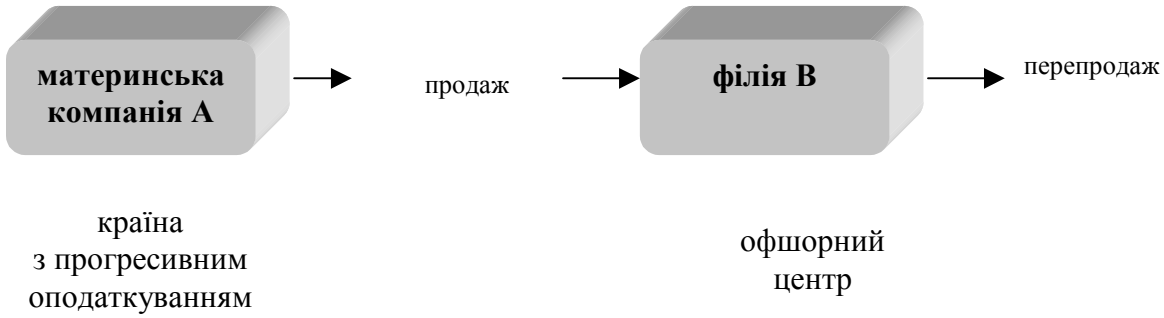


Рис. 18.1. Схема механізму трансферту

Для ілюстрації наведеної на схемі ситуації може служити наступний приклад. Материнська компанія А продає товар вартістю 1000 дол. своїй дочірній фірмі В за заниженою ціною - усього за 500 дол. Робить вона це тому, що її філія — фірма В зареєстрована в офшорному центрі, де товари взагалі не обкладаються податком. Надалі фірма В перепродує цей товар за його реальною ціною — 1000 доларів. Яка вигода від такої махінації? Допустимо, що компанія А, розташована в країні з високим оподаткуванням, повинна сплатити податок за ставкою 50%. Продаж товару фірмі В і його подальший перепродаж дозволять одержати сукупний виграш, рівний 750 дол. “Економія” в результаті втечі від податку за допомогою використання офшорного центру дала 250 дол. плюс 500 доларів, отриманих дочірньою фірмою В. Якби така махінація проводилася, минаючи офшорний центр, то виграш при оподаткуванні в 50% склав би тільки 500 доларів США.

Маніпулювання витратами товарообігу може відбуватися шляхом переказу філії, розташованої в офшорному центрі, складових частин певного продукту (наприклад, комплектуючих деталей якого-небудь механізму) за ціною, нижчою ціни складеного з них товару, після чого філія компанії продає цей товар за вищою ціною. Трансферт прибутку можна здійснити також шляхом штучного заниження чи завищення витрат утримання самої компанії. Основні витрати на її утримання це: витрати обслуговування підприємств, відсотки з позик, інші платежі, наприклад, за ліцензії, за використання патентів і т.п. Витрати обслуговування — це різного виду платежі: заробітна плата, допомога, відшкодування збитків, оплата за приміщення, витрати на дослідження, усякого виду винагороди, витрати на транспорт і рекламу.

Переказ прибутку до філії, розташованої в офшорному центрі, здійснюється таким чином, що компанія з резиденцією в країні з прогресивним оподаткуванням, надає своїй філії послуги за цінами, які значно перевищують ринкові ціни. У такий же спосіб придбання патентів, ліцензій, товарних знаків і т.ін. відбувається за цінами, які перевищують загальноприйняті ціни. Так робиться переказ прибутку в компанію з резиденцією в офшорному центрі.

Виділення позик також може бути використане для завищення витрат компанії, розташованої в країні з високим рівнем податків. При наданні позик (зроблених у загальноприйнятих нормах міжнародного бізнесу) материнською компанією найчастіше виступає та, котра бере кредити у своїх філій, розташованих в офшорних центрах. Обслуговування боргу може бути зручним приводом для переказу прибутку від материнської компанії її філіям і назад у залежності від того, чи платить боржник високі відсотки з позик у порівнянні з ринковими, чи низькі.

Трансферт прибутку відбувається, коли компанія з резиденцією в країні з високим прогресивним оподаткуванням виплачує значні відсотки філіям, розташованим в офшорних центрах. Така операція призводить не тільки до трансферту відсотків з позик в офшорні центри, але й до зменшення прибутку материнській компанії, яка підлягає оподатковуванню за високими ставками. Іноді переказ прибутку від материнської компанії у філію, розташовану в офшорному центрі, відбувається таким чином, що перша робить оплату товарів і послуг, закуплених другою. Нарешті, трансферт прибутку здійснюється і таким чином, коли материнська компанія оплачує послуги, які взагалі не були надані їй філією з резиденцією в офшорному центрі, а лише сфабриковані документи, які підтверджують виконання цих послуг.

Ротаційна компанія як специфічний вид використання офшорних центрів

Виникнення і саме існування цього виду бізнесу нерозривно пов'язане зі специфікою існування офшорних центрів. Тільки юрисдикція таких центрів може забезпечити умови і гарантії функціонування ротаційних компаній.

Сама функція цих компаній, більшість яких існує на папері, тобто фіктивно, полягає в "перекиданні" коштів чи цінних паперів з країни в країну, причому часто все це супроводжується створенням ілюзії, начебто відбувається при цьому зміна власників грошових сум чи цінних паперів.

Такі фіктивні компанії нерідко привласнюють собі дуже елегантні назви. У Ліхтенштейні вони іменуються "головними нерезиденціями", у Ліберії — "нерезидентськими корпораціями", у карибських міні-державах — "міжнародними компаніями", це повинно означати, що їхня діяльність здійснюється не на місцевому рівні, а в міжнародному масштабі. Відносно них також використовується термін "поштова скринька", як дослівний переклад з німецького Briefkasten, який можна почути в англосаксонських країнах. Але багатьом бізнесменам, які використовують офшорні центри, ця назва не подобається — вона їм здається "нереспектабельною" і вони віддають перевагу іншим термінам. Тому для позначення ротаційної компанії застосовується назва "звільнена компанія", тобто фірма, не обтяжена прибутковим податком. Вона набула популярності у Гібралтарі. А на Філіппінах і в країнах Південно-Східної Азії найпопулярнішим визначенням фіктивних компаній став термін "компанія-резиденція". Нарешті, найчастіше вживаним терміном стає "ротаційна" (чи передавальна компанія).

Її використання індивідуальними платниками податків, як і фірмами, стало однією з розповсюджених форм втечі від податків у міжнародному бізнесі. Розглядаючи її в цілому, можна відзначити, що ця компанія засновується фізичною чи юридичною особою, яка залишається в країні з високим рівнем оподаткування. Вона характеризується наступними рисами:

1. Засновник ротаційної компанії — незалежно від того, чи є він фізичною або юридичною особою, володіє в ній усім пакетом акцій або більшою їх частиною, завдяки чому здійснює над нею повний контроль.
2. Ротаційна компанія повинна бути розміщена тільки в офшорному центрі, оскільки її створення дозволене тільки місцевим законодавством. Її податкова незалежність повинна бути повною, це означає, що всі можливі податки чи інші збори вона повинна виплачувати тільки в офшорному центрі. Ця компанія набуває загалом юридичної форми фінансової компанії і підпадає під мінімальні формальні обмеження.
3. Винятково велике значення надається джерелам, з яких ведуть походження її доходи, а також мета, якій вона служить. Доходи

компанії можуть виникати в країні ініціатора її створення, країні її головного акціонера чи в третій країні.

4. У певних випадках вона повинна бути іноземною компанією, яка не займається діяльністю в офшорному центрі й одержує доходи за межами центру, оскільки тільки в описаній ситуації вона може скористатися податковими привілеями.

Головною метою ротаційної компанії є зведення до мінімуму тієї частини прибутку, яка підлягає оподаткуванню. Головним методом проведення такої операції залишається напрямок доходів, одержаних за межами офшорного центру, на рахунки ротаційної компанії, зареєстрованої в цьому центрі. Ця процедура найчастіше включає надання ротаційній компанії послуг, як у матеріальній сфері, так і шляхом маніпулювання цінними паперами, ліцензійними правами й об'єктами інтелектуальної власності. Тут мова часто йде про операції, недоступні для контролю з боку податкових відомств, тому що в ряді випадків податковим службам буває навіть важко встановити, чи дійсно дані операції були проведені компанією. Компанії цього типу використовують також в операціях купівлі-продажу.

У згаданих випадках отримана вигода дорівнює різниці між рівнем оподаткування в країні розташування ротаційної компанії і рівнем оподаткування, якому міг бути підданий прибуток у країні його походження.

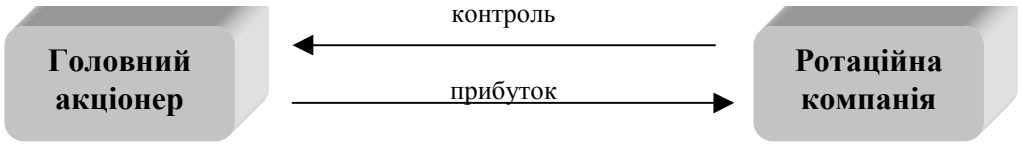


Рис. 18.2. Схема функціонування ротаційної компанії

Одна зі сфер, у якій найчастіше використовують ротаційні компанії, — це надання послуг. Діяльність компанії полягає тут у розпорядженні правами, такими як: використання чи продаж патентів, ліцензій, нової технології (ноу-хау), авторських прав чи товарних знаків. У формі ротаційних компаній також виступають різноманітні консалтингові компанії. Компанії, які ведуть такого виду діяльність, користуються допомогою адвоката, юридичного радника або створюють власне бюро, зайняте однією лише адміністративною діяльністю.

Щоб уникнути сплати податків і одночасно позбутися турбот з податковими службами, ротаційні компанії не можуть цілком займатися винятково фіктивною діяльністю. Тому що, зрештою, можна впевнитися і

докопатися, чи оплачені послуги реальні чи фіктивні і чи обґрунтовані отримані компанією доходи. Тому така компанія змушена демонструвати реальну господарську діяльність, доводити, що вона носить справжній, а не фіктивний характер, і тим самим її функції не обмежуються однією лише роллю "поштової скриньки".

Діяльність фіктивних ротаційних компаній неодноразово описана в літературі. Афера однієї з таких компаній була викрита Міністерством фінансів США. За обвинуваченням у податковому шахрайстві був звинувачений американський громадянин. Він зміг за допомогою ротаційної компанії вивести з-під контролю податкового відомства й приховати від оподаткування в офшорних центрах на Багамських і Каймановых островах близько двох мільйонів доларів.

Ротаційні компанії багато разів були звинувачені в проведенні фіктивних угод, які приносять великі прибутки як самим компаніям, так і їх клієнтам. Різновидом такої діяльності ротаційних компаній є створення ними "компаній з обслуговування зірок" («rent a star» company). Дана процедура дозволяє американським платникам податків (голлівудським кінозіркам, професійним спортсменам) ухилятись від сплати податків, використовуючи ротаційні компанії. Ці компанії за дорученням "зірок" одержують їхні гонорари, премії і винагороди, і більшу частину цих коштів виводять з-під оподаткування, приховуючи їх в офшорних центрах. Ротаційні компанії об'єднуються в групи, які дозволяють їм ще успішніше маскувати свої фінансові афери і ховати своїх клієнтів від каральних санкцій податкових органів. Практичний досвід свідчить, що ризик піддатися покаранню за несплату податків зменшується в міру того, як зменшується імовірність установлення зв'язку між ротаційною компанією і її реальним власником.

Ротаційна компанія може бути також дуже зручною і корисною в угодах купівлі-продажу, коли вона є однією з ланок у добре продуманому ланцюзі фінансових або торговельних угод. Вона може виступати посередником у купівлі будь-якого товару за дорученням материнської компанії і надалі перепродажу його філіям, залишаючи частину прибутку в офшорному центрі. У більшості випадків через ці центри проходять одні лише накладні й інші документи, які становлять матеріальне "підтвердження" діяльності ротаційної компанії. Серед компаній, які використовують таку форму втечі від податків, нині спостерігається тенденція надавати своїй діяльності більш достовірний характер шляхом передачі ротаційним компаніям зобов'язання проводити якийсь мінімальний обсяг реальної діяльності (наприклад, упакування, наклейки етикеток чи складування товарів). У сфері чисто фінансової діяльності ротаційні компанії зазвичай набувають форми холдингу. Принципи його зв'язку з ротаційними компаніями демонструє рис.18.3.

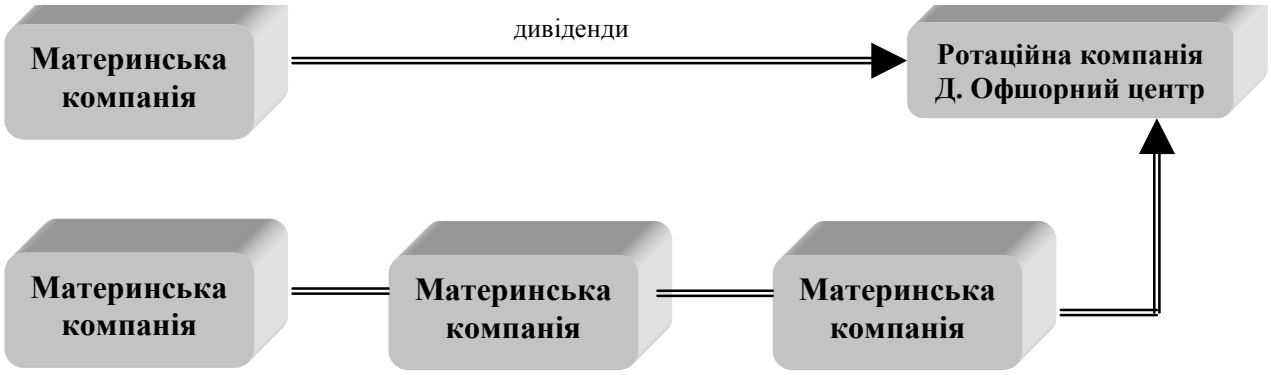


Рис. 18.3. Схема зв`язку холдингу з ротаційними компаніями

Ротаційна компанія Д, зареєстрована в офшорному центрі, цілком, на 100%, є власністю материнської компанії і її філій.

Материнська компанія одержує оплату від філій А, В, С за надані їм концесії на приналежні їй товарні знаки, патенти і т.п. Але оплата ця здійснюється не прямо, а за посередництвом ротаційної компанії Д, зареєстрованої в офшорному центрі. Ротаційна компанія перераховує цю плату вже у формі дивідендів, які в країні резидентства материнської компанії оподатковуються за дуже низькими ставками, наприклад, вони складають у Франції всього 5% їхньої вартості. Разом з тим, якби всі ці виплати були перераховані безпосередньо материнській компанії не у формі дивідендів, а як плата за концесію, тобто у формі доходу, то вони підлягали б оподаткуванню на загальних підставах. Починаючи з того моменту, коли за допомогою певних заходів була досягнута зміна "природи" доходу з метою зниження рівня його оподаткування, діяльність учасників афери вже кваліфікується як податкове шахрайство.

Використання ротаційної компанії служить також приховуванню справжніх прізвищ інвесторів в офшорних центрах, що ускладнює їхню ідентифікацію. За допомогою цих компаній відбуваються злочини, пов'язані з порушеннями правил відносно поведінки на фондових біржах. Прикладом може служити справа двох американських громадян, які злочинним шляхом отримали інформацію щодо компаній, зареєстрованих на Нью-Йоркській біржі. Цю інформацію вони продали біржовому маклеру, а той перепродав її іноземцям. Маклер і його спільники використовували ротаційні компанії з резиденціями на Багамських і Бермудському островах, у Люксембурзі і Швейцарії, щоб скуповувати акції тієї компанії, про яку вони незаконним шляхом одержали інформацію.

"Утікачам від податків" нерідко уявляється зручною і надійною справою переказ грошових сум до банків обраного ними офшорного центру за допомогою ротаційних компаній не прямо зі своєї країни, а "транзитом" через інші офшорні центри, наприклад, із Франції в Ліхтенштейн за

посередництвом ротаційних компаній на Багамських островах і в Люксембурзі. Власник капіталу, який переховується від податку, вибирає "проміжні" офшорні центри при переказі грошей, керуючись гарантіями дотримання в цих центрах комерційних і фінансових таємниць. Чим більша кількість проміжних ланок, тим важче встановити учасників багатоходової операції.

Поряд з такою діяльністю багато ротаційних компаній використовують як посередників у пошуках нових іноземних ринків збуту. При цьому за важливі реальні маркетингові послуги вони стягують цілком помірну плату.

Умови заснування ротаційної компанії в офшорних центрах принципово не відрізняються від умов створення всіх інших видів підприємницької діяльності. Проте, щоб заснувати таку фірму в офшорному центрі, у розпорядження місцевої влади необхідно надати нижче вказану інформацію:

А. Прізвище покупця. Якщо самі є ним — ваше прізвище, якщо ні — прізвище повіреного, адвоката.

Б. Назва засновуваної компанії. Як правило, для реєстрації пропонується на вибір не менше трьох найменувань на той випадок, якщо деякі з них уже кимось вживаються і тому їх не можна зареєструвати. У ряді країн багато турбот доставляють при реєстрації такі назви як "Інтерконтиненталь", "Інтернаціонал", а також "Ройял" та "Імперіал".

В. Сфера діяльності повинна бути з самого початку настільки широкою, наскільки це можливо. Необхідність надання ротаційній компанії максимально "широкого профілю" зумовлена часто потребою ховати її фіктивний характер. Найбільш вигідним вважається (якщо накази закону в даному центрі це допускають) - зробити приписку в статуті: "...і будь-яка інша діяльність у рамках затвердженого статуту".

Г. Акціонерний капітал. Вимоги стосовно компаній, типових для держав, які функціонують у рамках англосаксонського права (Common Law), дуже незначні. Іноді ці вимоги не включають необхідності заявляти величину капіталу, а найчастіше необхідний для утворення компанії мінімум не перевищує 300-400 доларів США.

Д. Акціонери-довірителі. За допомогою місцевого адвоката довірителі виступають у ролі акціонерів. Це робиться для того, щоб уникнути необхідності оголошувати чи реєструвати прізвище поручителя. Після заснування компанії акції передаються поручителю чи його повіреному.

Е. Прізвища директорів. Поручитель не зобов'язаний виступати в ролі директора під власним прізвищем. Він може доручити це своїй довіреній особі. У деяких офшорних центрах закон зобов'язує наймати місцевого жителя на посаду директора, якщо фірма бажає одержати податкові пільги. Така вимога висувається, наприклад, на острові Шарк, у зв'язку з чим кожен середньостатистичний житель острова є директором 12 фірм, а

рекордсменом став тубілець, який одержує за свої посади 1055 окладів. У цілому директорський "промисел" приносить остров'янам величезні прибутки.

Є. Додаткові розпорядження. Лише деякі офшорні центри вимагають від засновників прийняття додаткових правил і розпоряджень. Тим часом, для самих засновників може бути корисним прийняття в тексті угоди додаткових розпоряджень в інтересах інвесторів. До них відносяться:

1) регулювання первинних продажів на випадок, якби акціонери захотіли продати свої акції;

2) час і місце загальних зборів акціонерів чи співвласників, обов'язок повідомлення або інформування, голосування на основі пред'явлення повноважень;

3) функції і повноваження директорів, організація управління, вибір і процедура відкликання директорів;

4) порядок виплати дивідендів;

5) постанови про управління і розпорядження майновими цінностями, включаючи банківські рахунки.

Ж. Розпорядження Загального Права (Common Law).

У більшості центрів, які функціонують у системі Загального Права, при заснуванні компанії необхідно ще дотримуватися кількох додаткових вимог, а саме:

a) повинна бути зареєстрована резиденція (Registered Office), вона є і поштовою адресою;

b) назва компанії повинна бути привласнена резиденції і бути присутньою у будь-якому іншому офісі, де компанія веде свої справи;

c) компанія повинна зберігати список акціонерів, директорів, іпотек у своїй зареєстрованій резиденції.

3. Місцеві помічники, радники, довірителі. В офшорних центрах, які називають себе часто фінансовими центрами, розташовано кілька всесвітньо відомих банків, аудиторських і адвокатських контор і т.п. Але поряд з ними існують і такі центри, як Науру, де діє всього один банк і дуже мало місцевих помічників, які, до того ж, мають абсолютну монополію на свою діяльність. Використання пошуку відповідних співробітників зважується вже при виборі офшорного центру.

Зміна місця проживання

Надаючи клієнтам широку розмаїтість форм і видів підприємницької діяльності, адміністрація офшорних центрів не вимагає від власників або засновників компаній, щоб ті неодмінно проживали на території центрів. Проте зміна місця проживання в останні десятиліття стала розповсюдженим способом втечі чи ухилення від сплати індивідуального прибуткового податку. Тому частішають випадки зміни місця проживання і переміщення

(нерідко фіктивного) у юрисдикції з низьким індивідуальним оподаткуванням.

Вибір офшорного центру фізичною особою зводиться до альтернативи:

- збереження колишнього місця проживання в країні з високими податками і тимчасове переміщення на територію офшорного центру, або
- повне переселення з країни, громадянином якої є ця особа .

Чи можливо в другому випадку повернутися на колишнє місце проживання, не піддаючи себе штрафним санкціям з боку податкових органів? Взагалі це можливо, якщо до виїзду з країни в платника не було недоїмок і заборгованості з податків, а також якщо його відсутність за кордоном не перевищувала визначену в законі кількість днів. Розглянемо особливості даної ситуації на прикладі двох європейських держав.

У Німеччині податкове законодавство дозволяє перебування на батьківщині, протягом якого не накладаються фінансові і податкові зобов'язання. Коли, однак, це перебування триває більше півроку, то фізична особа зобов'язана сплатити податки з усього сукупного доходу незалежно від того, де цей дохід отриманий. У Німеччині повідомлення в поліцію про факт свого виїзду з країни не є з юридичного боку вирішальним свідченням про те, що дана особа виїхала за кордон. Такий факт може бути визнаний лише після пред'явлення доказів, які підтверджують, що дана особа залишила своє місце проживання. Навіть у тому випадку, якщо хто-небудь офіційно заявляє в поліцію про свій від'їзд із країни, він все одно буде вважатися проживаючим у Німеччині, якщо залишив там свою квартиру чи будинок, на підставі чого можна робити висновок, що він бажає зберегти це місце проживання і при більш тривалому перебуванні за кордоном. Влада постійно буде так вважати, якщо:

- він залишить квартиру, зняту на своє прізвище;
- не продає свою власну квартиру чи будинок, чи не здає їх в оренду кому-небудь на тривалий термін;
- просто залишить мебльоване житло незайнятим, щоб в міру можливості час від часу ним користуватися;
- залишає своє житло родичам для використання.

Щоб уникнути підозр у тім, що є бажання залишити за собою тим чи іншим чином своє житло в Німеччині, не слід мати квартиру чи будинок, зареєстровані на своє прізвище. У випадку повернення в Німеччину не слід селитися в будинку чи квартирі, які колись були власністю емігранта. Вимоги податкових служб у таких випадках дуже суворі. Наприклад, інженер-будівельник, який тимчасово працював у Ємені, залишив свою зручно обставлену квартиру на власне прізвище в Німеччині. Коли повернувся через 2 роки в країну, то змушений був за вироком

Мюнхенського фінансового суду сплатити податки німецькій скарбниці [43, с. 222]. Припущення щодо того, що хтось зможе зареєструвати своє перебування за кордоном, залишивши дружину і дітей у Німеччині, виправдується дуже рідко. Тому що податкова влада вважає, що місце проживання чоловіка там, де живе його родина, наприклад, дружина і діти.

Відповідно до розпорядження Федерального міністерства фінансів від 1990 року будь-яке житло, яке використовується хоча б один раз протягом року на кілька днів, визнається резиденцією (постійним місцем проживання) платника податків в Німеччині.

Наступний критерій — поряд з резиденцією — це так зване «звичайне перебування». Це має місце тоді, коли чиєсь перебування тут свідчить, що спосіб життя даної особи носить відносно стійкий, постійний, а не випадковий характер. Це місце, у якому хто-небудь проживає тимчасово більше 6 місяців протягом року. Щоб позбутися необмеженого податкового обов'язку в цій країні, потрібно не тільки відмовитися від резиденції, але й від так званого „звичайного перебування" в Німеччині.

В Австрії при залишенні місця проживання все одно зберігається обов'язок сплати податку з доходу, отриманого в цій країні. Для тих, хто не має роботи за своєю професією, дозволене перебування в країні протягом року без сплати яких-небудь податків.

При поверненні в Австрію з офшорних центрів діє закон про привілеї для тих, які повертаються. Він стосується як реемігрантів, так і осіб, які протягом десяти останніх років не мали свого житла в Австрії і мають намір його тут придбати. Такі пільги звичайно надаються Міністерством фінансів на 3 роки з можливістю їхнього продовження до 10 років. Вони стосуються, насамперед, прибуткового і майнового податків на іноземні доходи, причому податки при наданні пільг на такі доходи складають 50%. З користувачів пільгами, однак, виключаються ті, хто має намір влаштуватися на роботу в Австрії.

Із середини 1990-х років серед фізичних осіб, які ухиляються від сплати податків у Європі шляхом зміни місця проживання, найбільшої популярності набули спортсмени. При їхніх численних поїздках на змагання за міжнародними контрактами спортивні зірки одержують доходи з багаточисельних джерел, що ускладнює податковий контроль. Вони користуються для ухилення від сплати податків не тільки привілеями для спортсменів, які надаються в Монте-Карло і Ліхтенштейні (де в численних службових приміщеннях нараховується більше офісів, ніж вікон), але також і в Бельгії. Саме там одержали податковий притулок футболісти вищої ліги Німеччини. Ці спортсмени зареєструвалися на проживання в прикордонних районах Бельгії для того, щоб заощадити на податках, які в Німеччині досягають 53% їхніх доходів. Тоді як у Бельгії спортсмени платять привілейований, невисокий податок усього в 15% їхніх доходів. Бельгійське податкове законодавство такі ж пільги, крім спортсменів, надає артистам,

письменникам і журналістам. У майбутньому уряд Бельгії за вимогою Європейської Ради обіцяв підвищити податки на ці категорії платників, щоб запобігти їхній втечі в Бельгію із сусідніх країн.

Інший спосіб втечі фізичних осіб від податків - заснування ними фірми типу “поштова скринька”. До таких голосних афер належить справа батька німецької тенісистки Штеффі Граф. Податкові служби встановили, що велика кількість гонорарів за її виступи надходила в Голландію і Ліхтенштейн, з яких офіційно спортсменка одержувала нібито тільки 20%, і тільки ця сума обкладалася податком. Кількість фірм і посередників, задіяних для приховання доходів спортсменки, була така велика, що податковим службам було надзвичайно важко докопатися до правдивої інформації про доходи Штеффі Граф. Німецький журнал “Дер Шпігель” повідомляв, що, наприклад, на рахунки компанії в Ліхтенштейні надійшло 30 млн марок від батька тенісистки, потім ці гроші були переказані кудись далі. Гроші пересилалися також у США на спеціальні рахунки Національного Банку у Вашингтоні, звідки були переказані менеджерським агентством, яке обслуговує багатьох тенісистів, в офшорний центр на Бермудських островах. З 1983 року по 1994 рік із зароблених 177 млн марок Штеффі Граф заплатила всього 10 мільйонів податку. Перекази грошей до Голландії були незаконні, тому що країною резидентства спортсменки була Німеччина. У 1994 році родина Граф учинила скандал, склавши податкову декларацію і сплативши податок у 3,5 млн марок у землі Баден-Вюртемберг. Як писала німецька преса, податок зі спортсменки допоміг малій громаді (де зареєстрована Штеффі Граф), сплатити половину витрат на інвестиції, непосильні для місцевості, у якій нині проживає близько 15 тисяч жителів.

Інший спортсмен — Борис Беккер — поміняв місце проживання, переїхавши до Монте-Карло для того, щоб переказувати гроші в Голландію і на Антильські острови. Але такі операції були цілком легальні. Подібним же чином ідуть справи з Міхаелем Шумахером, ще одним спортсменом-мільйонером, який оселився в Монте-Карло, щоб звести до мінімуму податки на свої величезні доходи. За результатами анкет, опублікованих у 1995 р. в німецькій пресі, 80% платників податків даної країни вважають, що податкова чесність і сумлінність себе вже не виправдовують, 43% відповіли, що без обману в податкових деклараціях обходяться тільки люди із середніми доходами.

Поряд зі спортсменами численною професійною групою, яка користується офшорними центрами, є діячі мистецтв, артисти, які емігрують особливо з держав, які мають самі високі податки. У Європі це стосується насамперед Швеції, яку покинули поряд з іншими група АББА і відомий режисер Інгмар Бергман, який зареєстрував своє місце проживання в Монте-Карло. Безліч іспанських мільйонерів переносять своє постійне місце перебування в Андорру.

Для тих неплатників податків, хто не переселяється, а лише реєструє своє фіктивне місце перебування в офшорному центрі, нерідко виникає проблема листування, особливо одержання за цією адресою листів і посилок. Ця проблема знаходить для них вирішення завдяки існуванню близько 1000 фірм за назвою Мейлдроп (Maildrop), які діють у 100 країнах. Вони стягують за свої послуги плату, яка коливається в межах від 20 до 2000 швейцарських франків на місяць. Їхній список і адреси знаходяться у виданні "International Maildrop Directory", яке публікується в Лондоні. Завдяки діяльності цих фірм підтримується ілюзія, що адресат проживає за даним місцем проживання.

Аналогічним чином вирішується проблема телефонних переговорів. Уявімо собі ситуацію, коли громадянин Англії називає своїм місцем проживання Монако, тоді як насправді продовжує жити в одному з міст своєї країни, у якій зобов'язаний платити високі податки. Може трапитися, що англійський податковий інспектор зателефонує цій особі в Монако. Щоб уникнути викриття факту свого справжнього місця проживання, платники податків, які користуються офшорними центрами, змушені застосовувати особливі електронні пристрої, які дозволяють приймати телефонні дзвінки, адресовані в Монако, знаходячись у цей час у Лондоні. Ці та багато інших хитрощів дозволяють перетворити зміну місця проживання на ефективний спосіб втечі від сплати податків.

Запитання для самоконтролю

1. Які передумови виникнення світових фінансових центрів?
2. Які головні світові фінансові центри і в чому їх особливості?
3. Які особливості офшорних зон в системі світових фінансових центрів?
4. Як можна класифікувати офшорні центри?
5. Охарактеризуйте типові офшорні центри.
6. Які особливості нетипових офшорних центрів ?
7. Які існують способи використання офшорних центрів?

РОЗДІЛ 6.
МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ РИНКИ

Глава 19. Міжнародний валютний ринок

Ключові поняття:

Міжнародний валютний ринок, конверсійні операції, ринок спот, курс спот, спред, форвардний ринок, форвардний курс, хеджування, валютні ф'ючерси, валютні опціони, спекулятивні валютні операції, валютний арбітраж, відсотковий арбітраж, євробанки, євровалюта, ринок євровалют.

19.1. Сутність міжнародного валютного ринку

Міжнародний валютний ринок є найбільшим фінансовим ринком світу і займає важливе місце у забезпеченні взаємодії між складовими світового фінансового ринку.

Валютний ринок – це система валютних та організаційних відносин, пов'язаних з конверсійними операціями, міжнародними розрахунками, наданням в 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 lain;
- 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.

Прямі зв'язки між головними центрами торгівлі валютами (Лондон, Нью-Йорк, Токіо, Франкфурт, Сінгапур) за допомогою телефонів, факсів і

комп'ютерів перетворюють кожний з цих центрів в частину єдиного світового ринку, що функціонує цілодобово. Економічні новини, які з'являються у будь-який час доби, передаються по всьому світу і викликають негайну реакцію валютного ринку. Звичайно угоди вкладаються за усною домовленістю. При необхідності документи, які підтверджують угоду, надсилаються пізніше. Вирішальним чинником є швидкість отримання необхідної інформації, оскільки курси валют змінюються протягом лічених секунд.

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 в якій-небудь країні може продавати іноземну валюту, віддаючи розпорядження іноземним співробітникам перевести депозит до запитання покупцеві. Аналогічним чином 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 рахунку американської фірми на дебет німецького банку долари за готівковим валютним курсом в обмін на депозит у євро, котрі будуть використані для сплати німецькому постачальнику.

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.

Процес арбітражу, коли учасники ринку купують валюту, вартість якої падає, і продають валюту, вартість якої перевищує обмінний курс в інших ринкових центрах, породжує тенденцію закону однієї ціни.

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% всіх угод з валютою).

Діяльність міжбанківського ринку безпосередньо пов’язана із здійсненням валютних операцій. На нього припадає близько 90% обороту іноземної валюти.

Більшість валютних операцій припадає на міжбанківську торгівлю. Валютні курси, що публікуються в газетах, є міжбанківськими, тобто курсами, котрі банки запитують один у одного. Міжбанківські “оптові” курси нижчі від “роздрібних” курсів для клієнтів. Різниця складає доход банку за надану послугу.

Транснаціональні корпорації для здійснення операцій в різних країнах купують необхідну їм валюту на міжнародному валютному ринку. Участь центральних банків в операціях на міжнародних валютних ринках здійснюється у вигляді валютних інтервенцій.

В операціях з іноземними валютами можуть брати участь будь-які дві валюти, однак більшість міжбанківських операцій є операціями обміну валюти на долар США, котрий вважається ключовою валютою. Важливу роль на міжнародному валютному ринку відіграють також євро, японська єна, швейцарський франк, англійський фунт стерлінгів. Попит на ці валюти існує щосекунди, на відміну від інших валют.

Міжнародний валютний ринок оперує надзвичайно великою грошовою масою. Обсяг його перевищує 700 трлн. дол. за рік, а щоденний оборот становить понад 4 млрд дол., 20% з яких припадає на азійський ринок, 40% - на європейський і 40% - на американський [67, с 63].

В Україні готівковий валютний ринок (купівля та продаж іноземних валют за гривню у доларовому еквіваленті) має тенденцію до зростання: в 1999 р. - 8063,78 млн дол.., в 2000 р. – 11044,18 млн дол., в 2001 р. – 13052,62 млн дол., в 2005 р. – 25159,7 млн дол. ,що є наслідком зростання експорту товарів та послуг[http://www.bank.gov.ua].

За характером операцій валютний ринок поділяється на ринки: “спот”, “форвард”, “своп”, ринок валютних ф`ючерсів та опціонів.

19.2. Угоди на міжнародному валютному ринку

На міжнародному валютному ринку укладається 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 є за 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 у банку або у 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 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 у порівнянні 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:

$$\frac{\textit{Ціна продавця} - \textit{ціна покупця}}{\textit{ціна продавця}} \times 100\,\%$$

У нашому прикладі спред складає:

$$\frac{5{,}598 - 5{,}437}{5{,}598} = 0{,}0288, \qquad \textit{тобто} \qquad 2{,}88\%$$

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 найбільш розповсюджені і складають приблизно 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

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 в момент її укладення. Форвардні угоди укладаються поза біржею і є обов`язковими для виконання на відміну від ф`ючерсів та опціонів.

Інтервал в 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 терміновою 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 – Д) з курсу “спот”, коли курс термінової угоди нижчий, або премія (рт. або репорт – R), коли він вищий від курсу “спот”. Премія означає, що валюта котирується дорожче за угодою на строк, ніж за готівковою операцією. Дисконт означає, що курс валюти за форвардною угодою нижчий, ніж за угодою “спот”.

Візьмемо 30-денний форвардний контракт з курсом 1,919 дол. за англійський фунт стерлінгів за курсом “спот” 1,900. Перевищення форвардного курсу над курсом “спот” становитиме у відсотках:

$$\frac{1{,}919 - 1{,}900}{1{,}900} = 0{,}01,$$

або одну відсоткову місячну надбавку. Аналогічно обчислюється перевищення курсу “спот” над форвардним курсом, тільки величина буде від’ємною, що означає скидку.

Термінові угоди здійснюються для досягнення таких цілей:

- реальна 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 з пониженням курсу валюти;
- отримання спекулятивного прибутку за рахунок курсової різниці.

Спекулятивні операції можуть здійснюватись без наявності валюти.

Форвардний ринок вужчий, ніж ринок готівкових операцій (до 10% торгівлі валютними цінностями). В основному термінові угоди здійснюються з провідними валютами, великими корпораціями або банками зі стійким кредитним рейтингом.

При укладанні форвардних угод курсові очікування (підвищення або зниження курсу) не завжди виправдовуються. Відтак термінові контракти не завжди підходять або не завжди доступні всім видам бізнесу. Чимало видів бізнесу і більшість фізичних осіб шукають альтернативи форвардним контрактам.

Однією з таких альтернатив є угода "своп", що є комбінацією поточної (готівкової) і термінової операції. Валютна операція "своп" поєднує купівлю-продаж двох валют на умовах негайної поставки (продажу) валюти за курсом "спот" з одночасною форвардною угодою щодо купівлі цієї ж валюти за курсом з урахуванням премії або дисконту в залежності 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 складає приблизно 20% від усього обсягу валютної торгівлі.

Валютні ф`ючерси

В 70-х роках на ряді бірж з'явились ф'ючерсні і опціонні валютні операції — нова спеціальна форма спекулятивних угод і хеджування валютних ризиків з великими банками. На угоди з валютними ф`ючерсами та опціонами припадає близько 20% обсягу валютної торгівлі.

Ринки валютних ф`ючерсів та опціонів є ринками похідних валютних інструментів, оскільки торгується не сама валюта, а валютні інструменти (зобов`язання).

Валютні ф`ючерси – це угоди з купівлі-продажу валют у майбутньому між двома сторонами за раніше обумовленим курсом, які укладаються на біржовому ринку.

Біржа, на якій торгують ф`ючерсами, щоденно обмежує коливання валютних курсів.

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 у 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.

Ефективність ф’ючерсної угоди визначається спредом після кожного робочого сеансу на біржі. Продавець валютного ф’ючерсу виграє, якщо з настанням строку угоди він продає валюту дорожче курсу котирування на день її виконання, і несе збитки, якщо курс дня укладення угоди виявиться нижчим від курсу її виконання.

$$M = pK\,(C - C_T), \qquad (19.1)$$

де М — спред (позитивний або негативний);
р = 1 при продажу; р = –1 при купівлі валюти;
К — кількість контрактів;
С — курс валюти на день укладення угоди;
$С_т$ — курс котирування валюти поточного робочого сеансу (на день виконання угоди).

По кожній відкритій операції, навіть якщо її учасник не вчинив операції на поточному робочому сеансі, нараховується спред.

$$M = p(C_n - C_T),, \qquad (19.2)$$

де $С_п$ — курс котирування попереднього робочого сеансу.

Хід торгівлі валютними ф’ючерсами проілюструємо таким прикладом [85, с. 41-73].

Інвестор вважає, що вартість 1 англійського фунта, обчислена в доларах, протягом наступних трьох місяців опуститься нижче 1,60 долара.

Аналіз цін валютних ф'ючерсів в "Уолл стріт джорнал" показує, що березневі ф'ючерсні контракти на англійські фунти продані з котировкою 1,9050 долара за фунт. Брокер інвестора пояснює, що березневий ф'ючерсний контракт на англійські фунти вимагає, щоб 62500 фунтів були поставлені в третю середу березня. Гарантійний внесок, що вимагається з інвестора, дорівнює 2000 доларів, а розмір додаткового забезпечення контракту — 1500 доларів.

Оскільки наш інвестор вважає, що вартість англійського фунта падатиме, він може очікувати отримання прибутку, продаючи ф'ючерсні контракти. Якби він вважав, що вартість фунта зросте, він би хотів їх купити. Відтак інвестор вніс 2000 доларів як початковий гарантійний внесок і проінструктував свого брокера продати з найняттям строкової позиції гри на зниження першоберезневого ф'ючерсного контракту на англійські фунти за ціною 1,9040 долара на фунт і, якщо пощастить, вищою. Оскільки цей продаж без покриття на строк, тобто за відсутністю у продавця контракту на момент продажу, інструкція продавати за ціною 1,9040 доларів за фунт і вищою означає, що брокер здійснить продаж лише у тому випадку, якщо ціна за ф'ючерс дорівнюватиме 1,9040 доларів за фунт і вище. Брокер інвестора бере комісійні в розмірі 15 доларів і інструктує брокера, який працює в біржовому залі валютного ринку, продати один ф'ючерсний контракт, що той і робить, відшукавши покупця, готового купити цей контракт за ціною 1,9048 долара за фунт.

Припустимо, що в кінці дня остання операція фунтовими ф'ючерсами відбулась за ціною 1,9030 долара за фунт. Валютний ринок діє як розрахункова палата і переоцінює у відповідності з поточними цінами всі ф'ючерсні контракти. За допомогою електронних засобів усі контракти інвесторів змінюються на нові за ціною 1,9030 долара за фунт. Термінова позиція для гри на зниження за вартості англійського фунта в 1,9048 дол., котру займав наш інвестор, замінилась новою позицією для гри на зниження за ціною фунта 1,9030 долара, і розрахункова палата додає на рахунок інвестора 0,0018 долара за кожний з 62500 англійських фунтів або (0,0018)·(62500) = 112,50 долара. Якщо інвестор хоче, то наступного дня він може зняти цей приріст зі свого рахунку.

Наступного дня контракти починають продаватися з ціни 1,9030 долара за фунт. Припустимо, що в підсумку ціна на момент закриття біржі в цей день піднялась до 1,9160 долара за фунт. Розрахункова палата знову переоцінює всі контракти відповідно поточних цін. Втрата (1,9160 — 1,9030) = 0,0130 долара за кожний фунт призведе до зняття з рахунку інвестора (0,0130)·(62500) = 812,50 долара. Це призведе до того, що її баланс складе (2112,50 — 812,50) = 1300 доларів, що нижче потрібного балансу підтримки в 1500 доларів. Наш інвестор отримав вимогу про внесення додаткового забезпечення, згідно з яким інвестор повинен привести свій баланс підтримки у відповідність з потрібною величиною в

1500 доларів, тобто депонувати 200 доларів. Якщо він цього не зробить, то його контракт буде ліквідовано, а його рахунок стане на 1300 доларів меншим за будь-яких втрат, котрі можуть статись наступного дня.

Припустимо, що наш інвестор реагує на вимогу про внесення додаткового забезпечення депонуванням 200 доларів, але втратив довіру до біржової гри і хоче анулювати наступного дня свою позицію. Він зможе зробити це, купивши один березневий ф'ючерсний контракт на англійські фунти. Для цього не потрібно ніяких додаткових депонувань коштів. В кінці дня розрахункова палата викличе рахунок цього клієнта і співставить його позиції в іграх на підвищення і зниження й анулює обидва контракти. Як уже зазначалось вище, у такий спосіб погашається більшість ф'ючерсних контрактів. До строку виконання "доживають" менше 1 відсотка. Щоб перетворити прибуток у готівку, гравцям на біржі не потрібно постачати іноземну валюту. Клірингові операції, які проводяться протягом ночі, щоденно переводять у "живі" гроші придбання і втрати власників ф'ючерсних опціонів.

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 невигідною, опціон передбачає право вибору: якщо операція вигідна – зробити обмін, якщо операція не вигідна – відмовитись від нього. Покупець опціону має більше прав і менше обов'язків, а продавець – більше обов'язків і менше прав.

Валютні опціонні контракти схожі на ф'ючерсні угоди. В них визначаються кількість валют, строк погашення і ціна виконання. Так само як ф'ючерси, опціони, котрими торгують на біржі, вимагають стандартизованої форми контрактів і гарантії їх виконання. Кількість валюти, з якою оперує кожний опціон, дорівнює половині тієї, котра встановлена для ф'ючерсних контрактів.

Існують два основних типи опціонів: опціони "колл" (опціони на купівлю) та опціони "пут" (опціон на продаж). Опціони "колл" дають своїм власникам право, але не зобов'язання купити стандартну кількість валюти за ціною, вказаною в контракті. Опціони "пут" забезпечують своїм власникам право, але не зобов'язання продати стандартну кількість валюти за ціною, вказаною в контракті.

Розрізняють опціони, які можуть бути виконані в будь-який момент до закінчення строку (американські опціони), та опціони, які можуть бути виконані лише за настання строку (європейські опціони).

Опціони як вид хеджування привабливіші, ніж форвардні і ф'ючерсні контракти, але вони мають високу ціну виконання – ціну, за якою відбувається поставка стандартної кількості валюти. Покупець опціону повинен платити високу надбавку до них, котра фіксується в опціонному контракті.

Візьмемо, наприклад, опціон на купівлю через 3 місяці 31250 фунтів стерлінгів за ціною 1,90 долара за 1 фунт. Три місяці — це строк погашення опціону. Його власник має право придбати протягом (або після закінчення) цього строку 31250 фунтів за ціною 1,90 долара за фунт, котра називається ціною виконання опціону.

Внутрішня вартість опціону визначається як різниця між тією величиною, котру довелось би заплатити за стандартну кількість валюти (за ринковим обмінним курсом) без опціону, і тією, котру потрібно заплатити при використанні опціону (ціна виконання опціону). Якщо ринковий курс фунта стерлінга в даний час дорівнює 2 доларам, то внутрішня вартість опціону (2,00 — 1,90) = 0,10 дол. за фунт, тобто 3125 дол. (31250 х 0,10). Внутрішня вартість опціону не може бути від'ємною, оскільки виконання опціону не обов'язкове. Якщо ринковий курс англійського фунта знизився нижче 1,90 долара, то внутрішня вартість опціону стане нульовою.

Внутрішня вартість опціону вказує на можливість отримати прибуток при його негайному виконанні.

Покупцем опціону його продавцю за набуте право скористатися опціоном сплачується премія. Таким чином менше прав продавця компенсується премією.

Премія опціону — це різниця між ринковою ціною опціону і його внутрішньою вартістю. Так, якщо опціон продається за 0,15 долара за фунт, надбавка становитиме 0,05 дол. за фунт (0,15 — 0,10), тобто 1562,5 дол. (0,05·31,250).

Покупці згодні платити премії, оскільки існує імовірність отримання великих прибутків, якщо валютні курси підвищаться, а можливі втрати у випадку зниження курсу обмежені початковими витратами.

Премія опціону залежить від ціни виконання опціону, поточного валютного курсу (курсу спот), строку виконання опціону, ступеня стабільності валюти опціонного контракту, співвідношення попиту та пропозиції на опціон.

Опціон принесе прибуток власнику в таких випадках:

- для опціону "колл", коли ціна виконання опціону нижча від ціни стандартної кількості валюти за опціоном на ринку;
- для опціону "пут", коли ціна виконання опціону вища від ціни стандартної кількості валюти за опціоном на ринку.

Спекулятивні валютні операції

Строкові валютні угоди використовуються в спекулятивних цілях. Валютного спекулянта не цікавить реальність валютних курсів і наслідки, до яких можуть призвети спекулятивні операції. Для нього валюта — такий самий біржовий товар, як акції, сировина тощо. Спекулянта цікавить можливість отримання прибутку внаслідок зміни в короткочасній перспективі валютного курсу.

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. Валютна спекуляція досягає інколи таких масштабів, що їй безсилі протистояти валютні інтервенції центральних банків, хоча вони можуть здійснюватись на декілька мільярдів доларів на день.

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 підвищені курсу валют. Прибуток спекулянта буде дорівнювати різниці між первісним низьким курсом спот, за яким він купував валюту, і більш високим теперішнім, за яким він продав валюту.

Якщо спекулянт грає на зниження курсу валюти, то він бере позику в іноземній валюті на певний строк, продає її за високим курсом (обмінює на національну валюту), а отримані кошти кладе на депозит у банку для отримання відсотків. Після закінчення строку позики, якщо курс спот іноземної валюти знизився, спекулянт купує іноземну валюту за низьким курсом для повернення позики. Прибуток спекулянта у цьому випадку дорівнює різниці між курсом спот при продажі і купівлі іноземної валюти.

Спекуляція на форвардному валютному ринку більш 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 складає тисячі форвардних валютних угод, і, якщо передбачення про загальний характер змін валютних курсів будуть вірні, його операції виявляться прибутковими.

Використовуються для спекуляції і валютні опціони. Спекулянт-покупець має можливість або використати опціон, або дозволити строкові по ньому сплинути. Він використовує опціон, коли це йому вигідно, тобто коли ціна виконання опціону буде вигідніша ринкової. При підвищенні валютного курсу “спот” спекулянт-власник опціону “кол” зможе отримувати дедалі більший і більший прибуток. При зниженні валютного курсу “спот” даної валюти власник опціону може його використати до

закінчення його строку. В цьому випадку збитки обмежуються величиною втраченої премії.

Спекулянт-власник опціону "пут" прагне продати валюту за ціною виконання опціону в той момент, коли вона буде вищою ринкової.

У спекулятивних операціях беруть участь банки, фірми, ТНК. Спекулятивні операції, спрямовані на зниження або підвищення курсу валют, часто досягають десятків мільярдів доларів протягом декількох днів.

Валютна спекуляція значно посилилась в умовах плаваючих валютних курсів, оскільки їх коливання зросли.

Спекуляція на валютних курсах є однією з легальних форм валютного бізнесу, але вона часто негативно впливає на грошово-кредитну сферу та економіку в цілому. Спекуляція дестабілізує макроекономіку, коли спекулянти продають валюту, курс якої низький, сподіваючись, що він ще більше впаде. В той же час спекулятивні операції можуть стабілізувати макроекономіку, якщо спекулянти будуть купувати валюту, коли її курс низький, розраховуючи на його зростання у майбутньому.

Аналогічно з валютною спекуляцією діє прискорення або затримка платежів у певній валюті ("лідз енд легз") з метою отримання прибутку.

Маніпулювання строками міжнародних розрахунків здійснюється в очікуванні різкої зміни валютного курсу, відсоткових ставок та інших обставин. Наприклад, імпортери, побоюючись зниження курсу національної валюти, прагнуть прискорювати платежі або купувати на строк іноземну валюту, оскільки вони програють при підвищенні курсу останньої. Експортери, навпаки, затримують одержання або переказ одержаної іноземної валюти і не здійснюють продажу на строк майбутніх надходжень.

Операції "лідз енд легз" широко використовуються ТНК і ТНБ при розрахунках між їх філіями і відділеннями в різних країнах.

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, наприклад, банк А (арбітражер) надає клієнту послуги з купівлі-продажу валюти. Клієнт вважає, що ціна англійського фунта стерлінгів буде зростати відносно долара США. Він подає заявку до банку А на купівлю фунтів стерлінгів і вказує суму. Ділер банку зв'язується з банком-партнером В і отримує двостороннє котирування 1,4250/1,4255. Перед тим, як надати це котирування клієнту, він включає до нього свої комісійні і надає клієнту нове котирування: 1,4248/1,4257. Потім банк А купує фунти у банку В за курсом 1,4255, продає їх клієнту за курсом 1,4257 і отримує прибуток на різниці курсу (1,4257 – 1,4255) без ризику. Ця операція здійснюється за рахунок коштів клієнта банка А, який для проведення цієї операції не інвестує кошти [3, с. 292]. Валютний арбітраж буває часовий та просторовий. При просторовому арбітражі арбітражер отримує прибуток завдяки різниці в цінах спот на ринках, розташованих в "різних просторах". При часовому валютному арбітражі прибуток отримується від різниці валютних курсів у часі (наприклад, валюта купується за курсом спот, розміщується на певний строк на депозиті і по закінченні цього терміну продається на цьому ж ринку за іншим курсом спот).

Відсотковий арбітраж пов'язаний з операціями на ринку капіталів.

Ризик зміни валютного курсу виникає не тільки для експортерів та імпортерів товарів та послуг, 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 увесь вкладений капітал, то валютний курс може стати нижчим, ніж у момент здійснення інвестицій, що завдасть збиток. Найбільш чітко цей ризик можна бачити на прикладі портфельних інвестицій у формі короткострокових банківських депозитів або придбання урядових цінних паперів. Короткостроковий капітал мігрує із країни в країну за причини різних відсоткових ставок і тим самим здійснює відсотковий арбітраж. Однак для здійснення інвестиції національна валюта повинна бути переведена у валюту країни, куди здійснюється інвестиція. Внаслідок цього виникає валютний ризик. Його можна покрити за рахунок механізму форвардних контрактів.

Таким чином, в основі відсоткового арбітражу є прагнення економічних суб'єктів (інвесторів) вкласти наявну суму грошей у валюту, що приносить найбільший прибуток. Валютний ризик, пов'язаний із вкладенням коштів за межи 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 співпадають 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.

Розглянемо порядок вибору відсоткового арбітражу для визначення вигідності того чи іншого його варіанту (табл. 19.1) [92, с. 99-100].

Таблиця 19.1

Вибір відсоткового арбітражу (погашення через 3 місяці, 1993 р.)					
Грошовий ринок	Ціна або прибуток від „свопа" в перерахунку за рік	Валюта	Відсоткова ставка на місцевому грошовому ринку	Різниця між відсотковою ставкою на місцевому ринку і в Нью-Йорку	Чистий прибуток від арбітражу*
Мілан	5,1	Ліра	8,32	5,07	-0,03
Париж	3,3	Фр.франк	6,50	3,25	-0,05
Франкфурт	2,8	Нім.марка	6,08	2,83	0,03
Амстердам	2,4	Гульден	5,62	2,37	-0,03
Лондон	2,0	фунт стерлінг.	5,25	2,00	0,00
Цюріх	0,9	швейц.франк	4,25	1,00	0,10
Нью-Йорк	0,0	амер.дол.	3,25	0,00	-
Токіо	1,2	єна	2,06	-1,19	0,01

* Мінус означає від'ємний прибуток від переміщення коштів з Нью-Йорка.

Розглянемо два варіанти переміщення грошових коштів: з Нью-Йорка в Цюріх та з Нью-Йорка в Париж.

Чистий прибуток від арбітражу коштів з Нью-Йорка в Цюріх = відсотковий спред (різниця відсоткових ставок валют, з якими здійснюється арбітраж) мінус ціна свопа (4,25% – 3,25%) – 0,9% = 0,10%.

Чистий прибуток від арбітражу з Нью-Йорка в Париж — (6,50% – 3,25%) – 3,30% = –0,05%. Чистий прибуток буде від'ємним. В усіх випадках позитивного прибутку він буде незначним.

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 [85, 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.

На момент закінчення кредиту (t + 1) арбітражер буде винен (в доларах):

$(1 + r_{us}), де r_{us} — ставка відсотка в США. Банк отримає в країні В:

$B(1+r_b)$ одиниць валюти В. Ця валюта повинна бути конвертована за форвардним курсом *($/B)* $_{t+1}$ в долари в кількості $B(1 + r_b)\times(\$/B)_{t+1}$

Оскільки кількість іноземної валюти (В) дорівнює кількості запозичених доларів ($), поділеній на курс "спот" *($/B)*$_t$, тобто $B=\$/(\$/B)_t$, то кількість зароблених грошей дорівнює: $(\$/(\$/B)_t\times(1+r_b)(\$/B)_{t+1}$.

Арбітражний прибуток дорівнює кількості зароблених доларів мінус кількість доларів, котру арбітражер винен своєму кредитору:

$$\text{Прибуток} = \{[\$/(\$/B)_t]\times(1+r_b)\times(\$/B)_{t+1}\}-\$(1+r_{us}) \qquad (19.3)$$

Обмін однієї валюти на іншу впливає на попит і пропозицію на спотовому і форвардному ринках. При обміні доларів на валюту В створюється додатковий попит на спотовому ринку на валюту В, що призводить до підвищення вартості цієї валюти в доларах $(\$/B)_t$. На форвардному ринку валюта В обмінюється на долар, що призводить до додаткової пропозиції валюти В і зниження її вартості у валютному обчисленні $(\$/B)_{t+1}$. Збільшення обмінного курсу "спот" $(\$/B)_t$ і зниження форвардного курсу $(\$/B)_{t+1}$ призводить до зниження прибутків арбітражерів до тієї величини, за якої потенційний прибуток стане нульовим.

$$[\$/(\$/B)_t]\times(1+r_b)\times(\$/B)_{t+1}=\$(1+r_{us}) \qquad (19.4)$$

Рівняння (4.4) описує рівновагу, котра викликана арбітражними діями.

Якщо розділити обидві сторони рівняння (4.4) на *$(1+$r_{us}$),* то отримаємо

$$(\$/B)_{t+1}/(\$(B)_t=(1+r_{us})/(1+r_b) \qquad (19.5)$$

Це рівняння показує, що відношення форвардного курсу до спотового курсу валюти В дорівнює відношенню доходності в США до доходності в країні В.

Співвідношення між курсами "спот", форвардними курсами і відсотковими ставками, виражене рівністю (19.5), називається **паритетом відсоткових ставок**.

Паритет відсоткових ставок виражається такою формулою:

$$(1+f) = (1+r_{us})/(1+r_b), \qquad (19.6)$$

де f — форвардна надбавка до валюти країни В або скидка з неї.

$$f = \{(\$/B)_{t+1} - (\$/B)_t\}/(\$/B)_t \qquad (19.7)$$

Наприклад, якщо відсоткова ставка США дорівнює 8%, а відсоткова ставка в Німеччині — 6%, то паритет відсоткових ставок призводить до того, що форвардний курс євро буде із 1,89-процентною надбавкою, тобто

$$(1+r_{US})/(1+r_n)-1 = f, \text{ або}$$
$$(1+0,08)/(1+0,06)-1 = 0,0189$$

Відношення форвардного курсу до спотового для євро становитиме 1,0189.

При встановленні ставок форвардних курсів для своїх клієнтів, банки спираються на паритет відсоткових ставок. Відхилення від паритету відсоткових ставок можуть бути викликані перешкодами, які чиняться арбітражу.

Отже, відсотковий арбітраж базується 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 у отриманні позики на іноземному ринку капіталів, де відсоткові ставки нижчі, і розміщення еквівалента запозичень іноземної валюти на національному ринку капіталу, де відсоткова ставка вище. Ризики від зміни валютних курсів можуть бути знижені шляхом укладання форвардних контрактів на обмін валюти на строк дії позики або депозиту.

19.3. Урядове втручання в діяльність валютних ринків

Уряди можуть впливати на обмінний курс своїх валют: а) купуючи і продаючи на валютному ринку великі партії іноземної валюти; б) проводячи економічну політику, яка впливає на зміну попиту і пропозиції національної валюти; в) укладаючи міжнародні договори, що мають відношення до обмінних курсів.

Підтримку обмінного курсу на певному рівні може здійснити центральний банк за допомогою валютної інтервенції. Для цього центральний банк повинен вести торгівлю валютою за фіксованим курсом з

приватними агентами міжнародного валютного ринку. Наприклад, щоб втримати 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, країна повинна мати достатні резерви іноземної валюти, золотого запасу, міжнародних грошей (спеціальні права запозичення, євро). Центральні банки, проводячи валютні інтервенції, прагнуть уповільнити зміни валютного курсу, щоб запобігти різких змін конкурентоспроможності експортних секторів економіки, запобігти коливанню рівня зайнятості та інфляційних тенденцій.

Впливати на валютний курс уряди можуть, використовуючи два типи державної макроекономічної політики:

- кредитно-грошову, котра впливає на обмінний курс через механізм зміни грошової пропозиції;
- податково-бюджетну, котра впливає на валютний курс шляхом зміни державних витрат і податків.

Тимчасовий приріст пропозиції грошей викликає знецінення валюти і зростання випуску продукції. Швидке знецінення валюти призводить до здешевлення національної продукції у порівнянні з імпортною. Відтак виникає приріст сукупного попиту на неї, котрий повинен покриватися приростом випуску продукції. Постійне зростання пропозиції грошей справляє на валютний курс і випуск продукції більш сильний вплив.

Недоліком застосування кредитно-грошової політики для впливу на валютний курс є те, що великі коливання грошової пропозиції в країні можуть призвести до інфляції або дефляції. Це обмежує можливість використання кредитно-грошової політики для регулювання валютних курсів.

Податково-бюджетна (або фіскальна) політика — це політика зміни рівня оподаткування й урядових витрат, котра викликає бюджетні дефіцити або перевищення.

Податково-бюджетна політика може бути **обмежувальною** і **експансіоністською**.

Обмежувальна фіскальна політика проводиться шляхом зниження витрат уряду або шляхом підвищення податків, або шляхом використання цих двох методів. Проведення обмежувальної податково-бюджетної політики призводить до збільшення вартості валюти. Зниження витрат уряду і збільшення податків скорочує бюджетний дефіцит. Відбувається також зниження попиту на товари і послуги, що відображається на зменшенні імпорту, яке, відповідно, викликає 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 призводить до зростання імпорту і, відповідно, до більшої пропозиції 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 більш ефективна, ніж за плаваючих.

Впливати 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.

В 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.

Зміна величини обмінного курсу за плаваючого валютного курсу, як результат спільного впливу ринкових сил та уряду, визначають термінами “знецінення” і “подорожчання” валюти.

19.4. Ринок євровалют

Ринок євровалют (єврориноκ) є специфічним сектором валютного ринку. Якщо валютний ринок – це ринок, де здійснюється продаж і купівля валюти в країні її походження, то євровалютний ринок – це ринок депозитно-позичкових операцій в іноземній валюті за межами країни походження цієї валюти.

Євровалютний ринок (у широкому значенні) включає ринки євродепозитів, єврокредитів, єврооблігацій, євроакцій, євровекселів тощо[1]. Це універсальний міжнародний ринок, що поєднує елементи валютних, кредитних операцій та операцій з цінними паперами.

На єврориноκ 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. Наприклад, якщо банк Франції бере кредит в доларах у

[1] На практиці часто під ринком євровалют (у вузькому значенні) розуміють механізм здійснення лише короткострокових операцій на єврориноκ.

США, то це — операція на міжнародному валютному ринку, а якщо отримує такий кредит у банку у Великій Британії чи в Японії, то угода укладена на ринку євровалют. Євродолар чи євроєна — це однойменні валюти на рахунках банків, котрі знаходяться не в США і Японії, тобто не "на батьківщині" цих валют, а в інших країнах. Отже, долар в пасиві банку у Франції є євродоларом, єна в пасиві банку Великобританії — євроєна.

Євровалюти, функціонуючи на світовому фінансовому ринку, зберігають форму національних грошових одиниць, а приставка "євро" свідчить лише про те, що національна валюта не знаходиться під контролем національних валютних органів.

Ринок євровалют виник завдяки потребам фірми інвесторів, деяких країн, а не рішенням урядів. Він розпочав функціонувати з середини 50-х років, коли в Західній Європи з`явився ринок євродолара. Передумовами розвитку цього ринку були:

- по-перше, можливість філій американських банків в Європі і європейських банків сплачувати за доларові депозити більш високі відсотки, ніж в США. Крім того, доларові кредити, які видавались в Європі, коштували дешевше;
- по-друге, надлишок коштів в доларах у країн-експортерів нафти з Близького Сходу і країн, які віддавали перевагу розміщенню в європейських банках;
- по-третє, попит на доларові кредити збоку країн, що розвиваються;
- по-четверте, зняття валютних обмежень у просуванні капіталу західноєвропейськими країнами.

Це призвело до встановлення на національних європейських валютних ринках сприятливих умов для здійснення операцій з депозитами нерезидентів. Країни Західної Європи відчували гострий доларовий дефіцит і всіляко заохочували приплив коштів на рахунок нерезидентів у своїх банках, оскільки такі депозити слугують валютним кредитом для країн, що приймають ці депозити. Відтак рахунки іноземців звільнялись від оподаткування і обов'язкового резервування частини коштів в 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, в міру їх освоєння єврорinком, 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 наступному:

1. Наднаціональний характер функціонування. Євроринок не підпадає під дію місцевого законодавства, знаходиться поза сферою національного і міжнародного контролю. Його особливість полягає у відсутності резервних вимог з депозитів і кредитів (за винятком окремих країн), а також лімітів на розмір відсоткових ставок. Це сприяє неконтрольованому руху величезних мас позичкового капіталу, минаючи державні кордони і регламентацію (вторгнення "гарячих" грошей, "втечу" капіталів), збільшенню спекулятивних операцій.

Спроби контролю над євроринком не позначались успіхом.

І якщо, з одного боку, євроринок стимулює розвиток світовгосподарських зв`язків, інтернаціоналізацію зовнішньоекономічної діяльності країн, що сприяє зростанню продуктивних сил, то, з другого, він є чинником нестабільності як світової економіки в цілому, так і національних економік.

2. Інституціональна особливість – виділення категорії євробанків і міжнародних банківських консорціумів, кістяк яких утворюють транснаціональні банки (ТНК), які здійснюють операції в багатьох країнах, в різних сферах і в різних валютах. Банки є євробанками в тій частині своєї діяльності з іноземною валютою, котру вони проводять на своїй території. На євроринку відбувається швидке переміщення грошей з однієї країни до іншої в залежності від величини відсоткової ставки і співвідношення валютних курсів.

Євробанківська діяльність приваблива з двох причин: відносною відсутністю регулювання і величезними розмірами ринку євровалют. На євробанки зазвичай не розповсюджуються вимоги відносно наявності необхідних резервів, а також вимоги щодо структури капіталу і виплат надбавок за страхування депозитів.

До найбільших банків, що працюють на ринку євровалют (загальний розмір їх активів складає 5941 млрд дол.), відносяться (табл. 19.2):

Таблиця 19.2

Найкрупніші євробанки світу

Країна	**Назва банку**	**Розмір активів, млрд дол.**
Німеччина	Deutsche Bank/ Bankers Trust	843
Швейцарія	UBS	789
США	Citigroup	703
Японія	Bank of Tokyo-Mitsibishi	653

США	Bank America	570
Китай	Industrial and Commercial Bank of China	489
Нідерланди	ING Group NV	480
Швейцарія	Credit Suisse Group	473
Велика Британія	HSBC Holdings	473
Японія	Sumitomo Bank	468

Джерело: [http://www.revolution allbest.ru]

Тимчасово організовані консорціуми (синдикати) банків для фінансування і кредитування великомасштабних проектів спеціалізується за регіональною або галузевою ознакою.

ТНБ постійно збільшують кількість своїх установ у зарубіжних країнах, в яких вони конкурують із національними банківськими системами. Міжнародна діяльність ТНБ різноманітна. Вона залежить як від стратегії банку, так і від правил, що діють в кожній країні, які можуть обмежувати банківську діяльність.

3. Обмеження доступу позичальників. Основними позичальниками є ТНК, уряди, міжнародні валютно – кредитні та фінансові організації.

4. Використання конвертованих валют провідних країн: євродолара (60%), євроієни (6%), євро (3%) та ін.

5. Використання новітньої комп`ютерної технології. Операції на євроринку здійснюються телефоном, телефаксом з обміном того ж дня телеграфним підтвердженням, котре слугує єдиним документом.

6. Специфіка відсоткових ставок:

- відносна самостійність по відношенню до національних ставок;
- можливість встановлювати ставки з євродепозитів вищі, а з єврокредитів нижчі від національних ставок, оскільки на євродепозити не розповсюджуються система обов`язкових резервів, котрі комерційні банки зобов`язані тримати на безвідсотковому рахунку в центральному банку, а також виплати прибуткового податку на відсотки. Тому операції в євровалютах більш прибуткові, ніж у національних валютах.

7. Емісія і операції з:

- єврооблігаціями (з 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.

Отже, ринок євровалют і валютний ринок мають багато спільних рис, що дозволяє банкам-ділерам працювати на обох ринках. Провідну роль на цих ринках грають одні й ті ж іноземні валюти. Однак, між ринками існує і відмінність, яка полягає у тому, що на євровалютному ринку предметом угод є термінові депозити з нарахуванням відсотка, а на валютному ринку – депозити до запитання без нарахування відсотка.

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 вищій 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 в євровалюті). Зараз нараховується понад 35 центрів євровалютного ринку. До числа найбільших, окрім Лондона, відносяться Токіо (близько 20% обсягу угод ринку), Нью-Йорк, Франкфурт-на-Майні (по 10%), Париж (7%), Цюріх – Женева (6%), Люксембург (4%), Амстердам, Брюссель (по 3%).

Запитання для самоконтролю:

1. У чому сутність валютного ринку?
2. Що розуміють під конверсійними операціями?
3. Які є види конверсійних операцій?
4. Які особливості ринку спот?
5. У чому полягає специфіка форвардного ринку?
6. Охарактеризуйте операції своп.
7. Які відмінні риси ф’ючерсного ринку?
8. Чим відрізняються валютні опціони від валютних ф’ючерсів?
9. У чому полягає суть спекулятивних валютних операцій?

10.Розкрийте зміст арбітражних операцій на валютному ринку.

Глава 20. Міжнародний кредитний ринок

Ключові терміни:

Міжнародний ринок позичкових капіталів, міжнародний кредитний ринок, боргові зобов'язання, комерційний та фінансовий кредит, факторинг, форфейтинг, лізинг, відсоткова ставка, вартість кредиту, ринок єврокредитів, роловерні та синдиковані єврокредити, міжнародна офіційна допомога країнам, що розвиваються.

20.1. Сутність міжнародного кредитного ринку

Однією із складових світового фінансового ринку є міжнародний

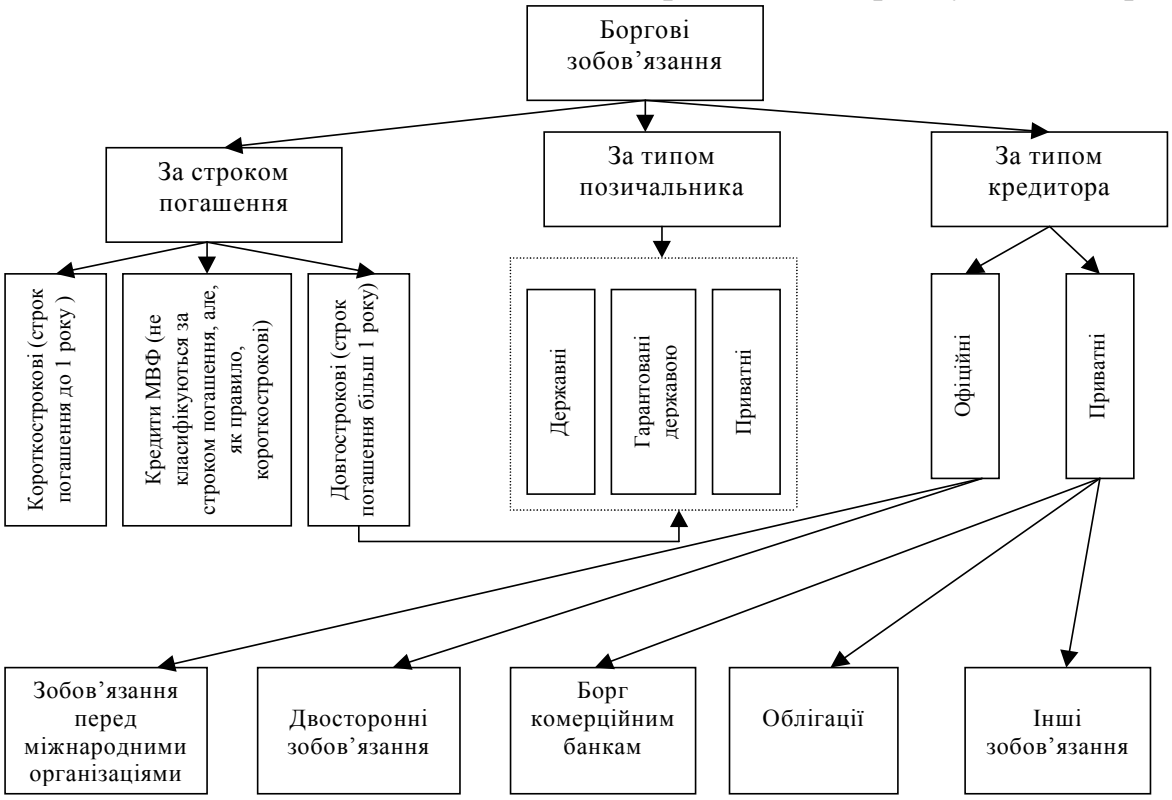


Рис. 20.1. Форми боргових зобов'язань на міжнародному ринку позичкових капіталів

ринок боргових зобов'язань (ринок позичкових капіталів). Це специфічна сфера ринкових відносин щодо обігу боргових зобов'язань, які гарантують кредиторові право стягувати борг з боржника.

Боргові зобов'язання за методологією Світового банку виступають у різних формах (рис. 20.1).

Міжнародний ринок боргових зобов'язань умовно поділяють на міжнародний кредитний ринок (ринок банківських кредитних зобов'язань)

та міжнародний ринок боргових цінних паперів, на якому обертаються фінансові інструменти, що засвідчують боргові відносини між кредиторами та позичальником (облігації, ноти, комерційні папери тощо). Головною ознакою такого поділу є можливість або неможливість вільної купівлі-продажу фінансових зобов'язань або фінансових інструментів (угоди щодо обміну сьогоднішньої вартості на майбутню можуть оформлюватися у вигляді цінних паперів, які можуть бути предметом вільної купівлі-продажу, а кредитні угоди, тобто зобовязання позичальника перед кредитором, не є предметом вільної купівлі-продажу). Кожний з ринків включає євроринок як частину міжнародного ринку позичкових капіталів [22, с. 167; 26, с. 380-387; 30, с. 111; 47, с. 55]. У даному розділі будуть розглядатись особливості міжнародного кредитного ринку, а питання, що стосуються боргових цінних паперів, – у главі 21.

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 складають від 5 до 10 відсотків їхніх прибутків;
- транснаціональні банки, у яких рівень міжнародної концентрації й централізації капіталу дозволяє їм брати участь у економічному розподілі світового ринку боргових зобов'язань;
- офшорні банки, які зареєстровані у 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 [92, 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. Так, одним з основних підходів до страхування від валютних ризиків є перенесення його на позичальника. З метою контролю за кредитним ризиком (ризиком несплати позичальником боргу та відсотків по кредиту) банки встановлюють нормативи та ліміти, які час від часу переглядаються, відстежують інформацію про фінансовий стан позичальника, кредити надаються позичальникам з високим рейтингом. При аналізі регіонального ризику, який пов'язаний зі зміною політичних та економічних умов, що погіршують спроможність боржника здійснити виплати у конвертованій валюті, виділяють такі кроки: оцінювання та прогнозування регіонального ризику; установлення граничного розміру кредиту по країнам; розробка калькуляції ціни кредиту на основі оцінок регіонального ризику;
- 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. Кредити країнам, що розвиваються надаються: при перегляді строків погашення кредитів, коли позичальник не може виконати вимоги щодо обслуговування боргу; для забезпечення потреб уряду і центральних банків в іноземній валюті, особливо там, де здійснюються програми фінансової стабілізації; для розвитку промисловим корпораціям, які знаходяться у власності уряду, державним банкам розвитку та фінансовим інститутам з аналогічними функціями;
- міжнародне кредитування в основному орієнтовано на надання короткострокових кредитів іноземним банкам, які не є відділеннями даного банку;
- географічно райони короткострокового кредитування більше різноманітні, ніж зони довгострокового кредитування.

Міжнародне кредитування здійснюється у різних формах. Їх можна класифікувати за кількома ознаками, які характеризують окремі сторони кредитних відносин [3, с. 120; 26, с. 252; 47, с. 165].

За джерелами розрізняють внутрішнє та зовнішнє кредитування.

За предметом зовнішньоекономічної угоди розрізняють:

- комерційний (товарний) кредит, який безпосередньо пов'язаний із зовнішньою торгівлею. Він надається на закупівлю певних товарів або оплату послуг і носить, як правило, "пов'язаний" характер, тобто суворо цільовий, закріплений в кредитній угоді;

- фінансовий кредит. Він забезпечує здійснення торгівлі на будь-якому ринку, що дає широкі можливості для вибору торговельних партнерів. Але, найчастіше цей вид кредиту використовується не для торговельного постачання, а на прямі капіталовкладення, будівництво інвестиційних об'єктів, поповнення рахунків в іноземній валюті, погашення зовнішньої заборгованості, підтримку валютного курсу тощо.

За видами надання кредити поділяються на товарні, які експортери надають імпортерам, та валютні, що видаються банками у грошовій формі.

За термінами міжнародні кредити поділяються на короткострокові – до 1 року (як правило, використовується у зовнішній торгівлі, для розрахунків по неторговельним, страховим, спекулятивним угодам), середньострокові – від 1 року до 5 років (інколи до 7-8 років) та довгострокові – більше ніж 5 років (використовуються, для інвестування в основні засоби виробництва, фінансування масштабних проектів, науково-дослідницьких робіт, впровадження нових технологій, а також для надання позик міжнародними фінансовими організаціями, урядами країн).

За валютою позики кредити можуть надаватись у валюті країни-позичальника, країни-кредитора, третьої країни або в міжнародних розрахункових одиницях (СДР, євро).

За забезпеченням розрізняють забезпечені та бланкові кредити. Забезпеченням кредитів слугують товари, товаророзпорядчі та інші комерційні документи, цінні папери, векселі, нерухомість тощо. Бланковий кредит видається боржнику під його зобов'язання погасити його у визначений термін, а документом по цьому кредиту є соло-вексель з підписом лише тільки боржника.

За технікою надання кредити класифікують на готівкові, які зараховуються на рахунок боржника та надходять в його розпорядження; акцептні, що застосовуються у формі акцепта тратти імпортером або банком; депозитні сертифікати та інші.

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.

Важливим різновидом міжнародного комерційного кредиту є фірмовий кредит. Він трапляється тоді, коли фірма-експортер однієї країни надає імпортеру іншої країни відстрочку платежу при реалізації товарів і послуг. За нинішніх умов строки фірмових кредитів стали досить тривалими (зазвичай від двох до семи років) і визначаються кон'юнктурою світових ринків, видами товарів і послуг, зацікавленістю постачальника у збереженні зовнішньоекономічних зв'язків і розширенні обсягів експортних поставок тощо. Фірмовий кредит зазвичай оформляється векселем або надається за відкритим рахунком.

За вексельним кредитом експортер, вклавши угоду про продаж товару, виставляє перевідний вексель (тратту) на імпортера, котрий, отримавши комерційні документи, акцептує його, тобто дає згоду на оплату у вказаний в ньому строк.

Кредит за відкритим рахунком надається шляхом угоди між експортером і імпортером, згідно з яким постачальник записує на рахунок покупця, в якості боргу, вартість проданих і відвантажених товарів, а імпортер зобов'язується погасити кредит у встановлений строк. Ця форма вигідна для імпортера, тому що в цьому випадку імпортер отримує можливість здійснити продаж до здійснення оплати. Експортер ризикує тим, що імпортер може не виконати своїх зобов'язань. Відтак розрахунки за методом відкритого рахунку використовуються лише в тих випадках, коли між продавцем і покупцем встановились давні й міцні стосунки. За методом відкритого рахунку проводяться всі розрахунки за операціями продажів, котрі здійснюються між ТНК та їх зарубіжними відділеннями або філіями, а також торговельні операції з покупцями, які мають високий кредитний статус, між підприємствами держав зі стабільною економікою. За цим методом обидві сторони заощаджують свої кошти (комісійні, що надаються банком за відкриття акредитивів і перевірку документів).

Різновидом фірмових кредитів є оплата наперед (купівельний аванс), яка надається експортеру як самим імпортером, так і банком імпортера або банком експортера. Цей метод використовується лише тоді, коли кредитне становище імпортера вважається незадовільним або коли експортер не може отримати грошові кошти, необхідні для виробництва замовлених імпортером товарів. В цьому випадку імпортер бере на себе всі ризики.

Фірмове кредитування здійснюється і за методом консигнації. За умов, застережених в угоді про консигнації, експортер транспортує товари імпортеру, але при цьому зберігає право власності на ці товари до тих пір, поки імпортер не продасть їх і не розрахується з експортером (консигнантом). В цьому випадку кредитування продажу товарів і ризики бере на себе експортер. Така угода укладається у випадках, якщо експортер повністю довіряє імпортеру, або якщо реалізації підлягає новий товар.

Хоча фірмовий кредит виражає відносини між фірмою-експортером і фірмою-імпортером, він, як правило, сполучається з банківським кредитом. Оскільки довгостроковий фірмовий кредит відволікає значні кошти експортера, останній зазвичай вдається до банківського кредиту або рефінансує свій кредит у банка.

Банківські кредити надаються банками чи іншими кредитними установами. Банківське кредитування експортера й імпортера виступає у формі позик під заставу товарів, товарних документів, векселів та обліку тратт. Інколи банки надають великим фірмам-експортерам банківський кредит, тобто без формального забезпечення.

Для мінімізації ризиків та мобілізації коштів банки надають кредити на основі створення консорціумів.

Банківські кредити мають деякі переваги перед фірмовими, оскільки, дають можливість позичальнику вільніше використовувати кошти на купівлю товарів, забезпечують довші терміни кредиту, більші обсяги поставок за кредитом, а також характеризуються порівняно нижчою вартістю.

Банки надають як фінансові так і експортні кредити.

Експортний кредит — це кредит, який видається банком країни-експортера банку країни-імпортера для кредитування поставок машин, устаткування і т. ін. Видається він у грошовій формі і носить "пов'язаний" характер: позичальник зобов'язаний використати позику виключно для закупівлі товарів у країни-кредитора. Однією з форм експортного кредиту є кредит покупцеві, за якого банк експортера безпосередньо кредитує фірми країни-імпортера та їх банки. Такі кредити пов'язуються з придбанням товарів і послуг у певної фірми.

Експортні кредити за термінами кредитування бувають короткостроковими, що надаються для експорту споживчих товарів і сировини; середньострокові, які використовуються для експорту машин та устаткування; довгострокові, які призначаються для здійснення експорту інвестиційних товарів та великих проектів.

Проміжною формою між фірмовим і банківським кредитом в деяких країнах є брокерський кредит. Як і комерційний кредит, він має справу з товарними операціями і одночасно з банківським кредитом, оскільки брокери зазвичай беруть позику у банків.

У практиці міжнародного банківського кредитування у сфері зовнішньої торгівлі використовуються такі альтернативні форми, як міжнародний факторинг, форфейтинг, лізинг.

Факторинг — це операція з продажу зарубіжних рахунків до отримання постачальниками експортної продукції комерційним банкам або спеціалізованим компаніям. Факторинг може здійснюватися з правом регресу і без нього. Факторинг з правом регресу означає, що за невиконання умов угоди фінансова організація, яка купила рахунки, може відшкодувати збитки з компанії, що продала їх. Однак за звичаєм факторинг зарубіжних рахунків до отримання здійснюється без права регресу.

Відмітні особливості факторингу:
приймаються вимоги угод до 1 року, немає обмежень щодо суми;
використовуються в основному на внутрішньому ринку; можливий регрес вимог на покупця; використовується широке коло валют; не завжди потребуються додаткові гарантії.

Факторингові послуги звичайно надають факторингові компанії, багато з яких належать банкам. Вони скуповують рахунки у експортерів зі скидкою. Вони можуть негайно сплатити готівкою до 85% номінальної

вартості рахунків експортерів. Решта суми виплачується після сплати рахунків імпортерам. Вигода для імпортера полягає в тому, що він отримує можливість не мати справу з акредитивом.

Експортер уникає загрози кредитного і валютного ризиків. Він не повинен очікувати моменту, коли імпортер оплатить товар.

Міжнародні факторингові операції координуються спеціально створеною міжнародною організацією "Фекторз Чейн Інтернейшенл". Цією організацією розроблено спеціальний кодекс проведення факторингових операцій, в якому визначені зобов'язання факторингової компанії в країні експортера і відповідної компанії в країні імпортера.

Форфейтинг — це операція купівлі банком-форфейтором на повний строк і за заздалегідь встановленими умовами векселів та інших боргових і платіжних документів. Згідно з угодою про форфейтинг імпортер звичайно надає простий вексель, який гарантується банком за дорученням імпортера. Експортер продає цей простий вексель форфейтинговому банку зі скидкою. Банк-форфейтор бере на себе ризик несплати боргових зобов'язань без права регресу (обігу) цих документів на колишнього власника. Форфейтори можуть перепродавати куплені у експортерів векселі на вторинному ринку, котрий отримав назву "а форфе" (від французького "a forfeit", що означає поступитися правом).

До відмітних ознак форфейтингу відносяться:

- приймаються довгострокові векселі строком понад 1 рік;
- мінімальна сума, що використовується, не менше 500 тис дол.;
- середня сума контракту – 1-2 млн дол.;
- використовується в основному при міжнародних операціях;
- відсутнім є регрес вимог на експортера;
- купівля вимог лише в ВКВ;
- обов'язковим є банківський аваль.

Для експортера форфейтингова угода вигідна тим, що вона перетворює кредитну угоду в готівкову; йому нема необхідності турбуватися про кредитоспроможність імпортера. Форфейтинг звільняє експортера від відповідальності за векселем після його продажу. Імпортер отримує товари в кредит, не піддаючись, як і експортер, ризику обмінних курсів.

Метод форфейтинга найчастіше застосовується при здійсненні середньострокового кредитування зовнішньої торгівлі засобами виробництва, насамперед з країнами Східної Європи і з країнами Азії та Латинської Америки, що розвиваються.

Лізинг — це операція кредитування у формі оренди устаткування, суден, автомобілів, літаків тощо строком від 3 до 15 років. Оренда виступає як форма отримання кредиту і водночас як форма міжнародної торгівлі, що створює умови для прискореного розвитку новітних технологій. Лізингова компанія (лізингодавець) придбаває устаткування і т. ін. за свій рахунок і

передає за контрактом оренди фірмі (лізингоотримувачу) на певний строк. Після закінчення строку оренди фірма-клієнт може його продовжити або викупити орендоване майно за залишковою вартістю. Орендна плата встановлюється на рівні, що перевищує ціну об'єкта оренди, за якою його можна купити за звичайних комерційних умов.

Лізингові операції мають різні види. Розрізняють операційний лізинг та фінансовий лізинг.

Операційний лізинговий контракт передбачає тимчасове використання майна без наступного придбання його у власність. Фінансовий лізинг поєднує оренду з наступним викупом об'єкта за залишковою вартістю.

За методом кредитування розрізняються строковий та відновлюваний лізинг. **Строковий лізинг** — це одноразова оренда. **Відновлюваний (ролловерний) лізинг** — договір оренди, котрий відновлюється після закінчення його першого строку.

За умовами експлуатації орендованого об'єкта розрізняють:

- договір чистого лізингу, за яким фірма-лізингоотримувач бере на себе витрати по обслуговуванню орендованого майна;
- договір повного лізингу, за яким лізингова компанія бере на себе витрати з технічного обслуговування та інші витрати, які пов'язані з експлуатацією об'єкта лізингу.

Розрізняють також лізинг рухомого і нерухомого майна.

Різноманітними є і форми лізингових угод, застосовуваних в міжнародній практиці.

Стандартний лізинг: фірма-виробник устаткування продає його лізинговій компанії, котра здає його в оренду фірмі-споживачу. Технічне обслуговування здійснюється за окремим договором з фірмою-виробником.

Зворотний лізинг ("ліз-бек"): власник устаткування продає його лізинговій компанії, а потім бере його в оренду. Така операція проводиться в тих випадках, коли фірма-власник устаткування, маючи потребу в грошових коштах, продає устаткування, яке вже було в користуванні, а потім перетворюється в лізингоотримувача.

"Мокрий лізинг": передбачає широке коло додаткових послуг лізингодавця лізингоотримувачу (ремонт, страхування, поставку пального, інколи управління виробництвом). Використовується стосовно до високоточного і новітнього устаткування.

"Чистий лізинг": обслуговування й утримання устаткування в робочому стані покладається на лізингоотримувача. Він же несе відповідальність за дії, пов'язані з використанням цього устаткування.

Лізинг постачальнику: постачальник устаткування виступає в ролі і продавця, і основного орендатора, не будучи користувачем устаткування. Орендар повинен підшукати суборендарів і здати їм устаткування в

суборенду. При цьому згоди орендаря не потрібно, а здача устаткування в суборенду — обов'язкова.

Відновлюваний лізинг: періодична заміна раніше зданого в оренду устаткування досконалішим.

Вендор-лізинг (кооперація виробників): при просуванні на ринок особливо коштовного устаткування в ролі лізингової компанії виступає асоціація фірм-виробників спільно з лізинговою компанією або банком. Виробник бере на себе пошук партнерів і технічне обслуговування, а лізингова компанія — розробку проектів, вирішення адміністративних питань та ін.

Лізинг вигідний всім учасникам цієї операції. Фірма-виробник отримує негайний платіж готівкою. Лізингодавець застрахований від ризику неплатоспроможності лізингоотримувача тим, що для погашення боргу з оренди він може відібрати об'єкт лізингу і передати його в оренду іншій особі або продати. Вигода для лізингоотримувача полягає в тому, що нема необхідності фінансувати торгівлю і негайно витрачати валютні кошти. Орендна плата сплачується періодично після того, як устаткування встановлено і досягло відповідної продуктивності. Лізинг дає можливість постійно модернізувати устаткування. З точки зору бухгалтерського обліку лізинг зручний тим, що орендоване устаткування не береться на баланс підприємства, а орендні платежі розглядаються як поточні витрати.

Має лізинг і негативні сторони. Наприклад, лізинг може виявитись дорожчим, ніж кредит на купівлю устаткування. Лізингодавець не має права затребувати своє майно у випадку банкрутства лізингоотримувача внаслідок прийняття на себе останнім додаткових боргових зобов'язань.

Рівень розвинутості лізингових відносин є показником динамічності економіки держави.

В країнах, що розвиваються, він становить менше 1,5%, водночас в розвинутих країнах цей показник досягає 25 – 30% і навіть більше. Наприклад, лізинг в США є основним інвестиційним інструментом, на нього припадає понад 30% інвестицій в устаткування. На частку американського лізингового ринку припадає 39,5% загального обсягу світового лізингу [46, с. 190]. Найбільш популярним є лізинг автотранспортних засобів, де діє 15 різних асоціацій, які об'єднують учасників лізингового ринку. Загальна вартість наданих цією групою компаній зі США по міжнародному лізингу устаткування склала за 2000 р. 6498,89 млн дол. США, а середня вартість однієї лізингової угоди склала 43, 63 млн дол.

У 2001 р. 42,4% американського устаткування в рамках міжнародного лізингу було поставлено в Європу, 19,8% - в Азію. При цьому питома вага міжнародного лізингу транспортних засобів в загальному обсягу угод по міжнародному лізингу склала 55,4% (в тому числі грузовики і трейлери 13,6%). В Європі однією з найбільших у світі лізингових асоціацій є Рада

Європейської федерації асоціації лізингових компаній – "Євроліз" (створена у 1972 р.). Вона акумулює понад 90% європейського лізингового ринку. Загальна питома вага лізингу легкових автомобілів і вантажних автомашин у 2000 р. в Європі склала 52,3%. В провідних європейських країнах частка лізингу автотранспортних засобів найбільша в Швейцарії (80,6%), в Чехії (71,3%), в Норвегії (68,2%), в Австрії (64,4%), в Німеччині (63,3%), у Великобританії (49,4%) [44, с. 22].

Міжнародний лізинг особливо важливий для країн, що розвиваються, оскільки дозволяє скорочувати відплив валютних коштів, які витрачаються на імпорт дорогих засобів виробництва, зменшує дефіцит платіжного балансу, сприяє введенню нових технологій в національну економіку.

20.2. Валютно-фінансові умови міжнародного кредиту

На умови отримання міжнародного кредиту впливає низка чинників: напрями використання кредитних ресурсів, характер суб'єктів кредитних відносин, рівень інтернаціоналізації 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:

$$S = \frac{Lim \times R \times T_{cp}}{100}, \qquad (20.1)$$

де S – загальна вартість кредиту;

Lim – сума кредиту;

R – загальна ставка відсотку (основна ставка за кредитом, комісійні, страхові внески, оплата юридичних та будь-яких інших послуг);

T_{cp} – середній термін кредиту

Головним елементом вартості кредиту є відсоткова ставка.

Рух капіталу між країнами викликається відносним рівнем відсоткових ставок, котрі є виплатою грошового доходу приватного бізнесу постачальникам грошового капіталу. Хоча гроші самі по собі не можуть виготовляти ні товарів ні послуг, однак підприємці, купуючи гроші, купують можливість використання їх для придбання засобів виробництва, тобто купують врешті-решт можливість придбання реальних засобів виробництва[1]. Ставка позичкового відсотка — це ціна, що виплачується за використання грошей. Відсоткова ставка є основною частиною вартості кредиту на світовому ринку позичкових капіталів. Крім неї, до вартості кредиту входять різні комісії (за управління, переговори, страхування кредиту та ін.).

[1] Гроші, по суті, є борговими зобов'язаннями держави і депозитних закладів (комерційних банків та ін.), мають вартість завдяки товарам та послугам, які можна придбати на них на ринку.

Позичковий відсоток звичайно розглядають не як абсолютну величину (хоча ставка позичкового відсотка — це кількість грошей, котрі потрібно заплатити за використання однієї грошової одиниці на рік), а як відсоток від кількості позичених грошей. Це полегшує порівняння позичкового відсотка, сплачуваного за надання в кредит різних за абсолютною величиною сум. Наприклад, виплата 432 грн. при кредиті з суми 2880 грн. і виплата позичкового відсотка 1800 грн. на рік з 12000 грн. становитимуть 15%.

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 від 7 до 18%). Різниця відсоткових ставок визначається:

- ступенем ризику на позику;
- строком, на який видається позика;
- розміром позики (більш висока — на меншу з двох, за інших рівних умов);
- величиною оподаткування (наприклад, переважно 7-процентна ставка позичкового відсотка на облігацію, що не обкладається податком, ніж 9-процентна ставка на облігацію, що обкладається податком);
- умовами конкуренції на ринках позичкового капіталу.

Як і будь-яка ціна, відсоткова ставка залежить від попиту і пропозиції. Зміна обсягу грошей впливає на відсоткову ставку: за даним рівнем цін і випуску продукції збільшення пропозиції грошей знижує відсоткову ставку, а зменшення пропозиції грошей — підвищує її.

Зміна грошової пропозиції з метою стабілізації сукупного обсягу виробництва, зайнятості і рівня цін здійснює кредитно-грошова політика. Її завдання полягає в тому, щоб викликати збільшення грошової пропозиції під час спаду для заохочення витрат, а під час інфляції — обмеження пропозиції грошей для обмеження витрат.

Для регулювання пропозиції грошей використовуються:

1) операції на відкритому ринку — купівля і продаж цінних паперів (облігацій) центральним банком комерційним банкам і населенню. Коли центральний банк купує цінні папери на відкритому ринку, резерви комерційних банків збільшуються, з'являються додаткові гроші для позик, пропозиція грошей зростає. Коли центральний банк продає цінні папери, резерви комерційних банків зменшуються, грошова пропозиція спадає;

2) зміна встановленої законом резервної норми. Збільшення резервної норми зменшує грошову пропозицію. Зменшення — призводить до збільшення пропозиції грошей. Цей прийом використовується не часто;

3) зміна облікової ставки, тобто відсоткових платежів з позик, наданих центральним банком комерційним банкам. Комерційні банки, отримуючи позики, збільшують свої резерви і тим самим можливість

надавати кредити. Падіння облікової ставки зацікавлює комерційні банки в отриманні позик у центрального банку. Додаткові резерви збільшують пропорцію грошей. Зростання облікової ставки, знижуючи інтерес комерційних банків до отримання додаткових резервів, зменшує грошову пропозицію.

Методи збільшення пропозиції грошей отримали назву політики дешевих грошей. Її завдання: пом'якшення безробіття, пришвидшення млявого зростання, коригування дефіциту платіжного балансу. Політика дешевих грошей знижує міжнародну вартість валюти до рівня, за якого експорт розширюється, а імпорт звужується.

Методи обмеження або скорочення пропозиції грошей отримали назву політики дорогих грошей. Її завдання: знизити витрати і пом'якшити інфляційні тенденції. Ця політика суперечить завданню коригування дефіциту платіжного балансу, зменшенню торговельного дефіциту.

За певних умов виникає альтернатива між використанням кредитно-грошової політики для досягнення економічної стабільності всередині країни і встановленням рівноваги її в міжнародній торгівлі.

Операції на відкритому ринку як метод регулювання пропозиції грошей вважаються головним інструментом кредитно-грошової політики.

Сукупний попит на гроші як чинник, що визначає величину відсоткової ставки, включає в себе:

1) попит на гроші для угод;

2) попит на гроші з боку активів.

Сукупний попит на гроші визначають три головні чинники.

1. Відсоткова ставка. За інших рівних умов із зростанням відсоткової ставки сукупний попит на гроші падає і навпаки.

2. Рівень цін. Якщо рівень цін, тобто виражена у грошовій одиниці країни ціна споживчого кошика товарів і послуг зростає, то домогосподарствам і фірмам потрібно витрачати більше грошей на купівлю звичайного набору товарів і послуг і, отже, мати більше грошей.

3. Реальний національний доход (ВНП). Із зростанням ВНП збільшується кількість товарів і послуг, що реалізуються. Це призводить до збільшення реального обсягу операцій, що за даним рівнем цін збільшує попит на гроші.

Попит на гроші для операцій прямо пропорційний рівню номінального ВНП, а попит на гроші з боку активів — обернено пропорційний ставці позичкового відсотка.

Попит на гроші виражається так:

$$M^d = P \cdot L(R, Y), \qquad (20.2)$$

де M^d — сукупний попит на гроші,

P — рівень цін,

R — відсоткова ставка,

Y — реальний ВНП.

Цю залежність звичайно записують таким чином:

$M^d/P = L(R, Y)$ і називають $L(R, Y)$ сукупним реальним попитом на гроші, тобто попитом на підтримання певної кількості купівельної спроможності в ліквідній формі.

Рівновага на грошовому ринку досягається тоді, коли пропозиція грошей, яка встановлюється центральним банком, дорівнює сукупному попиту на гроші: $M^s = M^d$, де M^s — це пропозиція грошей.

Можна виразити умову рівноваги грошового ринку і через сукупний реальний попит на гроші $M^s/P = L(R, Y)$.

За заданих рівнів цін і випуску продукції рівноважною відсотковою ставкою буде та, за якою сукупний попит на гроші дорівнює реальній пропозиції грошей.

В довгостроковому періоді рівень відсоткової ставки залежить від інфляції, що триває.

Інфляція — це підвищення загального рівня цін, котре може бути нерівномірним по відношенню до окремих товарів. Інфляція вимірюється за допомогою індексу цін. Темп інфляції для даного року обчислюється шляхом віднімання індексу цін минулого року з індексу даного року і діленням цієї різниці на індекс минулого року, а потім — помноження на 100.

Наприклад, індекс цін в 1996 р. дорівнював 115%, а в 2006 р. — 123%. Отже, темп інфляції дорівнюватиме $\frac{123-115}{123} \times 100 = 6{,}5\%$.

Визначити кількість років, необхідних для подвоєння рівня цін, можна, використовуючи “правило величини 70”. Для цього потрібно розділити число 70 на щорічний рівень інфляції. Наприклад, за інфляції в 12% рівень цін подвоїться приблизно через 6 років. Це правило застосовується тоді, коли потрібно встановити, скільки знадобиться часу, щоб реальний ВНП або особисті заощадження подвоїлись.

В різних країнах рівень інфляції різний. Відмінність очікуваних темпів інфляції по країнах визначає відмінність номінальних відсоткових ставок. Більш висока (у порівнянні з іншими країнами) інфляція в країні і очікування вкладниками можливої девальвації національної валюти вимагає більш високого номінального відсотка в місцевій валюті, щоб компенсувати ризик її знецінення і не допускати відпливу капіталу за кордон.

На рух відсоткових ставок впливають очікування зміни валютних курсів. В країні з сильною валютою, де очікується ревальвація, відсоткова ставка може бути нижчою, ніж в інших країнах, щоб забезпечити приплив капіталу. Навпаки, в країні зі слабкою валютою, де очікується девальвація, відсоткова ставка повинна бути вищою, щоб не допустити відпливу капіталу і привабити капітал в країну.

В країнах з усталеними валютними курсами і однаковою динамікою інфляції, вільний рух капіталу має тенденцію, що діє протягом тривалого часу, вирівнювати рівні відсоткових ставок. Підвищення відсоткових ставок викликає приплив валюти. Однак при цьому інвестиції стають більш дорогими і менш прибутковими. Падає попит на капітал і відсоткова ставка знижується. Якщо рівень відсоткової ставки встановлюється нижчий, ніж в інших країнах, починається відплив капіталу за рубіж. Пропозиція капіталу зменшується, відсоткова ставка починає підвищуватися. Отже, у відкритій економіці рух відсоткових ставок має тенденцію до міжнародного рівня.

Суттєвим показником при наданні кредиту є сума (ліміт) кредиту**.** Вона являє собою частину позичкового капіталу, яка надана позичальнику. При фірмовому кредитуванні сума кредиту вказується в кредитній угоді. Кредит може надаватись у вигляді часток, котрі розрізняються за своїми умовами.

На строк міжнародного кредиту впливає цільове призначення кредиту, співвідношення попиту і пропозиції аналогічних кредитів; розмір контракту; національна законодавча база; міждержавні угоди.

Розрізняються повний і середній строки кредиту. Повний строк включає: період використання наданого кредиту, пільговий період (використаного кредиту), період погашення (коли здійснюється виплата основного боргу і відсотків). Він обчислюється від моменту початку використання кредиту до його остаточного погашення.

Середній строк кредиту включає: повний пільговий період і половину строку використання і погашення кредиту. Він використовується для порівняння ефективності кредитів з різними умовами, оскільки показує, в розрахунку на який період в середньому припадає вся сума позики.

За умовами погашення кредити бувають:

- з рівномірним погашенням рівними частками протягом 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 перепоступка 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 потерпатиму кредитор збитки чи ні. На вибір валюти кредиту впливає рівень відсоткової ставки, практика міжнародних розрахунків, рівень інфляції, динаміка курсу валюти. Валюта платежу може співпадати з валютою кредиту, а може і не співпадати.

Серед елементів вартості кредиту розрізняються договірні і приховані.

Договірні – це витрати по кредиту, зумовлені угодою. Вони поділяються на основні і додаткові. До основних елементів відносяться:

- суми, які безпосередньо виплачуються позичальником кредитору;
- відсотки;
- витрати по оформленню застави комісії.

До додаткових елементів вартості кредиту відносяться суми, які виплачуються позичальникам третім особам (за гарантією). Окрім основного відсотка збирається банківська комісія: за переговори, за участь, за управління, за зобов'язання надати в розпорядження позичальника необхідні кошти, агентська комісія.

До прихованих елементів вартості кредиту відносяться витрати, які пов'язані з отриманням кредиту, але не зафіксовані в угоді (завищені ціни товарів по фірмовим кредитам, примусові депозити у певних розмірах відносно позики; завищення банком комісії за інкасацію документів тощо).

20.3. Ринок єврокредитів

Ринок єврокредитів є важливим джерелом позичкових коштів. Банки надають коротко-, середньо- та довгострокові кредити у євровалютах. Використання євровалют, як валют позики, зумовлено такими перевагами, як значні розміри, полегшений доступ, короткі строки мобілізації, менша вартість, оскільки відсутні національні кредитні обмеження. Функціонування євровалют на міжнародному кредитному ринку сприяє утворенню кредитного механізму більшої ефективності та місткості.

По єврокредитам застосовуються міжнародні відсоткові ставки, які відносно самостійні порівняно з національними ставками. Відсоткова ставка євровалют в якості змінної 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 єврринку 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 в центральному банку, а також прибутковий податок на відсотки.

Короткострокові єврокредити, як правило, надаються по твердій ставці 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 синдикованих кредитів.

Характерною рисою роловерних єврокредитів є те, що відсоткова ставка не фіксується на весь строк кредиту, а регулярно переглядається (кожні 3 або 6 місяців) у відповідності зі зміною базової ставки (ставки ЛІБОР). До основних форм роловерного кредиту відносять відновлювальні роловерні кредити та роловерний кредит підтримки (на умовах "стенд-бай").

Роловерний кредит на умовах "стенд-бай" є підстрахувальним кредитом, тобто при укладанні кредитної угоди позика фактично не надається. Банк бере на себе зобов`язання надати впродовж дії угоди єврокредит за першою вимогою позичальника.

Відновлювальні роловерні кредити не мають встановленого розміру суми кредиту. Він передбачає лише максимальний ліміт, у межах якого позичальник має право одержати кредит у необхідних розмірах на початку кожного проміжного строку його використання. В кредитній угоді фіксується дата зміни відсоткової ставки та обсягу кредиту, що здійснюється кожні 3 або 6 місяців у межах терміну надання.

Обов`язковими умовами роловерних кредитних угод є такі: характеристика партнерів; сума і мета та валюта позики; порядок та строк погашення; вартість кредиту та гарантії по ньому.

Найбільш розповсюдженим видом міжнародного кредиту нині є синдиковані 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 синдикованих єврокредитів така:

1. Позичальник знаходить банк який буде очолювати надання синдикованого єврокредиту, (управляючий банк) та узгоджує з ним основні умови кредиту (строк, розмір та валюту кредиту).
2. Управляючий банк формує синдикат: запрошує визначену кількість банків прийняти 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 синдикованого єврокредиту включає:

- відсоткові платежі (відсоткова ставка корегується 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 складає від 0,50 до 1,25% номінальної суми кредиту.

Таким чином, до головних ознак єврокредиту відносять [46, с. 200; 47, 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 (ЛІБОР, СІБОР – сінгапурська ставка пропозицій, американська “прайм рейт”) плюс різниця (спред), тобто використовуються плаваючі відсоткові ставки, у результаті запровадження яких, ризик зміни відсоткових ставок переноситься на позичальника;
- комісійні за управління, участь, обслуговування кредиту;
- використовувана валюта – долар США, англійський фунт стерлінгів, японська єна, євро, швейцарський франк та ін.;
- доступ до коштів – швидкий;
- право на завчасне погашення – за умови виплати компенсації;
- гарантії та страховки – уряди, компанії, центральні та комерційні банки надають гарантії по кредитам; різні державні та приватні агентства здійснюють страхування по зарубіжним кредитам та інвестиціям.

Переваги синдикованих єврокредитів полягають у тому, що вони дають змогу розподілити кредитний ризик між учасниками синдикату; у кредитуванні можуть брати участь банки незалежно від їх розмірів; позичальник отримує великий кредит завдяки об`єднанню ресурсів певної кількості банків; різниця між ставками за кредитами є значно нижчою, ніж на національних ринках; кредити надаються у будь-якій вільно конвертованій валюті й це надає позичальнику можливість використовувати ці кошти на свій розсуд, не обмежуючи свої господарські рішення.

Недоліки синдикованих єврокредитів пов`язані перш за все з тим, що вони в цілому надаються на коротші терміни у порівнянні з національним банківським кредитуванням.

20.4. Міжнародна офіційна допомога країнам, що розвиваються

Один з каналів руху світових фінансових потоків є перерозподіл частини національного доходу через бюджет у формі допомоги країнам, що розвиваються, метою якої є ліквідація відсталості.

Міжнародну офіційну допомогу країни, що розвиваються, отримують в основному у вигляді пільгових кредитів і безповоротних субсидій, а також у товарній формі.

Суб`єктами міжнародної допомоги в країні – реципієнті 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 в ролі іноземних донорів.

Міжнародну офіційну допомогу країнам класифікують на проектну та позапроектну (рис. 20.2; 20.3).

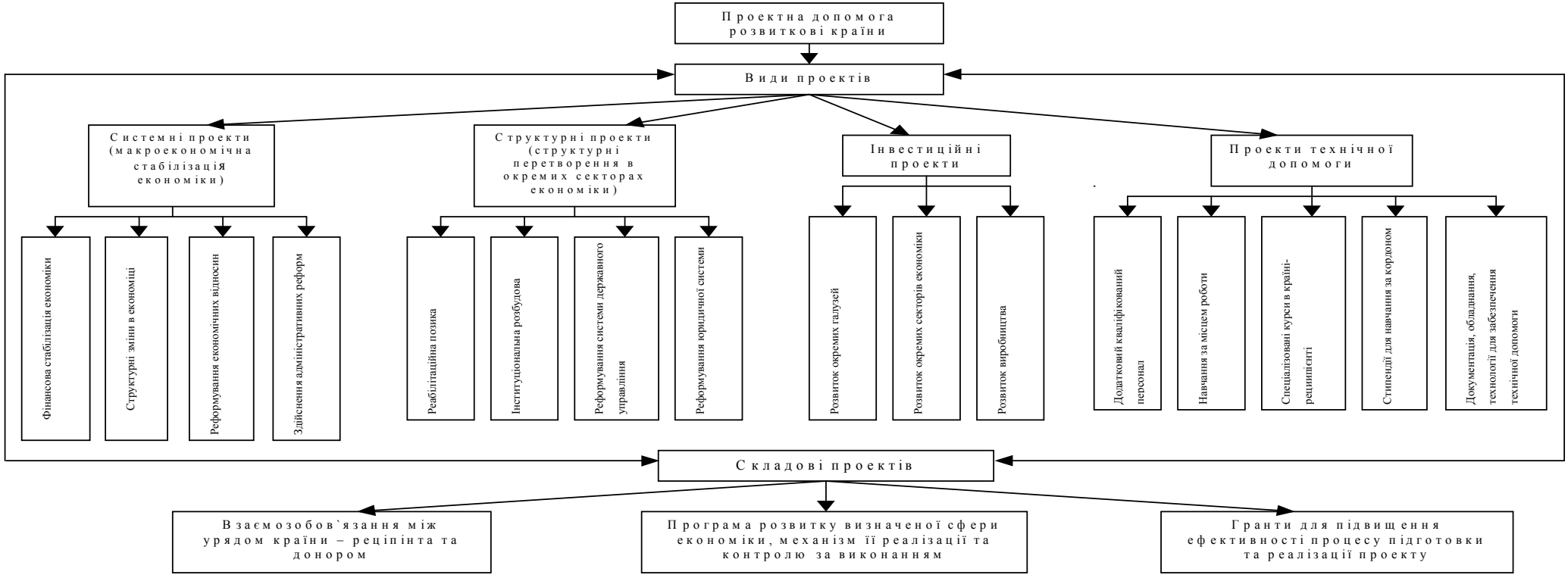


Рис. 20.2. Інструменти міжнародної проектної допомоги розвиткові країни

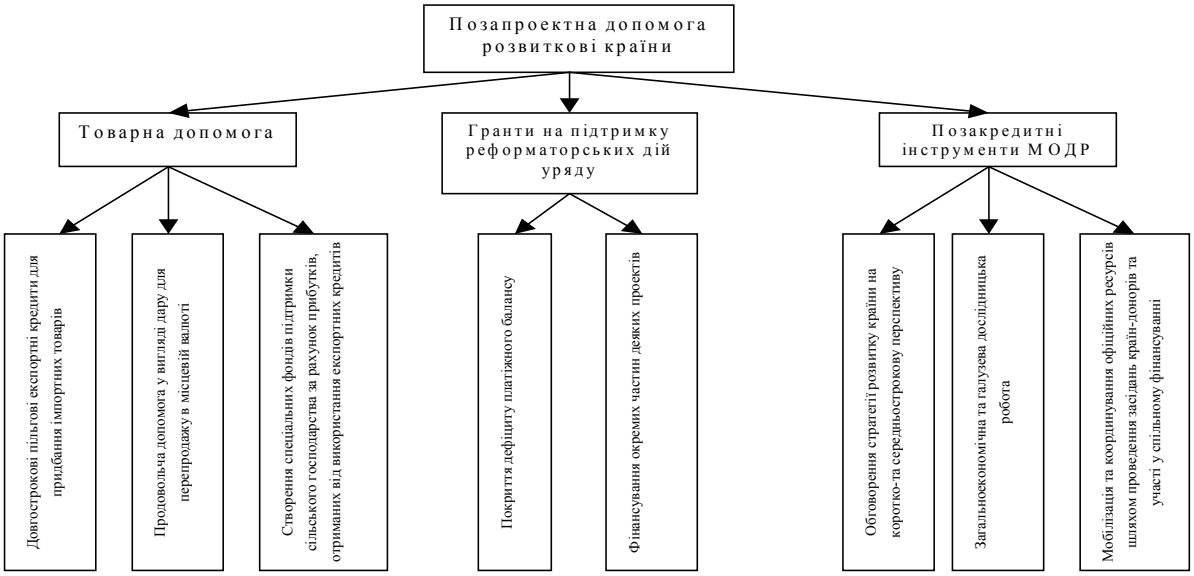


Рис. 20.3. Інструменти міжнародної позапроектної допомоги

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% ВНП, що зафіксовано в ряді міжнародних документів. Однак провідні країни-донори надають кошти в розмірі 0,25% - 0,35% (США, Японія, Німеччина, Великобританія).

Основними критеріями при розподілі МОДР є: 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 в рамках ООН, ЄС.

Міжнародні фінансові організації надають допомогу країнам, що розвиваються, по таких основних напрямках:

- кредитування конкретних об’єктів інфраструктури, програм економічних реформ, спрямованих на стимулювання ринкових

відносин, адаптацію до світового господарства (МБРР, Міжнародна асоціація розвитку);

- сприяння припливу приватних інвестицій. Кредити надаються на міжурядовій основі або під гарантію уряду (МБРР, Міжнародна фінансова корпорація);
- кредитування регіональних об'єктів, розроблення стратегії розвитку з урахуванням регіональної специфіки (регіональні банки: Міжамериканський банк розвитку, Африканський банк розвитку, Азіатський банк розвитку, ЄБРР);
- надання кредитів (строком на 3 –5 років) на покриття дефіцитів платіжних балансів (МВФ).

Міжнародна офіційна допомога, яка надається країнами, що входять до Комітету по наданню допомоги на цілі розвитку (КДР) у 2005р. зросла на 32% - до 106, 8 млрд. дол., що еквівалентно 0,33% загального ВНП цих держав (табл. 20.1)

Таблиця 20.1

Обсяги МОДР провідних країн-донорів

Країни	**Обсяги МОДР**	
	млн. дол.	**%**
Всього	106777	0,33
Австралія	1680	0,25
Австрія	1573	0,52
Бельгія	1936	0,53
Велика Британія	10767	0,47
Німеччина	10082	0,36
Греція	384	0,17
Данія	2109	0,81
Ірландія	719	0,42
Іспанія	3018	0,27
Італія	5091	0,29
Канада	3756	0,34
Люксембург	256	0,84
Нідерланди	5115	0,82
Нова Зеландія	274	0,27
Норвегія	2786	0,94
Португалія	377	0,21
США	27622	0,22
Фінляндія	902	0,46
Франція	10026	0,47
Швейцарія	1767	0,44
Швеція	3362	0,94
Японія	13147	0,28

Джерело: [51, с. 5]

По базовим програмам розвитку допомога у 2005р. зросла на 8,6%. Переважна частка приросту МОДР припадала на зниження боргу іноземним кредиторам. По цьому компоненту підтримка з-за кордону зросла у 3 рази. Інша складова – гуманітарна допомога – зросла на 15,8% і досягла 8,7 млрд. дол. До основних факторів зростання МОДР слід віднести зниження боргу для Іраку та Нігерії (допомога Іраку становила на 21,4 млрд. дол., Нігерії – 6 млрд. дол.), а також допомогу країнам, які постраждали від катастрофічного цунамі (2,2 млрд. дол.). Далі по масштабам одержаної допомоги ідуть Індонезія (2,2 млрд. дол.), Афганістан (2,2 млрд. дол.), Китай (1,7 млрд. дол.), Судан (1,5 млрд. дол.).

МОДР, яка надавалась країнами ЄС у рамках КДР, зросла на 28,5% (до 55,7 млрд. дол.). Основна її частина спрямовувалась на зниження боргових зобов'язань країн-реципієнтів.

Міжнародна офіційна допомога розвитку України

Головними багатосторонніми міжнародними донорами України є Міжнародний валютний фонд, Світовий банк (СБ) та Європейський банк реконструкції та розвитку.

У 2004-2006 р. Україна отримала понад 1 млрд дол. США від цих міжнародних організацій, позики яких є найкращими за ціновими та терміновими складовими позичання.

Нині співпраця уряду України та Світового банку охоплює приблизно сорок проектів, для виконання яких Світовий банк надає допомогу у формі позик, грантів і економічних досліджень.

Кредити Світового банку в Україну за своїми цільовими призначеннями поділяються на:

- інституційні;
- реабілітаційні;
- кредити на розвиток окремих галузей економіки та їх структурну перебудову, котрі, як правило, спрямовуються на фінансування інвестиційних проектів в електро- та теплоенергетиці, житло-комунальному господарстві, охороні навколишнього середовища та екології, соціальному секторі;
- на підтримку платіжного балансу та бюджету шляхом фінансування проектів реформування на ринкових засадах окремих секторів економіки.

До першої цільової групи належить позика СБ на реформи та розвиток державного управління фінансами і економікою (1,4% кредитів СБ).

До групи реабілітаційних кредитів віднесені позики СБ на пряму підтримку критичного імпорту, бюджету, платежів по зовнішньому боргу (25,3%) та на ГЕС і системи енергопостачання (5,8%), тобто всього 31, 1%.

Третя група – це кредити на розвиток насінництва (1,6%), підприємств (15,2%), ринку електроенергетики (16,0%), експорту (3,5%) – усього 36,3% кредитів СБ.

До четвертої групи належать проекти структурної перебудови: експериментальний проект у галузі вугільної промисловості (0,8%), проект вугільної галузі в цілому (15,2%) , проект перебудови сільського господарства (15,2%) – усього 31,2% з кредитів Світового банку.

Починаючи з 1994 року, в Україні реалізується 12 проектів, які фінансуються за рахунок кредитів Світового банку:

1. Реабілітаційна позика (500 млн дол. США);
2. Інституційна позика (27 млн дол. США);
3. Проект реабілітації гідроелектростанцій (114 млн дол. США);
4. Експериментальний проект у вугільній галузі (15,8% млн дол. США);
5. Проект з розвитку насінництва (32 млн дол. США);
6. Проект розвитку підприємств (310 млн дол. США);
7. Проект структурної перебудови вугільної галузі (300 млн дол. США);
8. Проект структурної перебудови сільського господарства (300 млн дол. США);
9. Проект розвитку експорту (60 млн дол. США);
10. Проект розвитку ринку електроенергії (317 млн дол. США);
11. Проект підтримки соціального захисту (2,6 млн дол. США);
12. Проект “Морський старт” (100 млн дол. США).

Триває підготовка 4 системних (реформи державного управління, реформи управління бюджетними ресурсами, структурної перебудови фінансового сектора, другого етапу розвитку підприємств), а також 18 інвестиційних проектів.

З 1999 року розпочато кредитування експортних проектів підприємств за рахунок коштів від сплати основного боргу за кредитними проектами, які передбачають вибірку коштів з кредитної лінії Світового банку.

Загальна сума фінансування, наданого досі Світовим банком Україні, перевищила 4,5 млрд доларів США і охоплює 33 операції.

На сьогодні співробітництво України зі Світовим банком здійснюється в рамках прийнятої банком в жовтні 2003 року Стратегії в питаннях допомоги Україні на період 2004-2007 роки. Нова стратегія Світового банку допомоги Україні базується на пріоритетах України, зокрема, щодо забезпечення стійкого економічного зростання, подолання бідності та становлення середнього класу, сприяння людському розвитку, захист навколишнього середовища, поступова інтеграція у світову економічну та фінансову системи, зменшення регіональних дисбалансів,

подальший прогрес на шляху прозорості, підзвітності та відповідальності уряду. Стратегія передбачає широку програму кредитної та дослідницької діяльності. Протягом реалізації нової стратегії загальний обсяг запозичень від Світового банку в рамках, передбачених базовим сценарієм кредитування, складатиме від 1,8 до 2,4 млрд дол. США. Ключову роль в стратегії відіграє "Програмна системна позика" (ПСП). Проект Програмної системної позики – найбільш комплексний проект за період співробітництва України і банку, який включив у себе заходи щодо реформування ключових секторів економіки України. Метою проекту є підтримка конкретних результатів, які було досягнуто в рамках програми структурних реформ уряду України, у п'яти тематичних напрямках: посилення фінансової дисципліни, державна регуляторна політика, права власності, підзвітність державного сектору, управління соціальними та екологічними ризиками.

Пріоритетами діяльності ЄБРР в Україні є:

- підтримка та розвиток приватного сектора економіки;
- розвиток малих та середніх підприємств;
- сприяння реформам основних галузей економіки (енергетики, фінансового сектора, транспорту, телекомунікацій тощо) (див. додаток 13).

ЄБРР працює з Україною у двох напрямках: надання позик на пільгових умовах під гарантії Уряду (40% позик) і кредитування приватних підприємств України на комерційних умовах (60% позик). Однією з основних цілей банку є фінансування розвитку приватного сектору. Тобто весь портфель кредитів, інвестицій, або гарантій ЄБРР у державному секторі не може перевищувати 40%.

Умови отримання і повернення кредитів помітно гірші за МВФ та СБ, проте в них інша цілеспрямованість. Вони безпосередньо можуть використовуватись на розвиток національного виробництва й інфраструктури, а також на об'єкти, які визначаються доцільними Україною при визначенні НБУ їх потенційної окупності.

ЄБРР надає кредити, що становлять значну частку вартості проектів. Так, у проекті розширення в Україні мережі Євробачення частка ЄБРР становить 48,5%; у проекті реконструкції міжнародного держаеропорту "Бориспіль" – 34,5%, у проекті будівництва української частини міжнародної лінії зв'язку – 26,9%, у проектах, пов'язаних з розвитком малих і середніх підприємств, – 100%. Така система кредитування зобов'язує національних підприємців активно використовувати надані кредити з найбільш можливою дохідністю, що забезпечує їх повернення. Сплата суми процентів становить 48% від суми кредитів за усі роки їх використання. Термін сплати кредитів складає від 7 до 11 років – залежно від суми кредиту.

Обсяг фінансування проектів ЄБРР, що реалізуються у державному секторі України демонструється на рис. 20.4.

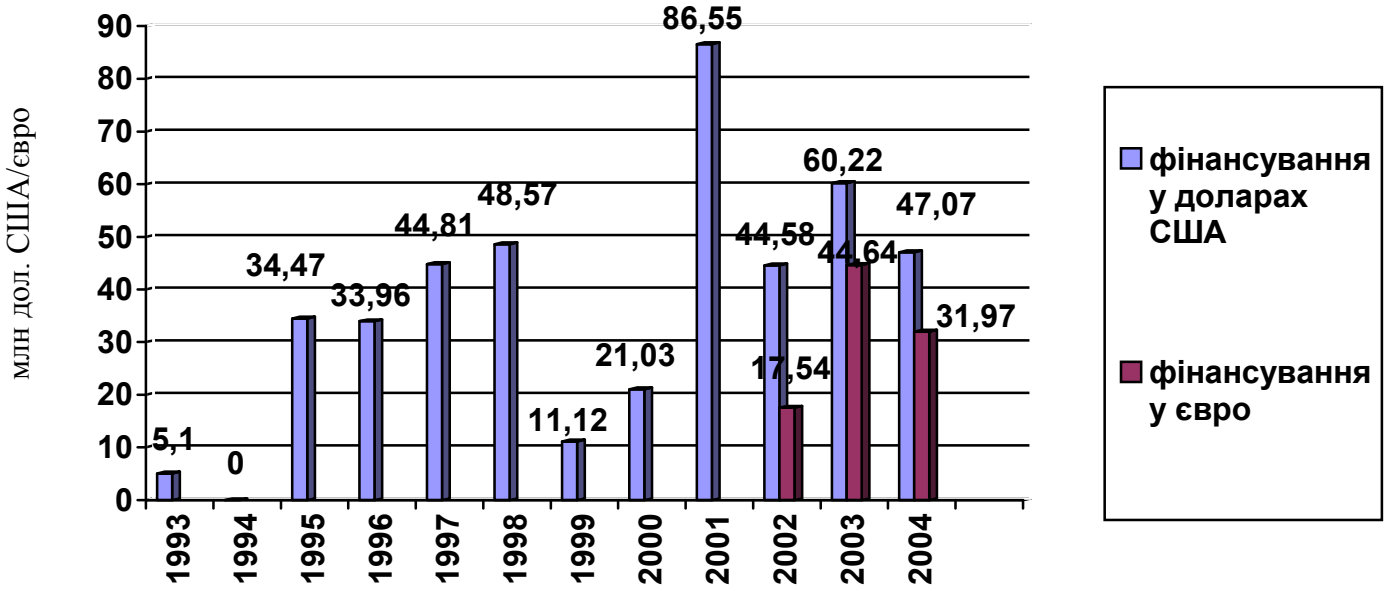


Рис. 20.4. Динаміка фінансування проектів ЄБРР у 1993-2004 р.р.

За весь період співробітництва України з ЄБРР в державному секторі було запроваджено 11 спільних проектів (з яких 4 реалізовано) загальною вартістю 492,54 млн дол. США та 178,10 млн євро. Сума позик у доларовому еквіваленті використано на 88%, в євро – на 52%.

Галузева структура фінансування проектів ЄБРР в державному секторі наведена на рис. 20.5.

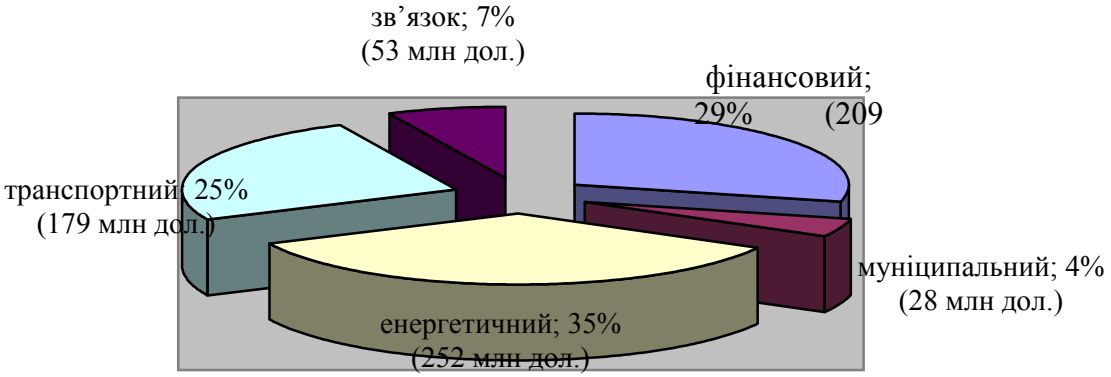


Рис. 20.5. Галузева структура фінансування проектів ЄБРР у 2005 р.

На даний час в транспортному секторі реалізується 3 проекти (1 завершений), в енергетичному – 2 (1 завершений), у фінансовому - 1 (1 завершений), в муніципальному та в галузі зв'язку по одному проекту.

На сьогодні найважливішим напрямком діяльності ЄБРР в Україні є фінансування і допомога розвитку фінансової системи України. Стратегія банку в цьому напрямі полягає в наступному:

- стимулювати розвиток вітчизняних банків з метою підвищення їх конкурентоспроможності до рівня міжнародних стандартів;
- розширити фінансування національними банками приватних підприємств України з перспективою безпосереднього розміщення кредитних ресурсів цих банків і фінансування ними приватного сектору України;
- підтримувати ініціативи щодо забезпечення додаткового фінансування корпорацій;
- сприяння структурній перебудові приватизованих банків;
- відкриття кредитних ліній провідним приватним банкам.

На підтримку зазначеної стратегії банк відкрив кредитну лінію на 100 млн євро, що через Національний банк України надається місцевим банкам для фінансування малого і середнього підприємництва. Зазначена кредитна лінія була спеціально створена для тих підприємств, які не задовольняють критеріям банку щодо мінімальної суми фінансування в 5 млн дол.

Кредити Міжнародного валютного фонду надаються Україні тільки за умови дотримання основних економічних показників на відповідному рівні: монетарні показники, дефіцит консолідованого бюджету та рівень чистих міжнародних резервів НБУ.

Починаючи з 1994 р. уряд України активно працює над залученням системних кредитів з боку МВФ (табл. 20.2).

Таблиця 20.2

Надходження коштів в рамках кредитних угод України з МВФ, млрд дол. США

Програма	1994-1999 р.р.	2000-2002 р.р.	Всього
STF	720	-	720
Stand by	1890	-	1890
EFF	990	689,1	1679,1
Всього	3600	689,1	4289,1

Позики у 1994 р. дали змогу Україні подолати проблеми платіжного балансу, що виникли внаслідок порушень у системі зовнішньоекономічних відносин з іншими країнами та різкого падіння надходжень від експорту продукції.

Позики за програмою STF та “стенд-бай” (резервний кредит) допомогли підтримати курс національної валюти та профінансувати дефіцит платіжного балансу України.

У 1998 р. з МВФ узгоджено виділення позики у межах Програми розширеного фінансування (EFF) на підтримку широкомасштабної макроекономічної та структурної стабілізації на період 1998 – 2001 рр. на загальну суму 2,3 млрд дол. Після 14-місячної перерви програму EFF було продовжено до вересня 2002 р.

У 2004 р. започатковується програма "попереджувальний стенд-бай", яка надає можливість отримати від МВФ зарезервований кредит у сумі, еквівалентній 411,6 млн СПЗ (30% квоти України), у разі погіршення ситуації з платіжним балансом або валютними резервами країни. Ця програма розрахована на підтримування енергійних темпів економічного зростання та утримування стабільності.

Фінансові ресурси МВФ надаються Україні у вигляді системних кредитів, причому на досить пільгових умовах: термін сплати - 3-5 років, початок виплат – через три роки, ставка проценту за кредит – від 5,75 до 6,29%.

Щодо погашення платежів за кредитами МВФ, то виплата відсотків була розпочата з 1996 року, а виплата часток основного боргу здійснюється з 1998 р. За період з 1996 по 2000 р. сума виплат відсотків сягнула 0,27 млрд дол. США (8,8% від погоджених позик і 26,1% від виплат за цей час основного боргу). Уся сума виплат за цей період становить близько 1,3 млрд дол. США, або 42,7 від погоджених позик МВФ.

Ці кредити спрямовуються, в першу чергу, на обслуговування зовнішнього державного боргу України, на фінансування дефіциту державного бюджету, на підтримку курсу національної валюти.

У майбутньому започаткування нових програм співпраці з МВФ буде базуватися на основі підходів, викладених у посланні Президента України до Верховної Ради України, які підтверджують необхідність поступового перенесення центру ваги у співробітництві з МВФ у площину безкредитних стосунків, узгодження головних параметрів макроекономічної політики з тенденціями та прогнозами розвитку світової кон'юнктури, з динамікою і напрямами світових фінансових та інвестиційних потоків і поглиблення у сфері валютної політики.

Запитання для самоконтролю

1. Які складові міжнародного ринку боргових зобов'язань і у чому різниця між ними
2. Які існують форми боргових зобов'язань на міжнародному ринку позичкових капіталів?
3. Хто є головним суб'єктом міжнародного кредитного ринку?
4. Які операції на міжнародному кредитному ринку є основними?
5. Які розрізняють основні форми міжнародного кредиту?
6. Як визначається вартість міжнародного кредиту?

7. У чому суть відсоткової ставки і які чинники впливають на зміну її величини?
8. Які особливості притаманні ринку єврокредитів?
9. Які основні форми середньо- та довгострокових єврокредитів?
10. У чому полягає міжнародна офіційна допомога країнам, що розвиваються?
11. Визначте причини міжнародної заборгованості.
12. Що таке офіційний зовнішній борг країни?
13. Які та яким чином міжнародні фінансові організації допомагають економічному розвитку України?

Глава 21. Міжнародний ринок цінних паперів

Ключові поняття:

Міжнародний ринок цінних паперів, світовий фондовий ринок, інвестиційний капітал, фінансові інструменти, емітенти, інвестори, міжнародний ринок титулів власності, міжнародні ринки акцій та депозитарних розписок, євроакції, міжнародний ринок облігацій, міжнародні облігації, іноземні облігації, єврооблігації, міжнародний ринок фінансових деривативів, первинний та вторинний ринок цінних паперів, фондова біржа.

21.1. Сутність фондового ринку та ринку цінних паперів

Важливим сегментом світового фінансового ринку є міжнародний ринок цінних паперів. Його роль в останні роки значно зросла. За високих темпів економічного піднесення багатьох промислово розвинутих країн світу традиційні джерела фінансування вже не повною мірою задовольняють потреби великих корпорацій у капіталі. Тому такі компанії не обмежуються послугами національних банківських систем і, покладаючись на свій високий кредитний рейтинг, залучають дешеві фінансові ресурси шляхом емісії цінних паперів. Зростання попиту з боку емітентів, збільшення пропозиції в результаті інтеграції національних ринків, конкуренція як наслідок відкритості та глобалізації економіки призводить до зменшення ролі банківського сектору як механізму перерозподілу фінансових ресурсів на національному та міжнародному рівнях і до одночасного посилення інвестиційної та позичкової діяльності на міжнародному ринку 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 відносяться облігації, векселі, ощадні сертифікати. До інструментів власності — всі види акцій, депозитарні розписки. Існують також так звані гібридні інструменти, цінні папери, які мають ознаки як облігацій, так і акцій (наприклад, привілейовані акції і конвертовані облігації) і похідні інструменти — варанти, опціони, ф'ючерси тощо.

Ринок інструментів позики, має справу з позичковим капіталом, а ринок інструментів власності — з частками (паями) власності в капіталі фірми.

Фондовий ринок має справу з інструментами довгострокової позики й інструментами власності, похідними фінансовими інструментами.

На міжнародних ринках цінних паперів ведеться торгівля цінними паперами, деномінованими в іноземних валютах.

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 [47, 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;
- єврориноκ цінних паперів. Це – ринок на якому випускаються, купуються та продаються цінні папери, виражені в євровалютах. Визначення європаперів наведено у Директиві Комісії ЄС №89/298/ЄЕС, згідно з якого європапери – це обігові цінні папери, які:
- проходять андеррайтинг і розміщуються за посередництвом синдикату, щонайменше два учасники якого зареєстровані в різних країнах;

- пропонуються у значних обсягах в одній або більше країнах, за винятком країни реєстрації емітента;
- можуть бути початково придбані (у тому числі й шляхом підписки) лише за посередництва кредитної організації або іншої фінансової інституції.

Для функціонування ринку цінних паперів необхідні певні передумови: попит, пропозиція, посередники, системи регулювання і саморегулювання. Попит на цінні папери визначається добробутом нації. Чим вищий рівень життя, тим більше заощаджень у населення і можливості купівлі цінних паперів. Пропозиція визначається попитом. Вона тим вища, чим більше розвинений ринковий механізм поставки джерел довгострокового кредитування і фінансування. Для розвитку ринку цінних паперів необхідні фахівці інвестиційного бізнесу і система підготовки таких фахівців. І нарешті, потрібні посередницькі організації – брокерські та інвестиційно-дилерські фірми, фондові біржі та органи регулювання інвестиційного бізнесу.

Ринок цінних паперів служить найважливішим джерелом інвестиційних ресурсів для урядів, корпорацій та банків.

Інвестиційний капітал

Термін "інвестиції" має декілька значень. В літературі можна зустріти різні його визначення. Найбільш загальним визначенням можна вважати визначення інвестицій як використання грошей з метою отримання доходу або нарощування капіталу. Всі види майнових та інтелектуальних цінностей, які вміщені в об'єкти підприємницької й інших видів діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту, є інвестиціями.

Вже з цього визначення видно, що мова йде не просто про гроші, а про гроші, котрі є грошовою формою кругообігу капіталу, тобто інвестиційним капіталом. Інвестиційний капітал може бути власним (нерозподілений прибуток, амортизаційні відрахування) і позиченим, джерелом якого є тимчасово вільні чужі грошові кошти. Але вільні грошові кошти не є інвестиціями. Вони перетворюються в інвестиції в руках тих, хто витрачає їх на купівлю елементів виробництва, що приносить доход, тобто перетворює в реальні активи. Реальні активи — це економічні ресурси фірми: основний і оборотний капітал, нематеріальні кошти[1], використовувані для виробничої діяльності з метою отримання доходу. Власні накопичення, переходячи в реальні активи, прямо перетворюються в інвестиції. Чужі вільні грошові кошти (заощадження) перетворюють в інвестиції через ринок капіталу, насамперед, через фондовий ринок.

Об'єктами інвестування можуть бути реальні інвестиційні проекти, об'єкти нерухомості та різноманітні фінансові інструменти. Фінансові

[1] Нематеріальні активи: патенти, ліцензії, "ноу-хау", товарні знаки тощо.

інструменти, як об'єкти інвестування, — це різні типи фінансових зобов'язань:

- депозитні вклади в банку;
- цінні папери (облігації, акції, опціони тощо).

Отже, термін "інвестиції" використовують для позначення:

а) вкладання грошових коштів, інтелектуальних цінностей в реальні активи, тобто у виробництво;

б) вкладення грошових коштів у фінансові інструменти, тобто купівля цінних паперів.

Співвідношення власних і позичених джерел фінансування інвестицій називається **фінансовим левериджем**.

В даному розділі і далі під інвестиціями будуть розумітися вкладення у фінансові активи, а не у виробництво. Іншими словами, ми розглядатимемо інвестиції як будь-який фінансовий інструмент, в який можна вмістити гроші, розраховуючи зберегти або примножити їх вартість і забезпечити позитивну величину доходу. Інвестор — це той, хто при закупівлі цінних паперів думає насамперед про мінімізацію ризику.

На відміну від інвесторів, спекулянт готовий іти на розрахований ризик[1], а гравець — на будь-який ризик.

Цінні папери або фондові цінності — це інструменти вкладання грошей, які являють собою чиї-небудь боргові зобов'язання або які забезпечують право участі в компанії в якості власника. На цій підставі вони поділяються на портфельні інвестиції і прямі інвестиції (ПІІ). Портфельні інвестиції складаються з короткострокових вкладень (кредитні векселі і т. ін., строком до одного року і менше) і довгострокових вкладень (придбання акцій в зарубіжному підприємстві, яке не належить і непідконтрольне інвестору). Прямі зарубіжні інвестиції — це довгострокові вкладання на строк понад один рік або безстрокові (придбання облігацій і акцій в зарубіжному підприємстві, яке в значній мірі є власністю інвестора або під його контролем). Отже, інвестиції пов'язані або з інтересами кредитора (портфельні), або з участю капіталу в якості власника (прямі).

Таким чином, розрізняють:

- реальні та фінансові інвестиції;
- державні й приватні інвестиції;
- короткострокові й довгострокові інвестиції;
- прямі й портфельні інвестиції.

Які ж цілі інвестування?

Основними цілями інвесторів є:

- безпека вкладень;
- збільшення поточних доходів;
- накопичення коштів для великих витрат;

[1] Спекуляція — це операція купівлі і продажу фінансових інструментів, вартість і доходність яких у майбутньому є невизначеними величинами.

- накопичення коштів на пенсійний період;
- зростання вкладень;
- “приховування” доходів від податків;
- ліквідність вкладень.

Під безпекою вкладень розуміють невразливість інвестицій від потрясінь на ринку інвестиційного капіталу і стабільність отримання доходу. Безпека звичайно досягається на шкоду доходності і зростанню вкладень. Найбільш безпечними вважаються вкладання в облігації державних позик. Найбільш ризикованими — вкладення в акції молодої наукомісткої компанії, котрі можуть бути найбільш вигідними за доходністю і зростанням інвестицій. Максимізація доходу на інвестиції зазвичай пов’язана з низьким рівнем безпеки.

Оптимальне поєднання безпеки і доходності досягається ретельним добором і періодичною ревізією цінних паперів.

Нарощувати вкладення можуть лише тримачі звичайних акцій. За акціями лише частина приросту капіталу зараховується в доход інвестора і обкладається звичайним прибутковим податком.

Інтерес до зростання капіталу породив цілий клас цінних паперів, які іменуються паперами зростання. Основними видами доходів з правом на податкові пільги є: відсотки з безподаткових муніципальних облігацій та цінних паперів Казначейства, доходи з акцій з податковим захистом. Постійний доход дає аннуітет — рентний контракт, який дає право аннуітанту на отримання довічної ренти.

Деякі інвестори при виборі цінних паперів віддають перевагу їх ліквідності або ринковості. Під ліквідністю розуміється можливість швидкого і беззбиткового для інвестора перетворення цінних паперів у гроші.

Жодний цінний папір не має таких якостей, які забезпечували б досягнення всіх перерахованих цілей. Механізм ринку цінних паперів діє так, що коли цінні папери справді надійні, то доходність буде низькою, оскільки підвищення попиту на них підніме ціну і зіб’є доходність. Аналогічним чином складається відношення між такими якостями цінних паперів, як перспектива зростання капіталу і доходність.

Оптимальність портфеля цінних паперів досягається диверсифікацією вкладень, коли капітал розподіляється між численністю різних цінних паперів, а також регулярним переглядом портфеля. Заведено обмежувати інвестиції в один вид цінних паперів 5-10% від загальної вартості портфеля.

Постачальники та споживачі інвестиційного

Фондовий ринок — це механізм для укладення угод між тими, хто пропонує цінні папери, і тими, хто пропонує гроші. В операції купівлі-продажу на фондовому ринку продавцем

вважається той, хто продає цінні папери, а покупцем — власник грошей. Цінний папір протистоїть грошам як особливий товар, випуск якого в обіг називається емісією.

Продавці цінних паперів (вони ж є і споживачами інвестиційного капіталу) називаються **емітентами**, а покупці цінних паперів (вони ж є постачальниками інвестиційного капіталу і тримачами цінних паперів) — **інвесторами**. Емітент — лише перший продавець цінних паперів, котрий випускає їх для отримання грошей, необхідних йому для своєї діяльності. Він випускає цінні папери від свого імені і несе відповідальність за них. Але емітент може продати цінні папери не кінцевому тримачеві цінних паперів, а посереднику (перекупнику), котрий спочатку виступає як покупець, а потім — як продавець цінних паперів. А відтак поняття "емітент" і "продавець" співпадають лише на первинному ринку цінних паперів. На вторинному ринку, де відбувається їх перепродаж, ці поняття не співпадають.

Єдиним джерелом інвестиційного капіталу є заощадження. Заощадження виникають, коли доходи підприємств, уряду й окремих громадян перевищують їх витрати. Найбільшими постачальниками інвестиційного капіталу є індивідуальні заощадники. Особисті заощадження (у формі банківських депозитів, сертифікатів пенсійних фондів, облігацій державних позик, корпоративних цінних паперів, страхових полісів тощо) досягають 20-30% всіх заощаджень.

Нефінансові корпорації є головними творцями інвестиційного фонду (приблизно 60% в розвинутих країнах), але їх заощадження в основному, набуваючи форми нерозподіленого прибутку й амортизаційних відрахувань, залишаються всередині корпорації. Фінансові потреби корпорацій, як правило, перевищують їх заощадження. А тому на ринку інвестиційного капіталу підприємницький сектор виступає в якості чистого кінцевого позичальника-споживача інвестиційного капіталу. Державний сектор також звичайно виступає чистим позичальником.

За конституцією багатьох країн, місцеві органи влади можуть випускати цінні папери як для власних, так і для закордонних інвесторів. Вартість муніципальних цінних паперів визначається здатністю місцевих органів виплачувати відсотки і дотримуватись строків погашення боргу.

Інституціональними постачальниками інвестиційного капіталу є комерційні банки, траст-компанії, страхові і пенсійні фонди. Комерційні банки проводять фінансові операції в основному на грошовому ринку, де вони виступають покупцями і продавцями казначейських білетів та інших державних цінних паперів зі строком погашення не більше трьох років. На ринку інвестиційного капіталу їх роль не так значна. Банки можуть випускати свої акції. Траст-компанії виконують агентську функцію по управлінню і зберіганню індивідуальних портфелів цінних паперів, передачі акцій. Траст може бути опікуном корпоративних облігацій тощо.

Інвестиційна діяльність страхових компаній і пенсійних фондів лежить у сфері високодохідних довгострокових цінних паперів. Страховий бізнес є величезним тримачем інституціональних заощаджень. Пенсійні фонди також є великими покупцями високодохідних державних і корпоративних цінних паперів, оскільки доход на інвестиції пенсійних фондів не обкладається податком.

Іноземний сектор (іноземні корпорації, уряди й окремі громадяни) може бути і чистим позичальником, і чистим заощадником по відношенню до даної країни. Якщо іноземний сектор має від'ємний баланс руху капіталу з даною державою, то він по відношенню до неї є чистим кредитором, якщо баланс є позитивним, — то чистим боржником.

Особливе місце на ринку займає центральний банк. Центральний банк випускає державні облігації, виплачує з них відсотки і погашає їх. Для управління урядовими депозитами центральний банк має особливий рахунок для вкладання надлишку урядових доходів у цінні папери (звичайно самого ж уряду).

Одним із завдань центрального банку є управління державним боргом: визначення властивостей облігацій, умов їх випуску, місця розміщення, зміна складу боргу.

Державний борг являє собою кумулятивний (за всі роки) дефіцит державного бюджету. Він складається з ринкових облігацій і неринкових облігацій.

Ринкові облігації:

- казначейські векселі, котрі продаються Міністерством фінансів центрального банку за його заявкою. Строк їх погашення — до одного року;
- казначейські ноти і казначейські облігації, які мають купони, на котрих вказано відсоток і дату їх виплати. Строк погашення — від 2 до 30 років.

Неринкові облігації:

- заощаджені облігації та інші, котрі реєструються на ім'я тримача і не можуть бути продані. Заощаджені облігації можуть бути продані за номінальною вартістю в будь-який час, що робить їх високоліквідними.

Періодично уряд випускає облігації, які деноміновані в іноземній валюті для розміщення за кордоном. Основна мета таких випусків — забезпечити стабільність валютного курсу.

Керуючи державним боргом, центральний банк збирає і обробляє економічну інформацію, стежить за змінами попиту на цінні папери, рівнем відсотка і ліквідності на РЦП. Центральний банк піклується про умови маркетингу і розподіл облігацій, погоджуючи їх фондову політику з кредитно-грошовою і фіскальною.

Посередники на ринку цінних

Постачальники інвестиційного капіталу (інвестори) купують цінні папери, споживачі інвестиційного капіталу (емітенти) випускають (продають) їх. Операції купівлі-продажу цінних паперів здійснюються на ринку цінних паперів через посередників: інвестиційних ділерів і брокерів, інвестиційний фонд, депозитарій (установа, що зберігає цінні папери та оформляє передавання прав власності на них), розрахунково – клірингові установи, реєстраторів. Посередники надають послуги емітентам, інвесторам у здійсненні фондових операцій. Брокер здійснює операції з цінними паперами на основі договору з клієнтом і за його рахунок. За послугу брокер отримує комісійні, а тому брокерська діяльність відноситься до розряду комісійної діяльності.

Ділер здійснює операції від свого імені і за свій рахунок з метою перепродажу цінних паперів третім особам або формування власного резерву цінних паперів. Ділерська діяльність відноситься до числа комерційних.

Крім цих двох видів послуг, на РЦП існує депозитарна діяльність:

1) зберігання і передача цінних паперів та пов'язаний з цим їх облік;

2) збирання, звіряння, коригування документів і проведення взаємних розрахунків — розрахунково-клірингова;

3) діє реєстратор — юридична особа, котра веде реєстр власників цінних паперів.

Посередницькі операції з випуску й обігу цінних паперів можуть виконувати:

- банківські установи;
- інвестиційні компанії, котрі поєднують функції фінансового посередника й інституціонального інвестора;
- підприємства, що спеціалізуються на роботі з цінними паперами і здійснюють посередницьку діяльність з випуску й обігу цінних паперів.

Організаційно оформленим і постійно діючим ринком цінних паперів є фондова біржа — добровільне об'єднання посередників фондового ринку.

Ризик інвестування

Ринок цінних паперів породжує інвестиційний ризик. Інвестиційний ризик полягає:

- в ризику втрати інвестованого капіталу;
- в ризику втрати можливості отримання очікуваного доходу.

Ризик втрати капіталу безпосередньо залежить від ринкового ризику і бізнес-ризику. Ринковий ризик безпосередньо не пов'язаний з комерційною і виробничою діяльністю фірми. Він може залежати від руху відсоткової ставки, біржової спекуляції, страйку тощо. Бізнес-ризик

визначається можливістю і здатністю фірми підтримувати рівень доходу на вкладений капітал, а для акціонерного товариства — на акції. Опосередковано на бізнес-ризик впливає і конкурентна обстановка на міжнародному товарному, кредитному і валютному ринках.

Ризик втрати очікуваного доходу залежить від відсоткового ризику і ризику зміни купівельної спроможності грошей. Наприклад, державні облігації мають номінальну вартість, виражену в грошах. Несподіване підвищення цін зменшує реальну вартість облігацій на відсоткову величину знецінення грошей. Доходність акції складається з виплачуваного дивіденду і змін в ціні акції. Дивіденди і доходи від приросту капіталу, при достатньо великих періодах часу, визначаються виручкою компанії, котра, у свою чергу, залежить від технологічних, конкурентних, економічних та політичних чинників. Коливання валютного курсу також впливають на доходність цінних паперів.

Можливість того, що цінні папери будуть одночасно і доходними, і надійними, вкрай мала. Високий доход, як правило, супроводжується і великим ризиком. Інвестор, обираючи об'єкт інвестування, керується перевагою, котру він надає, або безпеці руху капіталу, або отриманню високого доходу. Цінні папери відносять до ризикованих, якщо норма прибутку на вкладений капітал сильно коливається. В принципі ж будь-які інвестиції в цінні папери вміщують елемент ризику.

Співвідношення ризику і доходу за видами цінних паперів або видами вкладів у США наведено у таблиці 21.1 [14, с.148].

Таблиця 21.1

Характеристика ризику доходів за видами цінних паперів або видами вкладів у США

Цінний папір або вид вкладу	Доход на інвестиції	Ризик втрат інвестованого капіталу		Ризик втрати очікуваного доходу	
		Ризиковий ризик	Бізнес-ризик	Відсотковий ризик	Ризик зміни купівельної спроможності грошей
Спекулятивні прості акції	15-20	В	В	Н	Н
Акції зростання	10-12	В	В	Н	Н
Акції з „блакитними корінцями"	8-10	С	С	Н	Н
Сертифікати інвестиційних фондів	8-10	С	С	Н	Н
Доходні акції	7-8	С - Н	С -Н	С	С
Конвертовані привілейовані акції	6-10	В - С	В - С	Н	Н
Конвертовані облігації	5-10	В –С	В –С	Н	Н

Облігації підприємства	5-8	С - Н	С-Н	В-С	В
Муніципальні облігації	4-5	Н	Н	В	С
Державні облігації	4-6	Н	Н	В	В
Рахунок в ощадному або комерційному банку	4-5	Н	Н	Н	В
Рахунок в швейцарському банку	0	Н	Н	Н	В
Заощадження в сейфі або в „панчосі”	0	Н	Н	Н	В

21.2. Етапи та тенденції розвитку світового фондового ринку

Розвиток світових фондових ринків пройшов 4 етапи.

Перший етап охоплює період з 1860-го до 1914 рр. На цьому етапі бурхливо розвиваються національні фондові ринки, поширюється міжнародне переміщення капіталів, починає формуватись глобальний ринок капіталів.

На формування світового фондового ринку в цей час вплинули такі чинники:

- зміна структури і складу позичальників на ринку капіталу. У 1870 р. на світовому ринку 60% іноземних запозичень припадало на урядові позики, а в 1914 р. – менше 30%. Зростає роль приватних позик (збільшується емісія корпораціями акцій та облігацій);
- виробничий характер переважної частини запозичень;
- переважно довгостроковий характер здійснюваних запозичень;
- зростання взаємодії учасників фондового ринку;
- впровадження новітніх засобів комунікації і зв’язку;
- становлення фондових бірж в якості ключового елементу світового ринку капіталів.

Другий етап охоплює період з 1920 р. до 1945 р. На цьому етапі починається розпад світового фондового ринку і зникнення умов забезпечення розвитку світового ринку капіталів у довоєнний час.

Після І світової війни змінюється розстановка сил на світовому ринку капіталів. Країни Західної Європи перетворюються з експортерів в імпортерів капіталу.

Головним кредитором на світовому ринку капіталів стають США. Однак наприкінці 20-х років експорт капіталу зі США у зв’язку з економічним піднесенням уповільнився. На фондовому ринку США зростання котировок акцій (індекс Доу-Джонса) з 1924-го до 1929 р. становив 300%. Американські банки втрачають інтерес до західноєвропейського ринку. Потік приватного капіталу спрямовується на американський ринок, що погіршило фінансовий стан (аж до банкрутства)

західноєвропейських банків, залучених до міжнародних операцій. Внаслідок цього американські банки зіткнулись із серйозними фінансовими труднощами, оскільки вони позбавились стабільних джерел надходження коштів в рахунок погашення раніш наданих кредитів західноєвропейським банкам.

Світова економічна криза 1929 – 1933 рр. і введення валютних обмежень з поточних і капітальних операцій на початку ІІ-ї світової війни призвели до дезінтеграції світового фондового ринку.

Третій етап охоплює період з 1945 р. до 1972 р.

Розвиток валютних і фінансових відносин визначили Бреттонвудські угоди 1944 р.

Міжнародний рух капіталу в перші повоєнні роки здійснювався переважно по державних каналах, а переміщення приватного капіталу знаходилось під жорстким державним контролем. Через жорсткі валютні обмеження міжнародна діяльність національних ринків капіталів практично була відсутньою.

Формування світового ринку капіталів пішло шляхом розвитку євровалютного ринку, ринку єврооблігацій.

Світовий фондовий ринок на цьому етапі був представлений двома рівнями:

- на верхньому рівні функціонував облігаційний ринок;
- на нижньому – діяли замкнуті, відособлені національні ринки, на котрих операції з цінними паперами жорстко регулювались збоку національних органів.

Однак ступінь “прозорості” кордонів між світовими і національними фондовими ринками поступово підвищується, що свідчить про прояв глобалізації ринку капіталів.

Четвертий етап охоплює період з 1973 р. і понині. В цей період відбуваються радикальні перетворення національних фондових ринків розвинутих країн:

- створюється ринок банківських послуг;
- ринок державних запозичень;
- ринок корпоративних цінних паперів.

Фактично йдеться про “фінансову революцію”, складовою частиною якої стали:

- дерегуляція фінансових операцій всередині країни;
- лібералізація національних режимів в частині руху довгострокових капіталів;
- формування активної ринкової грошово-кредитної політики.

Політика дерегулювання і лібералізації створила умови для інтеграції національних фондових ринків, розширення масштабів операцій на них і переливання приватних капіталів між країнами. Створився тісний взаємозв’язок між світовими фондовими ринками провідних країн.

Змінюється модель проведення фінансових операцій: банки втрачають свою роль в якості головних фінансових посередників, поступаючись місцем фондовому ринку.

Сучасний стан світового фондового ринку характеризується кількісною оцінкою його обсягу, динамікою та структурою різних видів цінних паперів.

Загальний обсяг світового фондового ринку у 2002 р. приблизно дорівнював 70 трлн. дол. США. При цьому 42% припадало на ринок акцій і 58% – на боргові зобов'язання.[1] Половина всього світового ринку як по акціям, так і по зобов'язанням припадає на США [46, с. 233]. Обороти на ринку акцій становлять 800 млрд дол. на день, а на ринку облігацій – 950 млрд дол. Співвідношення між обсягами ринків акцій та облігацій у цілому відображають ситуацію на ринках розвинутих країн завдяки їх абсолютному домінуванню на світовому фондовому ринку. По окремим державам ці пропорції можуть значно відрізнятися. Так, в країнах Східної Азії більша частина ринку припадає на акції, а в державах Латинської Америки – на боргові папери.

Сумарні обороти фондового ринку майже рівнялись з оборотами валютного ринку (1,9 трлн дол.).

До основних тенденцій сучасного розвитку світових фондових ринків відносяться:

- зростання валютного чинника в операціях світових фондових ринків. Нестабільність валютних курсів справляють істотний вплив на рух фінансових потоків між ринками розвинутих країн;
- сек`ютеризація фінансових операцій з акцентом на розвиток корпоративних фінансових інструментів (передусім акцій та їх похідних)[2];
- посилення взаємозалежності національних фондових ринків. Це проявляється насамперед в практично синхронному підвищенні або падіння курсів цінних паперів на національних ринках капіталів різних країн;
- зростання амплітуди коливань курсів цінних паперів. Синхронне коливання руху котировок цінних паперів на національних ринках створює умови для збільшення масштабів їх коливань і тривалості циклів руху курсів;
- посилення впливу ринку капіталів на економіку. Висока кон'юнктура на фондових ринках розвинутих країн сприяє підтриманню високої ділової активності в західних країнах, в стимулюванні науково-технічного прогресу, модернізації

[1] Обсяг світового фондового ринку розрахований за методом, який передбачає підсумовування заборгованості по борговим цінним паперам, за винятком векселів, та ринкової вартості акцій (у розрахунках беруть участь цінні папери, які знаходяться в обігу на організованих ринках цінних паперів).

[2] Сек`ютеризація – це процес перетворення малоліквідних фінансових активів на інструменти ринку капіталів (довгострокові боргові зобов'язання, акції), що придатні для продажу.

виробництва, концентрації капіталу. Наприклад, в США 60% загального обсягу щорічних інвестицій в економіку припадає на компанії, які пов'язані з новітніми технологіями;

- зміна інфраструктури фондового ринку. Застосування комп'ютерних телекомунікаційних технологій загострює конкурентну боротьбу всіх інфраструктурних елементів фондового ринку і його учасників, змушує їх вдосконалюватись технічно, організаційно і технологічно. Перш за все змінюється організація діяльності фондових бірж, вони розширюють спектр фінансових послуг, формують біржові альянси і союзи. Особливістю інфраструктури світового фондового ринку є рівність обсягів операцій на біржовому і позабіржовому фондовому ринку;
- уніфікація нормативної бази регулювання операцій на фондових ринках. Законодавчі норми регулювання операцій на фондовому ринку, які приймаються практично одночасно у США, Західній Європі та Японії, мають подібний зміст. Вони стосуються вимог в області фінансової звітності корпорацій, інсайдерської торгівлі, діяльності аналітичних та консультаційних служб, рейтінгових компаній тощо;
- розвиток інфраструктури транскордонних операцій з фінансовими інструментами. Так, на світовому валютному ринку у 2002р. почала діяти Система безперервних розрахунків. Вона дозволяє знизити з 2-3 днів до декілька годин термін від моменту укладання угоди до остаточного розрахунку Система використовується також для розрахунків по цінним паперам та інструментам грошового ринку. Запроваджується система автоматизації обробки заяв на купівлю та продаж інструментів фінансового ринку. У Західній Європі створюється єдина платформа по клірінгу та розрахункам по цінним паперам. Все це дозволить суттєво знизити витрати операцій та мінімізувати ризики завдяки прискоренню розрахунків.

Рівень розвитку та роль фондового ринку різниться по країнах. Це обумовлено відмінностями у структурі власності на акціонерний капітал та у системі контролю над компаніями. Фондовий ринок найбільш розвинутий у країнах, де існує "аутсайдерська" модель контролю над капіталом (в США, Великій Британії та інших англосаксонських країнах). Для цієї моделі характерні такі риси:

- капітал акціонерних компаній належить до широкої групи індивідуальних та інституціональних власників;
- існують ефективні механізми захисту прав інвесторів та система розкриття інформації. Якщо менеджмент компанії защемлює 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 у порівнянні з "аутсайдерською" моделлю. Його обсяг менше за рахунок більш низької капіталізації компаній та меншої кількості паперів, що обертаються на ринку;
- великі акціонери мають можливість ефективно функціонувати один з одним для контролю над менеджментом компанії;
- інтереси дрібних акціонерів захищені гірше;
- недружнє поглинання здійснити практично неможливо.

Аутсайдерська модель вважається більш сучасною та гнучкою, яка краще реагує на зміни ринкового середовища.

Основна функція фондового ринку полягає у перерозподілі грошових коштів. В країнах з інсайдерською моделлю роль фондового ринку у перерозподілі вільних грошових коштів відносно менша, ніж при аутсайдерській, оскільки в цих країнах економічні суб'єкти віддають перевагу банківському кредитуванню.

21.3. Класифікація цінних паперів

Цінні папери — це грошові документи, що засвідчують право володіння або позичкові відносини, визначають взаємини між особою, яка випустила їх, та їхнім власником і передбачають, як правило, виплату доходу у вигляді дивідендів або відсотків, а також можливість передачі грошових та інших прав, що випливають з цих документів, іншим особам.

В країнах з розвинутою ринковою економікою поряд з наявним оформленням цінних паперів широко використовується оформлення їх шляхом запису в книгах обліку або рахунках, які ведуться на магнітних та інших носіях інформації, тобто в безготівковій (безпаперовій) формі.

Різноманітність цінних паперів викликає необхідність поділу їх за певними ознаками на види. Найдетальніша класифікація цінних паперів наведена О. Н. Мозговим у книзі "Фондовий ринок України" [49, с. 33-42]. В основу класифікації покладено такі ознаки, як економічна природа цінних паперів, мета, роль, відмінність емітентів, тип передачі майнових

прав, строк погашення і спосіб виплати доходу, надійність тощо. Розглянемо ознаки деяких видів цінних паперів.

За ознакою економічної природи цінні папери підрозділяються на пайові папери, боргові папери і похідні фінансові інструменти. Пайові папери фіксують відносини співволодіння або пайової участі у формуванні статутного капіталу і розподілу прибутку (акції). Боргові папери є інструментами кредиту (облігації, векселі, ощадні та депозитні сертифікати) — письмові свідчення банку про депонування (вміщення) грошових коштів, котрі засвідчують право вкладника на отримання після закінчення встановленого строку депозиту і відсотків по ньому. Сертифікати можуть бути строковими і на вимогу, іменні та на пред'явника. Похідні фінансові інструменти (опціони, ф'ючерси, варанти тощо) засвідчують право на купівлю або продаж цінних паперів (найчастіше акцій).

В залежності від мети цінні папери поділяються на фондові та комерційні. Фондові цінні папери (акції, облігації) є інструментами інвестування капіталу, обертаються на фондовому ринку, вони, як правило, є безстроковими або діють понад один рік. Комерційні папери (вексель, акредитив та ін.) є кредитними інструментами, опосередковують торговельні операції і обертаються на грошовому ринку. Ці папери переважно є короткостроковими і лише частково використовуються для інвестування капіталу.

За емітентами цінні папери поділяються на випущені фірмами, акціонерними товариствами, урядом, державними установами, банками, місцевими органами влади.

За типом передачі майнових прав цінні папери поділяються на іменні цінні папери, на пред'явника та перевідні. Перехід прав за іменним цінним папером вимагає ідентифікації (підтвердження) власника. Перехід прав за цінним папером на пред'явника не вимагає ідентифікації власника.

Перевідний цінний папір (вексель — тратта) виписується кредитором (трасантом) і являє собою наказ боржнику (трасату) про оплату в означений строк визначеної суми третій особі (ремітенту) або пред'явникові. При передачі векселя від одного власника до іншого на його зворотному боці робиться передавальний напис, який називається індосаментом. Перевідний вексель дає можливість кредитору розраховуватись за своїми власними боргами.

В залежності від ролі цінні папери підрозділяються на основні (акції, облігації, сертифікати) і похідні (ф'ючерси, опціони, варіанти та ін.). Останні не дають ні права власності, ні права отримання по них доходу. Вони лише засвідчують право на купівлю інших цінних паперів (акцій, облігацій), валюти і товару, і їх вартість походить від вартості останніх.

Цінні папери поділяються на ринкові, котрі можна перепродавати, і на неринкові, котрі можна продати лише один раз.

За способом валюти доходу цінні папери підрозділяються на:

- цінні папери з фіксованим платежем (облігації і привілейовані акції);
- цінні папери з плаваючою ставкою (облігації з плаваючим відсотком, який залежить від облікової банківської ставки);
- цінні папери, доход по яких прямо залежить від розміру чистого прибутку підприємства (звичайна акція).

За ознакою території обігу цінні папери підрозділяються на:

- регіональні (облігації місцевих органів управління);
- національні (цінні папери внутрішнього фондового ринку);
- міжнародні цінні папери, котрі можуть вільно обертатись на території інших країн.

До числа іноземних цінних паперів відносяться цінні папери емітентів, котрі не є резидентами даної країни, і випуск яких зареєстрований в інших країнах.

За ступенем надійності цінні папери підрозділяються на високоякісні (з високою імовірністю повернення капіталу і отримання доходу) і ординарні (з більш низькою ймовірністю). Існують і інші групування цінних паперів.

До числа найпоширеніших цінних паперів відносяться акції, облігації, ф'ючерси та опціони.

21.4. Міжнародний ринок титулів власності

Міжнародний ринок титулів власності поділяється на ринок акцій, на який припадає близько 80% всіх нових міжнародних розміщень титулів власності, та ринок депозитарних розписок, на який припадає близько 20%.

Титули власності – це інструменти, які підтверджують участь інвестора в капіталі компанії.

Міжнародний ринок акцій

Акція — це цінний папір без встановленого строку, який свідчить про внесення певної пайки в капітал акціонерного товариства дає право її власнику на придбання частини прибутку у формі дивіденду, на участь в розподілі майна при ліквідації акціонерного товариства. Акція породжена акціонерною формою підприємств (корпорацій), статутний капітал яких створюється шляхом випуску загальних акцій, що дають право голосу, і привілейованих (преференційних) — неголосуючих акцій. Статутний капітал корпорації — це та кількість акцій, котру корпорація може випустити згідно зі статутом. Випущені акції являють собою продану частину статутного капіталу. Оборотні акції — це та частина випущених акцій, яка залишається в руках тримачів. Якщо корпорація не викуповує

частину випущених акцій, то кількість випущених акцій дорівнює кількості оборотних.

Тримачі акцій стають акціонерами корпорації, її власниками, отримують право голосу (1 загальна акція — один голос) при вирішенні питань на річних і надзвичайних зборах акціонерів, де затверджуються рішення правління більшістю голосів — звичайних акцій (контрольний пакет акцій).

Акції можуть бути іменними і на пред'явника. Номінальна (прозивна) вартість акції встановлюється при формуванні акціонерного товариства і фіксується на її лицьовій стороні. Номінальна вартість акції не є відображенням величини реальних активів корпорації і останнім часом, як правило, не вказується. Акції без номінальної вартості випускаються за ціною, привабливою для інвесторів.

Балансова вартість акції обчислюється як частка від ділення чистої вартості активів акціонерного товариства на кількість випущених і розповсюджених акцій.

Курсова (ринкова) вартість акцій визначається співвідношенням попиту і пропозиції на них на ринку цінних паперів. Це — поточна вартість на фондовій біржі або в позабіржовому обігу.

Звичайні акції — це акції, доход від яких залежить від чистих доходів корпорації та її дивідендної політики. Розподіл прибутку між власниками звичайних акцій здійснюється пропорційно вкладеному капіталу в залежності від кількості куплених акцій. Однак не весь чистий прибуток іде на виплату дивідендів на звичайні акції. Після виплати преференційних дивідендів в більшості корпорацій частина чистого прибутку йде на фінансування майбутніх інвестицій. Ризик вкладення капіталу у звичайні акції пов'язаний саме з тим, що дивіденди на звичайні акції можуть скорочуватись і навіть не виплачуватись. Інколи дивіденди виплачуються не грошима, а акціями. Якщо корпорація збанкрутує, то тримачі звичайних акцій можуть втратити всі свої інвестиції. Коли мова піде про претензії на активи і прибуток корпорації, власники звичайних акцій опиняться на останньому місці — після банків, власників облігацій і привілейованих акцій.

Джерелом ризику звичайних акцій може бути або ринок акцій, або фірма, або і перше і друге.

Привабливість звичайних акцій в тому, що вони дають право голосу, переважне право придбання акцій нових емісій, можливість нарощувати капітал (підвищення з часом ціни акцій), завдяки високій ліквідності (ринковість), тобто достатньо активній торгівлі акціями в будь-який час.

В залежності від ступеня ризику і доходності акції, які обертаються на РЦП, поділяються на акції:

- з "блакитними корінцями";
- доходні;

- акції зростання;
- циклічні;
- спекулятивні.

Акції з "блакитними корінцями" — це акції, які випускаються потужними корпораціями (в США: IBM, Dow Chemical, General Motors та ін.), котрі за всю свою історію стабільно виплачували дивіденди своїм акціонерам. Ці акції і безпечні, і доходні.

Доходні акції — це акції телефонних корпорацій, корпорацій водо-, газо- і електропостачання, а також інших компаній, дивіденди з яких перевищують середній рівень. Акції таких корпорацій, як правило, з часом зростають.

Акції зростання — це акції корпорацій, прибуток яких вищий від середнього рівня, але дивіденди не дуже високі, оскільки корпорації фінансують розширення виробництва, науково-технічні розробки і т. ін. Майбутня вартість акцій таких корпорацій має велику ймовірність зростати.

Циклічні акції — це акції, ціна яких зростає і знижується синхронно зі спадами і підйомами в економіці. В основному це акції корпорацій базових галузей економіки. Інвестори прагнуть купити такі акції в період піднесення і встигнути їх продати до початку спаду.

Спекулятивні акції — це акції корпорацій, які не можуть пред'явити курс на 5–6 років. Вони звичайно продаються "з прилавка", минаючи біржу, коштують набагато менше, ніж акції відомих корпорацій, але мають великий ступінь ризику.

Поряд зі звичайними акціями корпорації випускають **привілейовані** (преференційні) в розмірі, що не перевищує 10 відсотків статутного фонду корпорації.

Ці акції надають їх власникам ряд переваг (преференцій), але не дають права голосу, права брати участь в управлінні корпорацією (якщо інше положення не передбачене її статутом).

До привілеїв відносяться:

1) право отримувати фіксований доход або у вигляді відсотка від вартості акцій, або певної суми грошей, виплачуваних незалежно від результатів діяльності корпорацій;

2) переважне право: а) на першочергове отримання дивідендів; б) на пріоритетну участь (після задоволення кредиторів — банків тримачів облігацій) в розподілі майна корпорації при її ліквідації; в) якщо розмір дивідендів, виплачуваних за звичайними акціями, перевищує розмір дивідендів з привілейованими акціями, тримачам останніх може проводитись доплата.

Привілейовані акції бувають таких видів:

- кумулятивні, які мають право накопичення невиплачених дивідендів, нарахування їх і виплати в наступному за пропущеним періодом;
- некумулятивні, за якими невиплачені дивіденди не приєднуються до дивідендів наступних років;
- конвертовані, які обмінюються на встановлену кількість звичайних акцій або облігацій даної корпорації;
- неконвертовані, які не можуть змінювати свій статус;
- з долею участі, які дають право тримачам цих акцій на отримання додаткових дивідендів понад передбачених, якщо дивіденди за звичайними акціями більші.

Різноманітність пільг робить привілейовані акції привабливими для інвесторів. Емітент зацікавлений в їх випуску, оскільки останній не призводить до розводження капіталу і дозволяє зберегти контрольний пакет акцій. Тримачі привілейованих акцій посідають проміжне становище між тримачами облігацій, що є кредиторами корпорацій, і тримачами звичайних акцій, які є співвласниками, що мають право брати участь в управлінні корпорацією. Привілейовану акцію можна розглядати як компенсацію за відсутність права голосу.

Інвестиційні якості привілейованих акцій визначаються:

1) ступенем забезпеченості виплати всіх преференційних дивідендів за рахунок чистого прибутку.

Вважається, що для адекватності такого покриття річне перевищення чистого доходу над преференційними дивідендами повинно бути як мінімум:

- для державних компаній комунального господарства у 2 рази;
- для промислових компаній у 3 рази;

2) безперервністю виплати преференційних дивідендів;

3) адекватністю забезпечення префакцій акціонерним капіталом компанії:

- мінімальний акціонерний капітал в розрахунку на одну префакцію в кожному з останніх п’яти років повинен бути в 2 рази більшим від тієї величини активів, котру одержить тримач на кожну префакцію у випадку ліквідації компанії;
- річний приріст акціонерного капіталу в розрахунку на одну префакцію повинен бути порівняно стабільним або мати тенденцію до зростання за останні п’ять років;

4) рейтингом префакцій. Він визначається незалежними службами рейтингу цінних паперів приблизно за такими градаціями:

P_+ — “супер”. Префакція прямо захищена третьою стороною (наприклад, материнською компанією) або забезпечена високоліквідними цінними паперами (банківські акцепти).

P_1 — вища якість. Відмінний захист з боку активів і більша здатність до виплати дивідендів.

P_2 — дуже добра якість. Надійність активів і прибутку.

P_3 — добра якість. Префакції добре захищені, але здатні піддаватися спадам в якості в період економічних труднощів.

P_4 — помірна якість. Захист адекватний, але існують чинники, які за несприятливих умов можуть послабити здатність компанії до своєчасної виплати дивідендів.

P_5 — спекулятивні. Нема впевненості, що компанія зможе захистити префакції.

При визначенні рейтингу префакції аналізуються сама компанія, галузь, управління компанією, фінансовий стан та інші параметри її діяльності.

Деякі ТНК емітують свої акції для розповсюдження в різних країнах. Щоб попасти на ринок будь-якої країни, вони повинні внести свої акції в курсові бюлетені цієї країни. Для цього потрібно:

а) витратити великі кошти за вміщення інформації в бюлетені;

б) надати достатній обсяг інформації, котра повинна пройти незалежну аудиторську перевірку і сертифікацію достовірності;

в) сповістити зарубіжну пресу, брокерів і потенційних інвесторів про перспективи розвитку корпорації.

Міжнародний ринок акцій у залежності 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 складає 93% від загального обсягу світового ринку акцій.

Під капіталізацією ринку розуміється показник, що відображає ринкову вартість всіх компаній, які беруть участь в операціях на фондовому ринку. Ринкова вартість компанії визначається як добуток курсової вартості її акцій на кількість акцій, що перебувають в обігу.

Для аналізу ринків акцій використовуються такі основні показники:

- відношення капіталізації ринку акцій до ВВП;
- щорічний оборот ринку акцій у відсотках від капіталізації;
- лістинг іноземних акцій на ринках окремих країн [65, с. 604].

Показник капіталізація/ВВП дуже важливий, оскільки він в значній мірі характеризує рівень розвитку фондового ринку згідно класифікації Міжнародної фінансової корпорації та Міжнародного валютного фонду. У

2000 р. показник капіталізація/ВВП складав у США – 150%, Фінляндії – 241%, Швеції – 140%, Швейцарії – 327%, Люксембурзі та Великої Британії – 180%, Нідерландах – 173% [33, с. 42].

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.

Серед ринків, що розвиваються, розрізняють три типи ринків акцій:

- старі, давно створені (Греція, Іспанія, Аргентина, Бразилія, Індія);
- ринки, які розвиваються внаслідок особливих специфічних ситуацій (наприклад, Гонконг, Сінгапур – завдяки їх ролі, як регіональних фінансових центрів);
- новітні ринки, які виникли на базі швидкого економічного зростання (Південна Корея, Тайвань, Філіппіни, Індонезія) [92, с. 623].

Найвищі показники капіталізації – у Китаю, Тайванні, Південній Кореї (табл. 21.2) [46, с. 243].

Таблиця 21.2

Найкрупніші ринки акцій, що розвиваються (за станом на 2003р.)

Країни	Кількість компаній, які котируються	Щомісячний обсяг торгів, млн дол.	Ринкова капіталізація, млрд дол.
ПАР	472	6520	184,6
Бразилія	399	3242	123,8
Мексика	166	1212	108,1
Південна Корея	1518	58721	248,5
Малайзія	865	1245	123,9
Тайвань	638	45179	251,5
Китай	1235	20692	463,1
Росія	196	2711	124,2

На ринках, що розвиваються, активну роль грають інституціональні інвестори (90% портфельних інвестицій на цих ринках). Однак, в їх портфелях частка ринків, що розвиваються, у 3-5 разів нижче, ніж вона потрібна бути відповідно до теорії управління міжнародним портфелем цінних паперів (в оптимальному портфелі інвестора окремі країни повинні займати таку питому вагу, яку займає ринкова капіталізація цієї країни) [22, с. 178].

Важливим показником динаміки ринків, що розвиваються, є композитний індекс МФК, який включає 1224 фірми із 26 країн. Він використовується як індикатор для порівняння курсів акцій окремих країн і складається із регіональних індексів курсів акцій [22, с. 179].

В останні роки з метою удосконалення діяльності ринків акцій, які розвиваються, МФК застосовується ряд заходів спрямованих на:

- забезпечення повної інформації щодо стану та тенденцій розвитку цих ринків;
- створення інвестиційних фондів, які спрямовують іноземний капітал для інвестування ринків акцій, що розвиваються. Так, було створено Фонд ринків, що розвиваються, регіональні фонди, метою яких є інтеграція цих ринків акцій у міжнародний ринок акцій.

Окремі країни удосконалюють своє законодавство щодо ефективного регулювання ринку акцій та торгівлі на них; сприяють розвитку пенсійних фондів, взаємних фондів акцій, які забезпечують інституціональну основу цього ринку; заохочують іноземні портфельні інвестиції за допомогою створення іноземних інвестиційних фондів тощо.

Міжнародний ринок акцій поділяється на ринок іноземних акцій та ринок євроакцій.

Іноземні акції – це акції, які випущені корпорацією-нерезидентом на фондовий ринок іншої країни.

На ринку іноземних акцій знаходяться в обігу: акції компаній-нерезидентів, які випущені або котируються на національному фондовому ринку певної країни в її валюті; акції, які випущені та отримали біржовий лістинг лише в країні випуску, але продаються на фондових ринках кількох країн та акції, які отримали крос-лістинг[1] на біржах різних країн через систему взаємного котирування цін і, відповідно, якими торгують на біржовому та позабіржовому ринках цих країн [47, с. 235].

Основні переваги та недоліки іноземних акцій наведені у табл. 21.3.

Таблиця 21.3

Переваги та недоліки емісії іноземних акцій

Переваги	Недоліки
1. Відпадає потреба здійснювати обмін валюти при купівлі/продажу акцій і таким чином зменшується валютний ризик. 2. Інвестори уникають певних податків та обмежень.	1. Наявність певної регламентації до іноземних акцій в країні емісії. 2. Жорсткі вимоги до іноземної компанії щодо розміру, частоти відображення та якості фінансової звітності.

[1] Крос-лістинг – це котирування акцій компанії на одній чи більше фондових бірж, крім біржі своєї країни.

3. Знижується політичний, економічний ризик, ризик ліквідності.	

Євроакції – це акції, які розміщуються одночасно на кількох національних фондових ринках міжнародним синдикатом фінансових установ, який продає їх за євровалюти.

Ринок євроакцій з`явився у 1983р. Євроакції продаються на єврринках, котируються у світових фінансових центрах (переважно у Лондоні), а доходи, отримувані за ними, не підлягають будь-якому національному оподаткуванню.

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 відносно незначні (4-7% сукупного обсягу емісій на єврринках цінних паперів) [47, с. 249; 58, с. 324; 46, с. 245].

Емісія євроакцій позитивно впливає на діяльність компанії, яка планує експорт на іноземні ринки та розвиток зарубіжного виробництва, оскільки вона стає широко відомою за кордоном, що сприяє просуванню її продукції на цьому ринку. Випуск євроакцій часто поліпшує кредитну репутацію фірми-емітента, що спрощує для неї доступ до інших ресурсів, а також є непрямою рекламою за кордоном.

Однак емісія євроакцій може бути ризикованою із-за можливості переходу контрольного пакету акцій компанії до акціонерів іншої країни.

Міжнародний ринок акцій посідає одне з центральних місць серед інших фінансових ринків. Сумарна капіталізація ринку акцій вперше у 2000р. перевищила світовий ВВП, який збільшився приблизно в 2,5 разів.

Обсяги капіталізації міжнародного ринку акцій представлені в таблиці 21.4 [46, с. 245].

Таблиця 21.4

Капіталізація міжнародного ринку акцій (трлн дол. США)

	1990 р.	**1995 р.**	**1999 р.**	**2000 р.**	**2001 р.**	**Структура капіталізації у 2001 р., %**
Великобританія	0,84	1,4	3,0	2,6	2,2	8,0
Німеччина	0,36	0,58	1,4	1,3	1,1	4,0
Італія	0,15	0,21	0,73	0,77	-	-
США	3,1	6,9	16,8	15,1	14,0	50,5
Франція	0,31	0,52	1,5	1,45	1,2	4,3
Японія	2,92	3,7	4,5	3,16	2,3	8,3
Всі розвинуті ринки	8,8	15,8	32,9	29,4	25,2	91,0
Бразилія	0,02	0,15	0,23	0,2	0,19	0,7

Індія	0,04	0,13	0,19	0,14	0,11	0,4
Китай	0,002	0,04	0,33	-	0,53	2,0
Корея	0,11	0,18	0,31	0,15	0,26	0,9
Мексика	0,03	0,91	0,15	0,13	0,13	0,5
Росія	-	0,02	0,05	0,04	0,07	0,2
ПАР	0,14	0,28	0,19	0,2	-	-
Всі ринки, що формуються	0,61	1,94	2,89	2,21	2,50	9,0
Весь світ	9,4	17,8	35,8	32,0	27,7	100,0

Особливо швидким зростанням міжнародного ринку акцій характеризується друга половина 90-х років. Це пов'язано у першу чергу з компаніями інформаційних технологій, де лідером є США.

Капіталізація на ринках розвинутих країн у 2001 р. збільшилась майже у 3 рази, на ринках, що формуються – у 4,1 разів. В абсолютному виразі розвинуті ринки переважають решту світу в 10,1 разів.

Водночас слід звернути увагу на зміну ситуації на міжнародних ринках акцій у 2000 р. та 2001 р. у порівнянні з попередніми роками. На ринках акцій більшості розвинутих країн (США, Японія, Європа) відбувається масове скинення акцій молодих компаній високих технологій переважно інформатики і зв'язку. Спостерігається фактичний кінець ринку акцій високотехнологічних компаній. Котировки акцій високотехнологічних компаній знизились у середньому на 70%. У Німеччині обсяг операцій на цьому ринку скоротився у 3 рази, у Франції - в 6, в Італії – в 20, в Лондоні – в 4 рази. У Німеччині ринок високотехнологічних компаній офіційно закрито з січня 2003 р.[46, с. 247]. Інвестори в акції компаній, які надають послуги з торгівлі за допомогою Інтернету, найбільше постраждали. Це сталося в результаті зростання цін на акції, хоча прибутки компанії не отримували. Інвестори згодом стали робити ставку не на Інтернет-компанії, а на виробників устаткування і програмного забезпечення, котрі одержували величезні прибутки і демонстрували високі темпи їх зростання.

Після 2001 р. міжнародний ринок акцій починає знову зростати: у 2003р. він складає 31,9 трлн дол., у 2004 р. – 33,1 трлн дол., у 2010 р. (прогноз) – 56,9 трлн дол. [http://www.makinseyguarterly.com]

Структура капіталізації ринку акцій по національним ринкам акцій також розвивається динамічно. На неї впливає зміна валютних курсів, розширення окремих ринків за рахунок допуску на фондові біржі цінних паперів нових фірм; лістинг акцій приватизованих фірм; збільшення ціни місцевих валют, а також зростання курсової вартості акцій, оскільки кількість акціонерних товариств, які мають офіційну котировку на фондових біржах, змінилась в розвинутих країнах несуттєво. Регіональна структура ринку акцій у 2004 р. характеризується такими даними: на США припадає 45%, Європу – 28%, Японію – 10%, Китай – 4%, інші країни – 13% [http://www. makinseyguarterly.com].

Численність лістингових емітентів збільшилось за останні 15 років з 18 до 21 тис

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, передує випуску акцій на цьому ринку з метою одержання додаткового капіталу. Нерезиденти використовують ліквідність іноземних ринків та у 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

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 вивіз 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, по розрахункам експертів The Bank of New York, у витрати інвестора, який купує АДР, у першій рік в 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 напрямки, щорічно зростає. Така ситуація обумовлена тим, що у другому випадку інвестор платить високі комісійні банку, крім того, на значні витрати при придбанні акцій напрямки впливає конвертація валют;
- дивіденди, що сплачуються по депозитарним розпискам, більше тих, що сплачуються по акціям. Так, по розрахункам Morgan Stanley, середня ставка дивідендів по акціям американських компаній складає 1,7%, тоді як в Європі – 2,9%, в Великій Британії – 3,3%, в провідних азіатських країн, за винятком Японії, – 3,6% [http://www. k2kapital.com];
- ліквідність депозитарних розписок у порівнянні з акціями у цілому вище.

Основними видами депозитарних розписок є Американські депозитарні розписки (АДР), Європейські депозитарні розписки (ЄДР) та Глобальні депозитарні розписки (ГДР).

АДР – це обігові цінні папери, випущенні 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.

АДР знаходяться у вільному обігу на фондовому ринку США. Це найбільш розповсюджений вид депозитарних розписок, оскільки американський фондовий ринок має великі розміри та значну кількість потенційних інвесторів. Як правило, при виході на міжнародні ринки капіталу компанії починають з випуску АДР.

Перші АДР були випущені в США у 1927 р. на акції компанії Selfridges, яка володіла мережею універмагів у Великій Британії. АДР реєструються в Комісії з цінних паперів США (SEC). Найбільшої популярності цей вид інвестиційних інструментів досяг в останні 5 років. У теперішній час у США знаходяться в обігу близько 1900 випусків АДР, при чому більше 450 з них торгуються на трьох головних біржових майданчиках, тоді як решта продається на позабіржовому ринку. Провідними банками-депозитаріями є The Bank of New York, J.P. Morgan Chase, Citigroup і Deutsche Bank. Випуском АДР також займаються Chase Mellon Bank, Mitsubishi Trust & Banking та інші фінансові інститути.

Механізм випуску АДР передбачає купівлю брокером, який діє від імені потенційних інвесторів, через місцевого брокера акцій компанії на біржі відповідної країни. Акції надходять на зберігання в банк-депозитарій, який потім випускає доларові сертифікати на установлену кількість акцій.

Функціонують вторинний як біржовий, так і позабіржовий ринки АДР.

Вартість АДР тісно пов'язана з вартістю представлених ними іноземних акцій.

Ціна депозитарних розписок визначається вартістю базових активів, конвертованої у долари по поточному курсу і скорегованої з урахуванням співвідношення між кількістю розписок та акцій, та трансакційними витратами, що пов`язані з АДР.

$$\text{Ціна іноземної акції в доларах} \times \text{Кількість акцій, що включені в АДР} + \text{Трансакційні витрати}$$

Ціна АДР=

Арбітраж слугує підтриманню рівноваги між доларовою ціною АДР і відповідною їй акцією. Якщо ціна АДР відрізняється від доларової вартості іноземних акцій при конвертації за поточним обмінним курсом, то арбітражери вилучають з цього прибуток. Якщо АДР продаються дешевше, арбітражери продають іноземні акції. Після конвертації отриманих від продажу коштів в долари вони купують АДР, кількість яких в цьому випадку буде більшою, ніж при варіанті рівності вартості АДР і відповідних їм акцій. Різниця, що виникла, є прибутком арбітражерів. Це призводить до підвищення ціни на АДР і зниження цін на іноземні акції. Цей процес триває до тих пір, поки ціна АДР й іноземної акції, яка стоїть за нею, не зрівняються.

Банки за емісію і підтримання в обігу АДР збирають встановлену плату.

Як правило, АДР випускають великі компанії з метою мобілізації капіталу, поширення кола інвесторів або придбання іноземної компанії. У залежності від мети компанії чи інвесторів, програми АДР поділяються на спонсоровані, неспонсоровані та приватного розміщення.

Зараз найбільш популярні спонсоровані АДР, які запроваджені емітентами акцій. Вони випускаються на основі угоди між емітентом і банком-депозитарієм. Іноземна фірма, яка емітувала цінні папери і хоче, щоб вони продавалися на ринку США, оплачує всі витрати зі створення та реєстрації спонсорованих АДР. Банк, що випустив ці АДР, надаватиме інвесторам, що їх придбали, послуги з інформації про стан фірми, фінансові звіти фірми. Розрізняють три рівні спонсорованих програм. До програм АДР I рівня застосовується спрощена процедура реєстрації в SEC. Основна задача, яка вирішується випуском АДР цього рівня, - поширення кола акціонерів. Депозитарні розписки торгуються на позабіржовому ринку. На сьогоднішній день АДР I рівня – найбільш зростаючий сегмент ринку депозитарних розписок. До програм АДР II та III рівнів пред’являються ті ж самі вимоги SEC щодо реєстрації та розкриття інформації, що і до американських корпорацій. Програми II рівня передбачають включення АДР у лістинг провідних американських бірж: NYSE, Nasdaq, AMEX. АДР I та II рівнів випускаються на цінні папери, які знаходяться в обігу на вторинному ринку. Таким чином АДР цих двох рівнів випускаються на основі вже наявних акцій підприємств і самі по собі не дають можливості емітентові акцій залучити кошти. Для компаній, на основі акцій яких випускаються АДР I та II рівнів, такий вихід на найбільший у світі американський фондовий ринок вигідний, насамперед з огляду на можливість розширити коло своїх акціонерів за межі внутрішнього ринку й поліпшити свій імідж як емітента серед

міжнародного загалу інвесторів. АДР ІІІ рівень випускаються на акції при їх первинному розміщенні. Вони дають змогу залучати додаткові інвестиції, оскільки передбачають додаткову емісію акцій під цю програму. Тому АДР ІІІ рівня викликають у емітентів найбільший інтерес. Проте такий випуск вимагає від емітента вищого рівня "прозорості".

Неспонсоровані АДР-програми – це програми, які створені та запропоновані інвесторами без формальної згоди та участі емітента акцій, іноземна фірма не оплачує депозитарні витрати, які несе інвестор, і не має жорстоких зобов`язань щодо часу та обсягу надання інформації для інвестора.

Випуск цих програм можуть здійснювати зразу декілька банків-депозитаріїв. Такі АДР знаходяться в обігу виключно на позабіржовому ринку. Зараз неспонсоровані програми практично не використовуються.

При приватному розміщенні АДР до програм депозитарних розписок пред`являються мінімальні вимоги і регістрації в SEC не потребується. Ці АДР розміщуються серед обмеженого кола інвесторів. Розписки купуються або окремими крупними "кваліфікованими" інституційними інвесторами або неамериканськими інвесторами.

У 1998 р. "Банк оф Нью-Йорк" почав розраховувати перший індекс АДР, який обчислюється на основі даних про 431 компанію з 36 країн світу, загальна капіталізація яких становить понад 3,1 трлн. дол. Крім того, він розробляє зведений індекс АДР, три регіональні індекси (європейський, азійський, латиноамериканський) та індекс для ринків, що розвиваються. Планується також розрахувати індекс глобальних депозитарних розписок, які входять до лістингу європейських фондових бірж.

Обсяг капіталу, залученого за допомогою АДР, показано на рис. 21.1 [http://www. k2kapital.com].

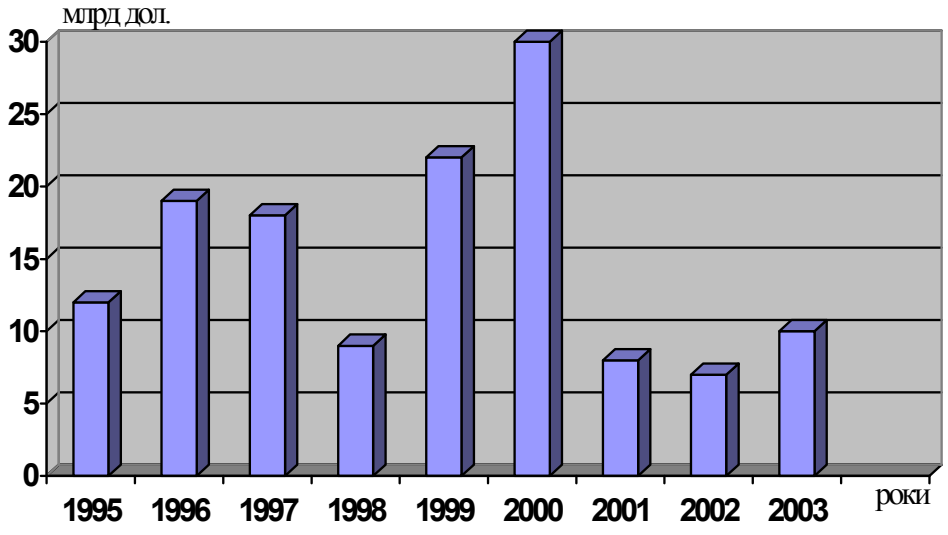


Рис. 21.1. Обсяг капіталу залученого за допомогою АДР (млрд дол. США)

Купівля АДР зв`язана з такими видами ризиків, як країновий (політична та економічна нестабільність) та валютний. Однак незважаючи на це, популярність АДР в останні роки значно зросла. За даними The Bank of New York в 2003 р. обсяг торгів по АДР досяг 630 млрд дол. а рекордний обсяг торгів депозитарними розписками був зафіксован у 2000 р. на фоні спекулятивного піднімання світових фінансових ринків – 1185 млрд дол. (рис. 21.2, 21.3) [http://www. k2kapital.com].

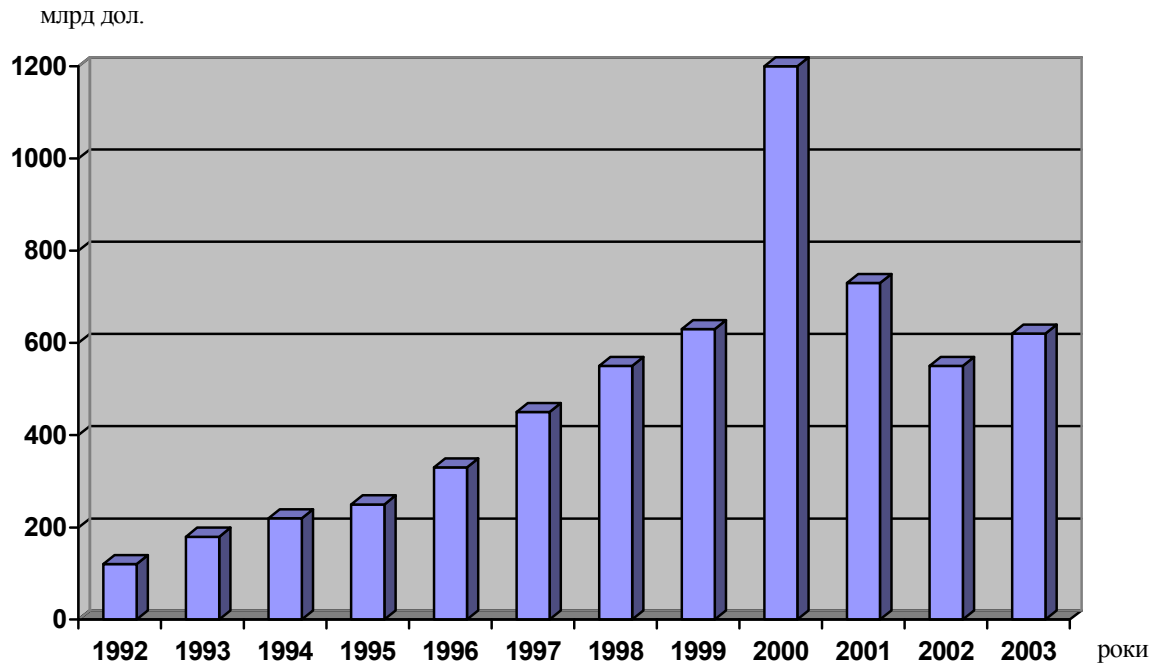


Рис. 21.2. Річний обсяг операцій з депозитарними розписками, які торгуються на американських біржах (млрд дол.), у 1992-2003 рр.

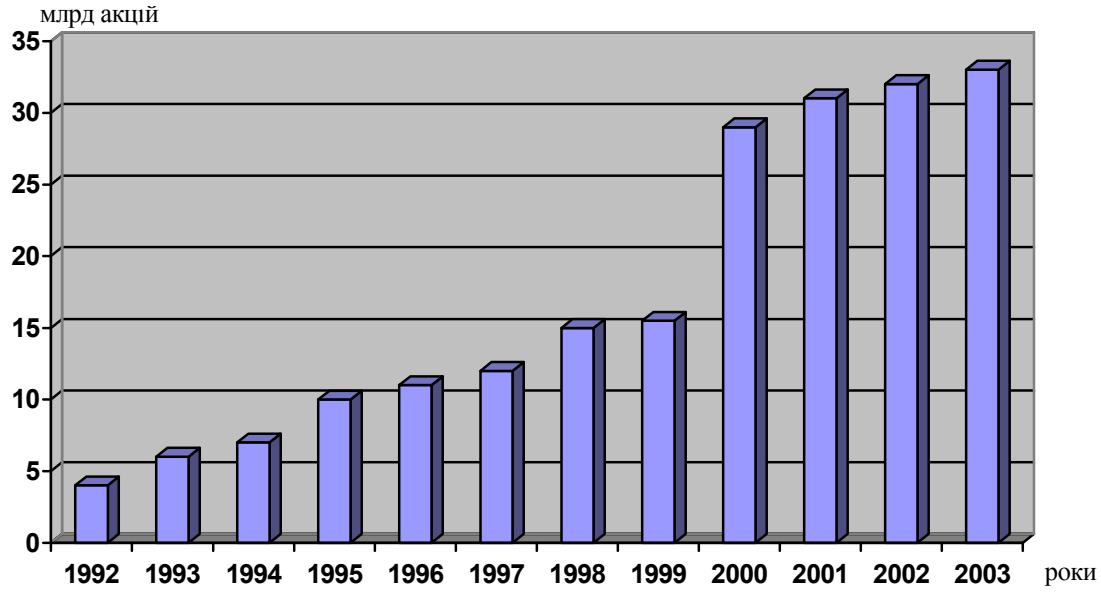


Рис. 21.3. Річний обсяг операцій з депозитними розписками, які торгуються на американських біржах (млрд акцій), у 1992-2003 рр.

Серед інституційних інвесторів основними держателями АДР є взаємні та пенсійні фонди, деяким з яких заборонено купувати акції іноземних компаній напрямки. Так, із 2469 інституційних інвесторів, які управляють коштами у розмірі 9,525 трлн дол. і мають активи в іноземних цінних паперах, 1839 (74%) вкладають кошти в АДР і 630 (26%) інвестують напрямки в акції іноземних компаній (табл. 21.5).

Таблиця 21.5

Провідні інституційні інвестори на ринку АДР (за станом на початок 2005 р.)

Інвестори	Обсяг інвестицій в АДР (млрд дол.)	Загальний обсяг інвестицій в акції (млрд дол.)	Частка АДР у загальному обсязі інвестицій в акції (%)
Fidelity Management & Research	25,5	540,2	4,71
Brandes Investment Partners, LLC	20,1	40,2	49,88
Capital Research & Management Company	17,7	351,4	5,03
Wellington Management Company, LLP	13,4	236,2	5,66
Morgan Stanley Investment Management Inc. [US]	10,2	109,4	9,31
Dodge & Cox	10,0	70,7	14,14
Lazard Asset Management, LLC	6,8	22,6	30,06

Alliance Capital Management LP	6,0	214,6	2,77
Fisher Investments, Inc.	5,5	18,4	29,95
Smith Barney Asset Management	5,4	133,4	4,06

Європейські депозитарні розписки випускаються європейськими банками, як свідоцтво про володіння акціями компаній, які розташовані у країнах, що не входять до ЄС. Вони мають вільний обіг на фондовому ринку Європи, який регулюється, як правило, законодавством Великої Британії, і продаються на Паризькій фондовий біржі.

Глобальні депозитарні розписки пропонуються і розміщуються як на фондовому ринку США, так і на фондових ринках інших країн. Їх обіг регулюється законодавством США. Як правило, ЄДР та ГДР деноміновані в доларах США, але можуть випускатися у будь-якій валюті.

21.5. 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 з сплатою фіксованого відсотка від номінальної вартості облігації. Тримач облігації (інвестор) не є співвласником акціонерного капіталу, він — кредитор і має право на отримання твердого доходу і повернення у певний строк номінальної вартості облігації або іншого майнового еквіваленту.

Привабливість облігацій для інвестора полягає в тому, що в них більш високий ступінь надійності у порівнянні з акціями, хоча доходність — нижча (в розвинутих країнах в межах 6-12%). Найнадійнішими вважаються облігації державних і місцевих позик, котрі гарантуються владою і забезпечуються відповідним майном. Недоліком облігацій є те, що фіксована купонна ставка являє собою періодичну виплату відсотків через певні проміжки часу без врахування інфляції. Для підвищення привабливості облігацій для інвесторів емітуються облігації з плаваючою відсотковою ставкою, котра змінюється разом із зміною доходності і позичкового відсотка, облігації з індексованим відсотком за рівнем цін на товар. Деякі облігації надають право на частину майна корпорації у випадку її ліквідації.

Види облігацій різноманітні, вони можуть відрізнятися за:

1) ступенем надійності, підкріпленим заставою нерухомого майна або інших фондів і не підкріпленим заставою;

2) строком позики — короткострокові (до 3 років), середньострокові (від 3 до 7 років), довгострокові (від 7 до 30 років), безстрокові;

3) періодичністю нарахування доходів.

4) За режимом обігу — вільним обігом і обмеженим обігом;

5) принципом погашення — серійні облігації, котрі погашаються послідовно за серіями через певні інтервали часу, і ординарні облігації, котрі випускаються одночасно у встановлену дату;

6) характером оподаткування — звичайний податок, знижений податок, що не підлягають оподаткуванню;

7) механізмом виплати відсоткової ставки — іменні облігації, відсоткові виплати за котрими спрямовуються безпосередньо власникам, чиї імена вказані в облігації, і пред'явницькі (що не реєструються), до котрих додаються купони на отримання відсотків на кожну дату платежу тощо.

Курс облігацій на ринку цінних паперів залежить від попиту і пропозиції на них, котрі, у свою чергу, 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, у 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 у певний момент часу може бути вищою або нижчою від номінальної вартості, зростати або знижуватися.

Ринок міжнародних облігацій є джерелом середньо- та довгострокового капіталу у міжнародному фінансовому середовищі.

Міжнародні облігації поділяються на іноземні та єврооблігації.

Іноземні облігації – це цінні папери, які випускаються нерезидентом на національному ринку облігацій і виражені у національній валюті цього ринку. Наприклад, французька корпорація, яка продає свої облігації в Японії, випущені в єнах, вважається розповсюдником іноземної облігації. Місцеві інвестори, які зацікавлені в купівлі облігацій в місцевій валюті, є основними покупцями іноземних облігацій. Андеррайтером (гарантом) розміщення таких облігацій є, головним чином, місцевий банківський синдикат (в даному випадку японський).

Отже, основні відмінні риси випуску іноземних облігацій такі:

1) випуск облігацій емітується нерезидентським (іноземним) позичальником;

2) валютою випуску облігацій є іноземна для емітента;

3) розміщення облігацій здійснюється на тому чи іншому національному ринку та гарантується банківським синдикатом.

Іноземні облігації випускаються на окремих національних ринках довгострокового позичкового капіталу, тому відсоткові ставки по їх випусках визначаються на рівні ставок відповідних ринків. Існує правило, згідно з яким відсоткові ставки по облігаціям у твердих валютах є нижчими, а у нестабільних валютах – вищими. Відсоткові ставки на ринках облігацій світових фінансових центрів встановлюються місцевим попитом та пропозицією.

Іноземні облігації залежно від країни емісії мають спеціальні назви: "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.

Облігації "янкі" та "самурай" є найрозповсюдженими іноземними облігаціями. Структура ринків цих облігацій за типами емітентів наведена у табл. 21.6 [46, с. 256].

Таблиця 21.6

Структура іноземних облігацій "янкі" та "самурай" за типами емітентів (у відсотках)

Емітенти	Ринок "янкі-облігацій"	Ринок "самурай-облігацій"
1. Корпорації	49,0	13,0
2. Міжнародні агентства	3,0	8,0
3. Провінції або штати	9,0	9,0
4. Державні підприємства або органи влади	3,0	22,0
5. Підприємства комунального сектору	10,0	3,0
6. Банки	22,0	9,0
7. Суверенні позичальники	5,0	36,0

Основними інвесторами на ринку іноземних облігацій є ті, що прагнуть максимального зниження ризикованості вкладень. До них відносяться ощадні банки, страхові компанії, пенсійні фонди.

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 напрямків 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. Процентні купони по облігаціям відповідають рівню відсоткових ставок ринків, де вони випускаються, та залежать від кредитоспроможності позичальника. Як правило, державні позичальники мають найвищий рейтинг "ААА", а корпоративні позичальники розрізняються щодо кредитоспроможності залежно від їх фінансового статусу та регіонального ризику.

Після узгодження умов випуску облігацій створюється група, що здійснює андеррайтинг. Ця група включає інвестиційні внутрішні банки, банки країни позичальника та інших країн, де можуть бути потенційні інвестори. Ці банки повинні мати достатні власні ресурси та досвід андеррайтингу, а також бути здатні до розміщення облігацій серед місцевих інвесторів та серед інвесторів країни позичальника.

Керуючий банк та група андеррайтингу отримує прибуток у вигляді різниці між доходом від продажу облігацій та сумою, що сплачується емітентові. Причому керуючий банк отримує ¼ цього прибутку за підготовку та організаційну роботу, група андеррайтингу – ¼ за страхування ризиків, які виникають при купівлі та зберіганні облігацій для перепродажу. Решта прибутку спрямовується на сплату продавцям облігацій комісійних зборів за продаж [92, с. 189-196].

Єврооблігації – це довгострокові боргові цінні папери, які розміщуються одночасно на декількох ринках транснаціональними синдикатами, а валюта їх емісії є іноземною для інвесторів, які їх купують.

Поява єврооблігацій пов'язана з глобалізацією всього світового господарства та потребами ТНК у нових джерелах фінансування своїх операцій. Поштовхом для розвитку ринку єврооблігацій стали обмеження на розміщення іноземних облігацій на національному ринку, які були введені адміністрацією США у 1963р. та війна у В'єтнамі, яка викликала обмеження на вивіз капіталу з країни. На подальший розвиток ринку єврооблігацій вплинуло введення в США прямих адміністративних обмежень на інвестування коштів за межами США та введення євро, оскільки це знизило валютний компонент ризику для інвесторів. Розвиток ринку єврооблігацій супроводжувався створенням адекватної

інфраструктури розрахунків та обробки документів. Усі розрахунки здійснювалися через Нью-Йорк, що вимагало фізичного переміщення сертифікатів, які часто губилися під час транспортування. Для вирішування цих проблем у 1968р. американським банком "Морган Геранті" було створено депозитарно-кліринговий центр для торгівлі єврооблігаціями – "Євроклір", у Люксембурзі в 1970р. – аналогічний центр "Седел", який потім був перейменований у "Клеарстрим". Завдяки цим системам ефективність врегулювання угод значно зросла.

Депозитарно-клірингові центри зараз контролюються великою кількістю банків, компаніями по цінним паперам, а їх щорічний оборот складає десятки трильйонів доларів. У 2002р. "Євроклір" об'єднався з деякими європейськими депозитаріями, а "Седел" – з депозитарно-клірингової системою Німецької біржі (у 1999р.). Таким чином було створено загальний механізм розрахунків.

Єврооблігації мають ряд цінних властивостей.

1. Вони надають право вибору валюти вираження. Валютний чинник відіграє велику роль у випуску єврооблігацій. Але не будь-яка валюта підходить для вираження єврооблігацій. Валюта повинна мати вільне ходіння і в ній повинні без ризику виражатись обкладені платежі. Надто стійкі валюти небажані з точки зору позичальника, а стійкі — з точки зору кредитора. При виборі між двома варіантами вираження єврооблігацій існує компроміс між відсотковою ставкою і стійкістю валюти. В деяких випадках єврооблігації випускаються в декількох валютах, що дозволяє кредитору вимагати сплати в одній з декількох валют, що знижує ризик, пов'язаний з обмінними курсами, і розширює коло інвесторів. Разом з тим у більшості випадків і відсотки, і основна сума за єврооблігаціями виплачується в доларах США.

2. Облігації мають високий ступінь валютної еластичності як за складом валют вираження, так і за питомою вагою єврооблігацій, виражених у тій чи іншій валюті в їх загальній масі.

3. Єврооблігації забезпечують більшу мобільність капіталу в міжнародному масштабі, оскільки залучають більшу кількість позичальників та інвесторів, ніж інші міжнародні фінансові інструменти.

4. Єврооблігації забезпечують інвесторам більшу диверсифікацію портфелів і вищі доходи, ніж вкладення у вітчизняні облігації.

5. Існує тісний зв'язок між міжнародним євровалютним ринком і ринком єврооблігацій. Наприклад, ділери єврооблігацій можуть отримувати позики для фінансування своїх операцій в євровалютах.

6. Доходи, отримані за єврооблігаціями, не обкладаються податком. Єврооблігації особливо привабливі для інвесторів, котрі платять відносно високі податки на свої оголошені доходи і менші — для інвесторів, діяльність яких не обкладається податками (страхові компанії, пенсійні фонди).

Ринок єврооблігацій не має конкретного географічного місцезнаходження, хоча нові випуски зазвичай відбуваються в Лондоні, Люксембурзі. Ринок єврооблігацій є багатовалютним і у великій мірі анонімним, оскільки єврооблігації випускаються "на пред'явника", що влаштовує багатьох інвесторів (забезпечують анонімність). Строки погашення єврооблігацій коротші (5, 10, 15 років), ніж іноземних облігацій. Ставки відсотку з єврооблігацій мають тенденцію визначатись ставками за тією ж валютою на внутрішньому ринку капіталу, але часто бувають нижчими через більш високу ефективність ринку єврооблігацій. Єврооблігації емітуються з фіксованою та плаваючою відсотковою ставкою. Загальна сума позики складає від 50 до 10 тис дол. США. Котирування здійснюється у світових фінансових центрах.

Головною фігурою на єврооблігаційному ринку, як і на кожному ринку цінних паперів, є емітент. Структура даного ринку за категоріями емітентів така: корпорації – 56%, банки – 25%, суверенні позичальники – 7%, наднаціональні інститути – 7%, інші – 5% [46, с. 259].

Основну частину єврооблігацій купують індивідуальні інвестори. До переваг, які вони одержують, відносять податкову анонімність та можливість отримання спекулятивного прибутку у вигляді готівкових грошей при збільшенні вартості облігації.

Обсяг та число випусків єврооблігації починаючи з 1990р. щорічно у середньому зростає на 20% та 14% відповідно і к початку XXI ст. обсяг операцій на цьому ринку становив 570 млрд дол [46, с. 259]. Це пояснюється зростанням попиту на кошти з боку ТНК, урядів, міжнародних організацій, виникненням нових джерел коштів, які шукають сферу їх збуті; перевагами ринку єврооблігацій у порівнянні з ринком іноземних облігацій, а також високим ступенем гнучкості ринку, який забезпечує можливість випуску нових видів цінних паперів, вибір валюти облігацій.

Структура єврооблігаційних емісій за строками погашення така: від 1 до 3 років – 16,79%, від 4 до 9 років – 49,33%, від 10 до 29 років – 29,75%, більше 29 років – 2,32%, безстрокові облігації – 1,81%.

У валютній структурі єврооблігаційних емісій перше місце займає долар США – 37%, євро – 35%, фунт стерлінгів – 11%, японська єна – 13% [46, с. 259].

Андеррайтинг єврооблігацій здійснює міжнародний синдикат, у якому беруть участь банки з різних країн. Перевагою такої організації розміщення облігацій є розподіл ризиків та ефективна реалізація випуску.

Розміщення єврооблігацій у порівнянні з іноземними облігаціями вважається більш ризикованим заходом. При андеррайтингу іноземних облігацій основним ризиком є підвищення відсоткових ставок на місцевому ринку капіталів. Для єврооблігаційного ринку характерні вищі ризики та витрати на організацію продажу облігацій. Вони компенсуються у двічі вищим валовим прибутком андеррайтерів. На ринку єврооблігацій

інвестори купують папери у тих валютах, які забезпечують найбільший прибуток. Зміна курсу валюти є джерелом ризику при здійсненні андеррайтингу.

Розвиток ринку єврооблігацій породив наступні їх різновидності: облігації з варантами, які дають право на купівлю акцій тієї ж корпорації, єврооблігації з фіксованою та з плаваючою ставками, облігації з нульовим купоном, глобальні облігації.

Глобальні облігації — це облігації, випуск яких передбачається на всі основні ринки світу. МБРР відіграє провідну роль у випуску глобальних облігацій. Перший такий випуск був здійснений у 1992 р. в єнах.

Умови цього випуску показує таблиця 21.7 [92, с. 218].

Таблиця 21.7

Перший світовий випуск МББР облігацій в єнах — 1992 р.

Емітент	Міжнародний банк реконструкції і розвитку
Обсяг	250 млдр єн
Спред при перепропозиції	19 базових пунктів по JGB № 129
Номінальний відсотковий доход	5,25%
Строк	10 років
Інвестиційні банки, які вільно виступають главою синдикату андеррайтерів	ІВЈІ. Джейн Пі Морган (JP Morgan), Номера (Nomura)
Розміщення облігацій	20% в Японії 17% в США 10% на Далекому Сході (крім Японії) 53% в Європі і на Середньому Сході
JGB – японська урядова облігація	

Міжнародний ринок облігацій характеризується даними, наведеними у табл. 21.8 та 21.9 [46, с. 261].

Таблиця 21.8

Обсяги міжнародного ринку облігацій (трлн дол.)
У 1993-2010 роках

Види облігацій	1993	1999	2003	2004	2010 (прогноз)
Корпоративні облігації	11,7	20,5	30,8	31,5	60,8
Державні облігації	10,5	14,5	20,5	21,2	32,4
Усього	22,2	35,0	51,3	52,7	93,2

Таблиця 21.9

Регіональна структура
міжнародного ринку облігацій

Країни	Корпоративн	Державні	Обсяг ринку

	і облігації, трлн дол.	облігації, трлн дол.	трлн дол.	%
США	36	12	48	20,1
Єврозона	29	21	50	21,0
Велика Британія	30	7	37	15,4
Східна Європа	3	20	23	9,6
Японія	12	35	47	19,7
Китай	5	6	11	4,6
Індія	1	22	23	9,6
Усього	116	123	239	100

На сьогодні загальну структуру міжнародного ринку близько 80% формує ринок США, Європи, Великобританії, Японії.

Завдяки глобалізаційним процесам, зростанню державних та корпоративних зобов'язань ринок цінних паперів стає прозорішим і ліквіднішим.

Ринок облігацій динамічно розвивається і за період 1993-2004р.р. зріс у 2,4 рази.

На відміну від ринку акцій ринок облігацій є достатньо стабільним, перш за все у розвинутих країнах. Зміна вартості фіктивного капіталу, представленого облігаціями, залежить від поточних змін відсоткових ставок, які змінюються на незначні величини. Коливання цін облігацій на розвинутих ринках у 4-10 разів менше, ніж на ринках акцій.

За 1993-2003р.р. частка державних облігацій на американському сегменті міжнародного ринку облігацій скоротилась на користь Японії та Європи. Однак, упродовж 2004-2005р.р. втрачені позиції було відновлено. Так, за даними Standard Poor`s, у 2006 році позики уряду США зростуть порівняно з 2005р. на 14% і становитимуть близько 364 млрд дол. США, тобто 34% загальносвітових державних запозичень. Це означає, що за обсягами державних запозичень США вийдуть на перше місце у світі [46, с. 262].

Про глобалізацію ринку облігацій свідчить те, що іноземні інвестори володіють 25% короткострокових облігацій і близько 44% державних облігацій. На початку 2006р. Народний банк Китаю вклав у державні облігації США понад 262 млрд дол. [31, с. 262].

"Кредіт Свіс Фьорст Бостон" виділяє такі тенденції на міжнародному ринку облігацій:

- подальша глобалізація міжнародних ринків облігацій. Розміщення міжнародних облігацій дедалі більше набирає міжнародного характеру. Облігації розподіляються між значною кількістю міжнародних інвестиційних інвесторів, на відміну від усталеної практики викупу таких випусків переважно місцевими інституційними інвесторами;

- зміни у традиційній структурі європейських облігаційних ринків внаслідок впровадження євро, а також стрімке зростання обсягів випуску облігацій, деномінованих у цій валюті;
- збільшення ступеня диверсифікації кредитних портфелів міжнародних інституційних інвесторів. Інвестори активніше переглядають свої інвестиційні портфелі, спрямовують більший відсоток коштів, якими управляють, на інвестиції в більш ризиковані облігації, які, відповідно, мають вищий рівень дохідності;
- постійний пошук шляхів поліпшення ліквідності єврооблігаційних ринків. Зростає популярність серед інвесторів великих (так званих джамбо) випусків єврооблігацій обсягом в 1 млрд дол. США та більше. Широке коло інвесторів, які беруть участь у розміщенні цих випусків, забезпечує достатню кількість покупців та продавців таких облігацій;
- розвиток ринку пфандбріф. Пфандбріф – це облігації, які випущені банками під заставу пулу приватних іпотечних кредитів. Вони займають близько 18% загального випуску облігацій, деномінованих у євро;
- зростання європейського ринку облігацій з високим доходом. На початку XXI ст. на цьому сегменті єврооблігаційного ринку було залучено коштів на загальну суму 16,6 млрд дол. США, а загальний обсяг випуску високодохідних міжнародних облігацій з європейським елементом досягав 40 млрд дол. [61, с. 378].

21.6. Міжнародний ринок фінансових деривативів

За останні три десятиліття на фінансових ринках з’явилось багато нових фінансових інструментів, які отримали назву похідних цінних паперів або деривативів. Під фінансовими деривативами розуміються інструменти торгівлі фінансовим ризиком, ціни яких прив’язані до іншого фінансового або реального активу. Дериватив являє собою, стандартний документ, який засвідчує право та/ або зобов’язання придбати або продати базовий актив на визначених умовах у майбутньому.

Якщо класичні цінні папери призначені для залучення довгострокового капіталу, то деривативи є засобом хеджування, тобто страхування від цінових ризиків. Деривативи серед різних інструментів управління ризиками на фінансових ринках посідають перше місце.

Умови деривативів визначаються за згодою сторін.

Контракти повинні мати такі реквізити:

- назва контракту;
- сторони контракту;

- базовий актив контракту[1] та його характеристика (емітент, вид цінного паперу, його номінальна вартість, термін обігу, інші відомості для цінних паперів; вид валюти – для коштів; асортимент – для інших товарів);
- ціна виконання;
- кількість базового активу, вартість контракту, порядок оплати проданого базового активу (у форвардних контрактах);
- вид контракту (з поставкою або без поставки базового активу); обсяг контракту; розмір початкової маржі; одиниця виміру ціни (у ф'ючерсних контрактах);
- вид опціону (з поставкою або без поставки базового активу), різновид опціону (опціон на покупку, опціон на продаж); порядок оплати придбаного базового активу; розмір премії (для опціонів);
- термін виконання;
- відповідальність сторін;
- порядок розгляду спорів;
- адреси, підпис, реквізити банківських рахунків.

Згідно з класифікацією Банку міжнародних розрахунків розрізняються чотири типи базових активів, до кожного з яких може бути прив'язаний деривати:

- товари (ціна деривативу прив'язується до ціни певного товару або руху індексу на групу товарів);
- акції (ціна деривативу прив'язується до ціни певної акції або руху індексу цін на групу акцій);
- іноземна валюта (ціна деривативу прив'язується до курсу однієї або до декількох валют);
- відсоткова ставка (ціна деривативу прив'язується до фіксованої, плаваючої, комбінованої відсоткової ставки).

До числа основних похідних цінних паперів відносяться опціони і ф'ючерси на товари, цінні папери, валюту, відсоткові ставки і фондові індекси, свопи на відсоткові ставки і валюту і форвардні контракти.

При купівлі і продажу деривативів контрагенти обмінюються не активами, а ризиками, що випливають з цих активів.

Ціна деривативів визначається рухом цін на товари, фінансові інструменти, індекси цін або відмінностями між двома цінами.

Контракти на деривативи закриваються шляхом розрахунку готівкою. При цьому зміна власника або поставлення означеного товару не передбачається.

Цілями деривативу є:

[1] Базовий актив – товари, цінні папери, кошти та їх характеристики, що є предметом виконання зобов'язань за деривативом.

- 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.[1]

Форвардний контракт – це двостороння угода за стандартною (типовою) формою, яка засвідчує зобов'язання особи придбати (продати) базовий актив у визначений час на визначених умовах в майбутньому з фіксацією цін такого продажу під час укладання форвардного контракту.

Розрізняються такі види форвардів:

- товарний форвард – форвардний контракт на поставку товару;
- форвард на акції – контракт на поставку в майбутньому акції або набору акцій за зафіксованою сьогодні ціною;
- форвардна відсоткова угода – контракт, згідно з яким відсоткова ставка, котру потрібно буде заплатити або отримати в майбутньому, визначається при підписанні контракту;
- безпосередній форвард – контракт на обмін двома валютами за погодженим сьогодні курсом більш ніж за два робочих дні після його підписання.

До контракту форвардного типу відносяться ф'ючерси і свопи.

Ф'ючерси – це ті ж самі форварди, але які торгуються в стандартизованому виді на біржах. Ф'ючерсний контракт – це стандартний документ, який засвідчує зобов'язання придбати (продати) базовий актив у визначений час та на визначених умовах у майбутньому, з фіксацією цін на момент укладання зобов'язань сторонами контракту.

Предметом ф'ючерсної операції є базові активи, але ф'ючерсний контракт може продаватися незалежно від того, чи існують справді вказані в ньому активи в момент укладання угоди. Достатньо, щоб в ньому були вказані відсоткова ставка, валютний курс, індекс цін і т. ін.

Сенс ф'ючерсного контракту в тому, що він є строковою угодою (в межах трьох місяців): існує розрив у часі між укладанням угоди і її виконанням. Укладаючи ф'ючерсний контракт, позичальники прагнуть застрахувати себе від зростання відсотка і зробити ціну отримуваних позик стабільною, а кредитори — від непередбаченого зниження відсотка з позик, які вони надають. Відтак позичальники укладають ф'ючерсні контракти на продаж, а кредитори — на купівлю ф'ючерса. При цьому кожний сподівається отримати прибуток на різниці цін в процесі їх коливань.

[1] Визначення деривативів наводиться згідно з Положенням про вимоги до стандартної (типової) форми деривативів. Затверджено постанову КМУ від 19 квітня 1999 р. № 632.

Привабливість ф'ючерсного контракту в тому, що коли за звичайною угодою купівлі-продажу доход однієї з сторін зумовлений збитком іншої, за ф'ючерсною угодою результати реалізації ф'ючерсного контракту можуть бути різними.

Підвищення поточної ціни по відношенню до контрактної призведе:

- при повній ліквідності об'єкта угоди до явно прогавленого доходу продавця і явного отримання доходу покупця;
- при зниженій ліквідності об'єкта угоди до імовірної втрати доходу продавця і ймовірного реального доходу покупця.

Зниження поточної ціни призведе:

- при повній ліквідності — до явно відверненого збитку продавця і явного реального збитку покупця;
- при знижені ліквідності — до ймовірності відвернення збитків продавця і ймовірності реального збитку покупця.

У покупця домінує бажання виграти на коливаннях цін, у продавця — застрахуватись від наслідків цих коливань.

Свопи – це контракти типу форвард, в рамках яких сторони домовляються обмінюватись активами на основі погоджених правил.

Свопи бувають таких типів:

- товарні свопи – це обмін двома платежами за один товар, один з яких являє собою його оплату за поточною ціною спот, а другий – погоджену ціну на цей товар у майбутньому. Складається контракт на обмін доходами від зміни цін одного товару або індексу товарних цін на інший;
- валютні свопи – контракти, які передбачають обмін двома валютами, виключаючи платежі відсотків сьогодні і їх зворотній обмін на певну дату у майбутньому за погодженим сьогодні курсом;
- свопи на акції – контракти на обмін доходами від акцій або індексу акцій в результаті використання фіксованої і плаваючої відсоткової ставки;
- відсоткові свопи – контракт, згідно з яким сторони обмінюються платежами, що випливають з їх відмінностей у випадку фіксованих і плаваючих відсоткових ставок;

Опціон – стандартний документ, який засвідчує право (але не забов`язання) придбати (продати) базовий актив на визначених умовах у майбутньому з фіксацією ціни на час укладення такого контракту або на час такого придбання за рішенням сторін контракту.

Особливістю опціону є те, що його власник отримує право, але не зобов'язаний купити або продати базовий актив. Покупець опціону може відмовитись від свого права купити базові активи, а продавець не може, отримавши винагороду (премію), відмовитись від зобов'язання продавати їх, якщо виконання зобов'язань вимагає покупець опціону. Покупець

опціону може продати його будь-якій третій особі, після чого продавцеві опціону потрібно буде виконати умови контракту по відношенню до нового його власника. Опціон стає оборотним цінним папером.

Опціони бувають таких видів:

- товарний опціон – контракт, який дає покупцеві право, але не накладає на нього зобов'язання купити або продати певну кількість товару за погодженою ціною до настання певної дати;
- опціон на акції – контракт на поставку або отримання певної акції або набору акцій на визначену дату у майбутньому на умовах опціону;
- валютний опціон – контракт, який дає на умовах опціону право купити або продати валюту за погодженим курсом протягом часу;
- відсотковий опціон – контракт на поставку або отримання певного відсоткового доходу на обумовлену суму в майбутньому на умовах опціону.

Метою угоди купівлі-продажу опціону може бути або спекуляція на різниці в курсах, або хеджування, зниження ризику, пов'язаного з падінням ціни на цінні папери.

Позиції покупця опціону "колл" (котрий очікує підвищення курсу акцій) і продавця (котрий очікує зниження курсу) можуть бути такими (за умови контрактної ціни на акцію — 100 дол. і премії — 10 дол.):

а) якщо поточна ринкова ціна буде нижчою від контрактної (наприклад, 85 дол.), то покупець відмовиться від купівлі акцій, оскільки він зможе купити на ринку акції по 85 дол., що разом зі сплаченою премією становитиме 95 дол. замість 100 дол., тобто отримає прибуток 5 дол. Продавець в цій ситуації отримає прибуток (премію) 10 дол. Цей прибуток буде стабільним, поки поточна ціна буде нижчою 100 дол.;

б) якщо поточна ціна дорівнюватиме контрактній ціні плюс премія (110 дол.), то покупець опціону "колл" покриє витрати з премії, але прибуток не отримає. Результат операції для нього полягатиме в тому, що він уникнув ризику, пов'язаного з падінням курсу акцій;

в) в інтервалі ціни від 100 до 110 дол. результат продавця, в міру підвищення ціни, поступово погіршуватиметься, а результат покупця — підвищуватиметься. При перевищенні поточною ціною рубежу в 110 дол. збиток продавця у вигляді пропущеного прибутку зростатиме.

Позиції продавця опціону "пут" (котрий очікує підвищення курсу) і покупця "пут" (котрий очікує зниження курсу) можуть бути такими:

а) якщо поточна ринкова ціна дорівнює контрактній і вище, то доход продавця буде стабільним і максимально можливим (10 дол. премії);

б) в інтервалі від 90 до 100 дол. доход продавця опціону "пут" зменшується пропорційно зниженню втрат покупця;

в) нижче 90 дол. відбувається збільшення розміру упущеного доходу пропорційно зростанню реального доходу покупця.

Отже, при опціоні "колл" зміни прибутку і збитків відбуваються при підвищенні ціни акції, а при опціоні "пут" — при зниженні ціни акції.

В опціонній операції ризикують обидва учасники, але покупець опціону ризикує дещо менше, ніж продавець опціону, оскільки він має право вибору: покупець купує або не купує акції, і його втрати виразяться лише в розмірі премії. Втрати продавця мають характер упущеного доходу (прибутку), оскільки, продавши свої акції за опціонним контрактом, він позбавляється можливості отримати курсовий прибуток шляхом продажу цих акцій на спотовому ринку за більш високою ціною.

Учасники опціонних операцій зменшують ризик шляхом різноманітних методів хеджування, наприклад, шляхом стелажної операції. Суть стелажної операції полягає в тому, що одночасно придбаваються опціон "колл" і опціон "пут" на одні і ті ж самі акції за однією і тією ж ціною й однаковими датами закінчення контрактів. Виконується ж один з двох опціонів в залежності від рівня ціни акцій.

Міжнародний ринок деривативів характеризується зростанням обсягів операцій з похідними інструментами. Це обумовлено високою нестабільністю котировок та посиленням ризику втрат в умовах зниження курсів. В останній час 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. Оборот ринку деривативів у 8 разів перевищує світовий ВВП. По оцінці Банка міжнародних розрахунків, сукупний обсяг міжнародного ринку деривативів у 2005 р. складав 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 (табл. 21.10) [46, с. 26].

Таблиця 21.10

Ринки основних деривативів
(номінальна вартість контрактів, на кінець року, млрд дол.)

	1987р.	1990р.	1993р.	1995р.	1997р.	1998р.	1999р.	2000р.
Біржові інструменти	730	2291	7771	9189	12207	14256	13501	14156
Відсоткові ф'ючерси	488	1455	4959	5863	7491	7702	7897	7827
на короткострокові інструменти	339	1271	4633	5475	7063	7290	-	-
на довгострокові інструменти	149	183	326	388	427	412	-	-
Відсоткові опціони	123	600	2363	2742	3640	4603	3755	4719
Валютні ф'ючерси	15	17	35	38	52	38	37	40
Валютні опціони	60	57	76	44	33	19	22	20
Ф'ючерси на індекси	18	69	110	172	217	321	333	367

Опціони на індекси	28	94	230	329	777	867	1457	1183
Разом								
Північна Америка	578	1269	4359	4850	6327	7300	6932	8240
Європа	13	462	1778	2242	3587	4400	3952	4174
АТР	139	561	1606	1990	2235	1800	2382	1443
Інші	0	0,2	29	107	59	43	235	299
Позабіржові інструменти	-	-	20000	40637	-	80317	88201	94037
Відсоткові інструменти	-	-	13000	26645	-	50015	60091	64125
Валютні інструменти	-	-	5000	13095	-	18011	14344	15494

Практично вся біржова торгівля деривативами сконцентрувалась на торгівлі відсотковими ф'ючерсами і опціонами (88,6% від вартості контрактів).У 2004 р. обсяг торгів на біржовому ринку відсоткових деривативів складав 2,2 млрд контрактів, тобто більше 26% від всього ринка деривативів. На другому місці – торгівля ф'ючерсами і опціонами на індекси (10,9%), валютні ф'ючерси і опціони на третьому місці (0,5%).

Номінальна вартість базових активів біржових деривативів у 2000 р. становила 14,2 трлн дол., що в 19,4 рази більше, ніж у 1987 р. У Північній Америці цей показник дорівнював 8,3 трлн дол., в Європі – 4,2 трлн дол., в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – 1,4 трлн дол.

Біржова торгівля деривативами сконцентрувалась в декількох провідних країнах: у Великобританії, США, Німеччині. Біржовий ринок забезпечує, на відміну від позабіржового, більшу стандартизованість торгівлі, більш високу злагодженість розрахункових механізмів, які знижують ступінь фінансових ризиків, розвинуту міжбіржову систему електронного зв'язку.

Зростання торгівлі деривативами відбувається в основному за рахунок позабіржового ринку, котрий у 7 разів перевищує біржовий. На нього припадає 87% всієї торгівлі деривативами.

Основна частина контрактів, що укладаються на позабіржовому ринку, припадає на валютні і відсоткові деривативи. Роль товарних деривативів і деривативів на акції, як і на біржовому ринку, незначна. Валютні деривативи у позабіржовій торгівлі відіграють більш істотну роль, ніж на біржовому ринку (їх частка становить 16,5%). На позабіржовому ринку в основному відбувається торгівля відсотковими і валютними свопами і переважають короткострокові контракти (близько 80% контрактів укладається на строк до 1 року).

Перевагами позабіржового ринку у порівнянні з біржовим є велика гнучкість контрактної системи, більш швидке впровадження нових фінансових інструментів, відлагоджена система двосторонніх банківських розрахунків.

Оборот торгівлі біржовими деривативами зростає як в цілому на світовому ринку, так і в окремих регіонах (табл. 21.11) [46, с. 270.

Таблиця 21.11

Оборот торгівлі біржовими деривативами, трлн дол.

	1992 р.	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
Разом	182	334	322	357	388	350	382
Північна Америка	102	161	154	183	200	175	194
Європа	43	88	100	115	135	122	128
Азіатсько-тихоокеанський регіон	37	81	64	56	51	51	56
Інші	0,1	4,2	3,4	2,9	2,3	1,9	3,9

Оборот торгівлі ф'ючерсами і опціонами на біржах зріс у 2000 р. в порівнянні з 1992 р. у 2,1 рази і становив 382 трлн дол., при цьому 51% припадало на Північну Америку. Найбільше зростання цього показника спостерігається в Європі, де він зріс за розглянутий період у 3 рази.

Понад половину як обороту, так і номінальної вартості базових активів біржових деривативів припадає на США. Неамериканські ринки зростають випереджаючими темпами у порівнянні зі США.

За кількістю біржових деривативних контрактів перше місце у світі посідає німецька біржа EUREX, випередивши американські біржі. Оборот торгівлі на ній у 2000 р. досяг 445 млн контрактів. Друге місце посідає Чікагська біржа опціонів – 326 млн контрактів, третє місце – Паризька біржа (236 млн контрактів).В останні роки з'явились нові інструменти управління ризиком. Серед них найбільш швидкими темпами розвиваються кредитні деривативи. Кредитні деривативі – це структуровані фінансові інструменти, які відділяють кредитний ризик від активу для його наступного передавання іншій стороні. Учасники ринку кредитних деривативів мають можливість перерозподіляти кредитні ризики, не оформлюючи перехід прав власності на базові активи. Ринок кредитних деривативів представляє собою провідні світові фінансові центри, де здійснюються операції з купівлі-продажу захисту від кредитного ризику. Так, на Нью –Йорк припадає 43% торгівлі цими деривативами, на Лондон – 29%, Азію – 21% і на інші фінансові центри Європи - 7%. Динаміка обсягу глобального ринку кредитних деривативів характеризується такими даними (млрд дол.): у 2000 р. – 1500, у 2001 р. – 1900, у 2002 р. – 2554, у 2003 р. – 3310,0, у 2005 р. – 17300 [46, с. 271]. Найкрупнішими учасниками цього ринку є провідні інвестиційні банки: - Chase Manhatten, Deutsche Bank, J.P. Morgan, CSFP, Goldman Sachs, Nomura.

Розробляються ф'ючерсні контракти, де базовими активами є макроекономічні показники, наприклад, ВВП, інфляція.

Характерними рисами світового ринку деривативів є:

- питома вага деривативів, що продаються на біржах, скорочуються;

- за обсягом торгівлі валютні і відсоткові деривативи абсолютно домінують над товарними деривативами і деривативами на акції;
- понад половини торгівлі деривативами є міжнародною;
- близько половини деривативних контрактів укладаються в доларах.

21.7. Первинний та вторинний ринок цінних паперів

Первинний ринок цінних паперів

Ринок цінних паперів є механізмом, який сприяє встановленню контактів між покупцями і продавцями цінних паперів. Ринок цінних паперів підрозділяється на первинний і вторинний ринки.

Первинний ринок цінних паперів — це ринок перших і повторних емісій цінних паперів, на котрому відбувається їх початкове розміщення серед інвесторів. Емісія цінних паперів — це встановлена в законодавчому порядку послідовність дій емітента з випуску і розміщення цінних паперів. Цінні папери (акції, облігації) розміщуються шляхом продажу їх емітентом первинним власникам через посередництво укладення угоди. Рішення про випуск приймають засновники акціонерного товариства з наступним затвердженням його на загальних зборах акціонерів. Визначаються мета випуску, види цінних паперів, номінальна вартість акцій, порядок розміщення, випуску тощо.

Первинний випуск цінних паперів реалізується за допомогою механізму андеррайтенгу — гарантованого розміщення цінних паперів.

Андеррайтером іноземних облігацій звичайно виступає синдикат банків або інвестиційні банки країни-інвестора, але можуть залучатися до андеррайтингу й інвестиційні банки нерезидентного позичальника. Єврооблігації розміщуються звичайно через великий міжнародний банківський синдикат, котрий має можливість продавати облігації в багатьох країнах.

Здійснювати андеррайтинг може лише група інвестиційних банків, які мають досить великий розмір власних коштів, досвід андеррайтингу і здатність розмістити випущені облігації серед місцевих інвесторів та інвесторів країни-позичальника. Механізм андеррайтингу використовується при випуску іноземних облігацій на ринках Нью-Йорка, Франкфурта, Цюріха, Лондона і Токіо.

Прямий доступ на ринок іноземних облігацій і єврооблігацій затруднений (вищий і другий рівні труднощів доступу). На ринки іноземних облігацій доступ мають лише установи з вищою кредитоспроможністю.

Процес андеррайтингу розпочинається з того, що після погодження керуючим банком з позичальником всіх деталей випуску облігацій створюється група, котра буде здійснювати андеррайтинг. Андеррайтери за

свою діяльність отримують винагороду у вигляді валового прибутку, котрий є різницею між ціною, яка виплачується андеррайтерами емітенту, і ціною пропозиції цінних паперів інвестору. Валовий прибуток включає витрати на підготовку й організацію випуску облігацій, плату кожному учаснику синдикату за продаж певної кількості цінних паперів. До цієї суми входить також винагорода за ризики, пов'язані з підвищенням відсоткових ставок або зниженням ціни на облігації (рис. 21.4).

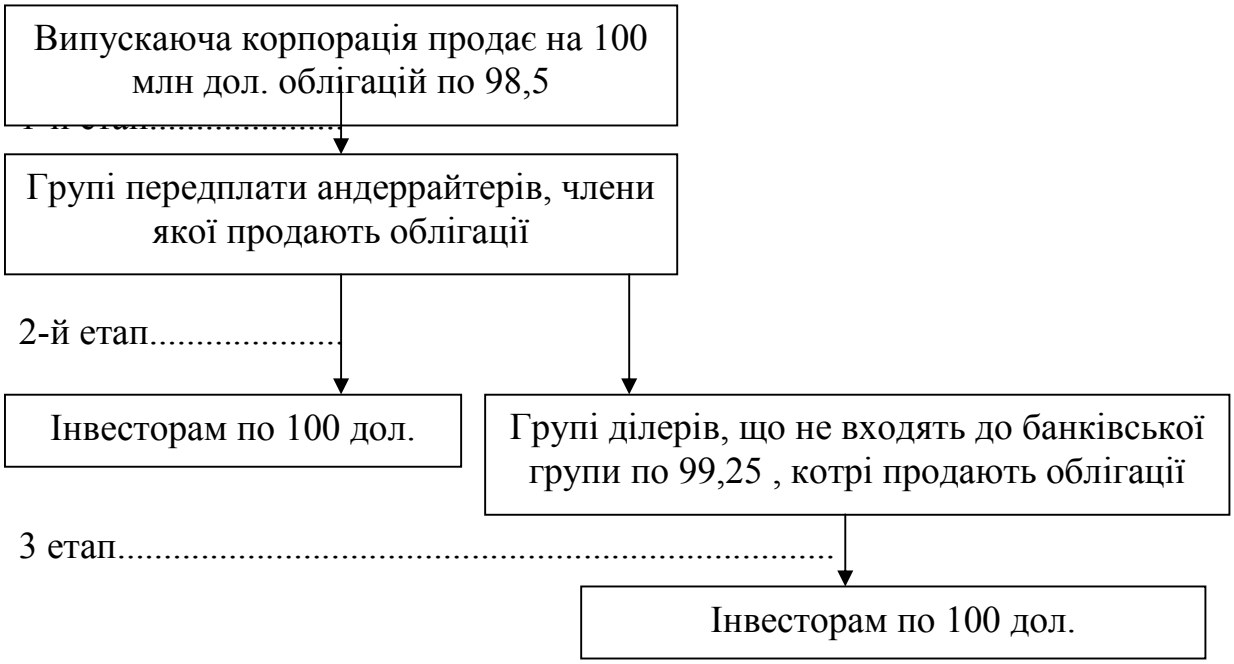


Рис. 21.4. Схема основних етапів процесу розміщення цінних паперів

В рамках первинного випуску цінні папери підрозділяються на "витримані" і "невитримані". Випуск "витриманих" паперів означає додаткове розміщення вже існуючих цінних паперів. "Невитримані" — це нові папери або первинна пропозиція цінних паперів.

Корпорації, що здійснюють випуск цінних паперів, можуть отримувати кошти безпосередньо від населення, використовуючи первинний фондовий ринок, або через фінансових посередників. Індивідуальні інвестори — це інвестори, які володіють портфелями цінних паперів, всі доходи від яких належать безпосередньо їм. Фінансові посередники, або фінансові інститути — це організації, що випускають фінансові зобов'язання (тобто вимоги до себе) і продають їх в якості активів за гроші. Вони залучають кошти інвесторів і придбавають на них фінансові активи (акції, облігації) інших компаній. Інвестори фінансового посередника отримують певні права на активи і право отримання доходу за фінансовими зобов'язаннями організації-посередника. Опосередковане залучення коштів дає економію на масштабі операцій і забезпечує професійне управління активами. Типи фінансових посередників:

інвестиційні компанії, ощадні і кредитні асоціації, кредитні союзи, ощадбанки, компанії з страхування життя, пенсійні фонди тощо. В США найбільш динамічно розвиваються такі інституційні інвестори як пенсійні фонди, активи яких нині перевищують 3 трлн. дол., в тому числі акцій і облігацій міжнародних корпорацій.

При розміщенні цінних паперів у інвесторів виникає проблема визначення, в які акції або облігації вкласти свої гроші, а у емітента — проблема переконати потенційних інвесторів у привабливості вкладення коштів саме в його цінні папери. Проблеми ці дозволяє вирішити інформація про об'єкти інвестування, котра дозволяла б оцінити можливі доходність і ризик вкладень у фірму.

Вважається, що дані для прийняття рішень про інвестування і оповіщення про умови інвестування дає аналіз балансу фірми, звіту про прибутки, звіту про рух грошових коштів і даних про акціонерний капітал. Узагальнену картину діяльності корпорації дає аналіз відносних показників, що характеризують окремі звітні дані і пов'язують їх одні з одними, дозволяючи виявити сильні і слабкі сторони компанії. Так, при порівнянні показників окремих фірм з "середнім" рівнем можна виявити компанії з високим ступенем ризику. При порівнянні даних однієї і тієї ж компанії за різні періоди можна судити про погіршення або про поліпшення стану компанії. Найпопулярнішим показником фінансового стану для інвестора є показник доходності вкладеного капіталу (ROE — Return on equity), котрий розраховується як відношення чистого прибутку до акціонерного капіталу:

$$ROE = \frac{Чистий\ прибуток}{Акціонерний\ капітал} \qquad (21.1)$$

ROE можна представити як добуток трьох співмножників, котрі дають уявлення про три чинники:

- сприйнятливість ринку до продукції компанії;
- ефективність використання активів компанії;
- участь власного капіталу у функціонуванні активів фірми[1].

$$ROE = \frac{Чистий\ прибуток}{Обсяг\ продажів} \times \frac{Обсяг\ продажів}{Вартість\ активів} \times \frac{Вартість\ активів}{Акціонерний\ капітал} \qquad (21.2)$$

Перший співмножник — коефіцієнт прибутковості — показує величину прибутку в одному доларі продажів. При виборі об'єкта інвестування важливо, щоб цей показник не мав тенденції до зниження.

[1] Такий розклад називається дюпонівською системою контролю, оскільки цей показник був вперше застосований менеджерами компанії "Дюпон".

Другий співмножник — коефіцієнт оборотності активів — показує, скільки доларів продажів формує долар активів. Він говорить про ефективність використання активів.

Добуток перших двох співмножників характеризує прибутковість активів (ROA-return on assets).

$$ROA = \frac{Чистий\ \ прибуток}{Обсяг\ \ продажів} \times \frac{Обсяг\ \ продажів}{Вартість\ \ активів} \qquad (21.3)$$

Третій співмножник отримав назву леверейдж. Цей показник характеризує співвідношення власних і позичкових коштів. Чим більше позичкового капіталу (тобто боргів), тим більше прибутку припадає на долар власного капіталу, але тим менше вкладений капітал власника захищений активами. Чим в більшому ступені активи фінансуються за рахунок власного капіталу, тим, за інших рівних умов, стійкіший фінансовий стан фірми, але нижча доходність власного капіталу. Отже, перед інвесторами виникає дилема: або мати менше боргів, тобто менший ризик інвестування, або отримати більший доход і вищий ризик.

Аналіз фінансового стану фірми — необхідний етап фінансового інвестування, особливо на первинному ринку. Однак потрібно мати на увазі, що ринок цінних паперів живе за своїми власними законами, і стан корпорації на ринку цінних паперів є наслідком взаємодії численності чинників, які виходять за рамки внутрішнього стану справ фірми.

Вторинний ринок цінних паперів

Вторинний ринок — це ринок, на якому відбувається купівля-продаж цінних паперів, випущених в обіг раніше. Покупці на вторинному ринку укладають угоди не з емітентом, а з новими власниками цінних паперів. На вторинному ринку андеррайтери виступають в ролі брокерів, тобто зводять разом покупців і продавців, і в ролі принципалів, тобто скуповують і продають цінні папери з метою стабілізації цін. Вторинний ринок є основним ринком, оскільки саме на ньому відбувається: а) торгівля цінними паперами, випущеними в обіг раніш, і б) встановлення курсу цінних паперів, тобто визначення тієї ринкової ціни, котра відображає всю наявну інформацію про конкретний цінний папір.

Особливістю вторинного ринку є високий рівень ліквідності, тобто можливості швидкого продажу цінних паперів. Ліквідність ринку тим вища, чим більше учасників купівлі-продажу цінних паперів.

Вторинний ринок складається з:

- організованого, біржового ринку;
- неорганізованого — "вуличного" ринку (торгівля "з прилавка").

В 70-х роках виникли і швидко розвиваються так звані "третій" і "четвертий" ринки цінних паперів. Фондова біржа, як організований і регулярно функціонуючий ринок цінних паперів, є центральним ринком

акцій найбільших монополій. Всього у світі нараховується приблизно 200 бірж у більше ніж 60 країнах. Найбільші з них: Нью-Йоркська, Токійська, Лондонська, Середньо-Західна (США) та ряд інших. 31 біржа входить до Міжнародної федерації фондових бірж (МФФБ), розташованої в Парижі.

Лондонська і Токійська біржі у великих розмірах торгують акціями іноземних компаній. На цих біржах зареєстровано відповідно 813 і 125 іноземних компаній.

На фондовій біржі здійснюється котирування цінних паперів. Термін "котирування", як правило, застосовується на позначення дії або механізму встановлення ціни цінних паперів, а також їм позначають можливість обігу цінних паперів (коли цінні папери обертаються на біржі, то кажуть, що вони "котируються") [49, с. 118].

Хоча котирування здійснюється на фондовій біржі але біржовим курсом користуються і на позабіржовому ринку.

Щоб стати членом біржі, необхідно купити "місце" на біржі, тобто право на торгівлю і мати в торговельній зоні біржі свого трейдера — працівника брокерської фірми, який безпосередньо виконує замовлення на купівлю-продаж цінних паперів. Брокерська фірма, що має "місце" на біржі, називається "фірмою з місцем на біржі". Акція, котра допущена до торгів на біржі, називається "зареєстрованим цінним папером, що пройшов лістинг".

На Нью-Йоркській біржі основними критеріями, котрими керується рада директорів біржі при прийнятті рішень про допуск акцій компанії до котирувань, є:

1) ступінь національного інтересу до даної компанії;

2) місце компанії в галузі та її стабільність;

3) належність компанії до зростаючої галузі і перспективи, котрі дозволили б їй зберегти свої позиції.

Компанії, чиї акції пройшли процедуру лістингу (реєстрації), повинні щорічно платити мито і періодично надавати певну інформацію інвесторам. Якщо інтерес до цінного паперу неухильно падає, то рада директорів приймає рішення про делістинг цінного паперу. Папір буде вилучено з обігу. Допускається також тимчасово призупинення торгівлі яким-небудь цінним папером у випадку ажіотажу з тієї чи іншої причини навколо цінного паперу.

Більшість бірж (до 80%), які входять у Світову федерацію бірж, проводять торги як акціями, так і облігаціями. На інших торговельних майданчиках торгують тільки акціями. Третина бірж має ф`ючерсний ринок. Близько 50% - опціонний.

З метою порівняння бірж між собою за розміром, як правило, використовується показник капіталізації національних компаній, цінні папери яких мають лістинг на біржі. Перше місце за цим показником належить Нью–Йоркській біржі.

На Нью-Йоркській та інших американських біржах йде торгівля в основному не акціями іноземних компаній, а американськими депозитарними розписками (АДР).

Іншими показниками розміру бірж є кількість лістингових компаній та торговельний оборот. Для провідних торговельних майданчиків, оборот за добу складає десятки мільярдів доларів.

Вимоги до іноземних фірм, які бажають включити свої акції в лістинг, набагато жорсткіші, ніж до національних. Так, на Нью-Йоркській біржі вимогою для включення в лістинг є чиста вартість реального основного капіталу в розмірі не менше 18 млн дол., для іноземної фірми — 100 млн дол.

В залежності від виду торговельної діяльності члени біржи поділяються на чотири категорії: брокер-комісіонер, брокер, працюючий в залі, біржовий брокер і "спеціаліст". На Нью-Йоркській біржі з 1366 членів біржі 700 чоловік — це брокери-комісіонери, 400 — "спеціалісти", 225 — брокери, працюючі в залі, і 41 чоловік — біржові брокери.

Брокери-комісіонери збирають у брокерських фірм заявки клієнтів, доставляють їх в зал біржі і відповідають за їх виконання. За свої послуги збирають з клієнтів комісійні.

Біржові брокери виконують в біржовому залі доручення інших брокерів, допомагають брокерам-комісіонерам.

Біржові трейдери здійснюють операції лише за свій рахунок. Свій прибуток вони отримують, використовуючи незбалансованість на ринку, котра призводить до тимчасового завищення або заниження курсів цінних паперів.

"**Спеціалісти**" виконують дві функції:

- здійснюють виконання заявок з обмеженням ціни, оскільки є брокерами для брокерів;
- діють як ділер з певних груп акцій, тобто купують і продають цінні папери певної групи за свій рахунок, отримуючи при цьому прибуток.

"Спеціаліст" повинен підтримувати стабільність на ринку тих цінних паперів, з котрих він призначений вести операції. Для цього він повинен компенсувати тимчасові дизбаланси між числом заявок на купівлю і заявок на продаж шляхом купівлі акцій, призначених для нього, зі свого рахунку. "Спеціалістам" належить провідна роль в біржовій торгівлі.

В роботі фондових бірж за останні10 років сталися значні зміни, котрі повністю змінили облік бірж.

1. Перехід на електронну торговельну систему.

На більшості бірж торгівельний зал сам по собі відсутній, а угоди здійснюються через віддалені термінали персональних ЕОМ, що мають доступ до центрального комп'ютеру фірми. Лише на нью-йоркській фондовій біржі в якості основного методу використовується відкритий

вигук; на токійській біржі від нього відмовились у 1999 р.; на франкфуртській біржі хоча торгівельний зал діє, але число угод невелике. Основна частина угод укладається за допомогою електронної системи, завдяки якій можна торгувати на тій чи інший біржі з будь-якої точки земної кулі, а в міру розвитку Інтернету це стає ще простіше.

На американських біржах третина всього обороту припадає на угоди через Інтернет.

На електронну систему торгівлі переходять деривативні біржі. Першою з таких стала німецька біржа строкових контрактів під назвою DTB у Франкфурті (1990 р.). Вона з самого початку була електронною і могла приваблювати віддалених членів практично в будь-якій країні світу.

2. Активізація процесів глобалізації на фондових ринках. Починає здійснюватись перехід окремих бірж на технологію провідних організаторів торгівлі, що створило передумови для їх злиття. Інституціональним проявом цього процесу є інтеграція лондонської і франкфуртської фондових бірж, об'єднання паризької, амстердамської і брюссельської бірж, котрі діють як одна міжнаціональна – Euronext (нині в об'єднання увійшла біржа Португалії), формування "Глобального фондового ринку", який об'єднує десять величезних бірж світу з сукупною капіталізацією в 20трлн. дол. (Нью-Йорк, Токіо, Гонконг, Париж, Брюссель, Амстердам, Мельбурн, Торонто, Сан-Паулу, Мехіко) та ін.

Інтеграція фондових бірж сприяє формуванню інвестиційного простору, який функціонує за уніфікованими правилами.

3. Об'єднання класичних фондових і деривативних бірж.

На об'єднаних біржах торгують не лише акціями і облігаціями, але й ф'ючерсами і опціонами. Прикладом може слугувати Німецька Deutsche Borse, що об'єднує фондову (FWB) і строкову (DTB-EUREX) біржі; об'єднання сінгапурської фондової біржі зі строковою (SIMEX).

4. Перетворення фондових бірж у відкриті акціонерні товариства, тобто в бізнес – організації. Відкритими акціонерними товариствами стали фондові біржі Стокгольму (1993 р.), Хельсінкі (1996 р.), Копенгагену (1997р.), Амстердаму (1997 р.), Мелану (1997 р.), австралійська фондова біржа (1998р.), лондонська фондова біржа (2000 р.). Акціонувалась американська торговельна система NASDAQ. В оборот на позабіржовому ринку NASDAQ можуть надійти 45% її акцій, а виручка піде на розширення бізнесу в інших країнах і модернізацію технологій.

5. Вихід бірж через зросту конкуренцію за національні межі і пропонування своїх послуг на зовнішньому ринку. Вони відкривають доступ на свої торгівельні майданчики іноземним учасникам торгів, проводять лістинг і ведуть торгівлю іноземними цінними паперами. Так, на лондонській фондовій біржі в торгівлі беруть участь понад 170 міжнародних інвестиційних організацій і понад 500 іноземних банків. Акції

міжнародних компаній понад 60 країн пройшли лістинг на лондонській фондовій біржі.

6. Злиття депозитарних організацій. Так, у 1999 р. виникла нова організація Clearstream, яка створилась шляхом злиття депозитарно-клірингової системи Deutshe Borse Clearing і міжнародної системи Cedel. У 2000 р. відбулось злиття французького депозитарію (SICOVAM) з провідною розрахунково-депозитарною організацією на міжнародному фондовому ринку Euroclear.

Позабіржовий ринок – це частина фондового ринку, що перебуває поза сферою діяльності фондових бірж. На ньому продаються всі облігації і не включені в біржовий список акції по телефону, минаючи торговельний зал біржі. Ціни на ньому встановлюються в ході переговорів між продавцями і покупцями. Коли виникає серія заявок, проводиться аукціон.

Питома вага позабіржового фондового ринку різна в різних країнах: в Японії вона становить 1%, у США – 25%, Чехії – 60%, Словакії – 80%, Росії – 90%, в Україні – 98%, [49, с. 134]. До переваг позабіржового ринку відносять те, що він:

- збільшує обсяг інвестицій, оскільки наближає фондовий ринок до дрібного інвестора;
- оперативно знаходить найвигідніші об`єкти вкладання капіталу та джерела фінансування;
- сприяє розвитку фондового ринку на рівні регіонів, розвитку послуг для учасників ринку;
- створює передумови для розвитку інфраструктур фондового ринку.

Позабіржовий ринок має високий рівень автоматизації, котрий забезпечується “Автоматизованою системою котировок Національної асоціації ділерів з цінних паперів”. Ця система охоплює всю країну автоматичною комунікаційною мережею, котра об’єднує ділерів і брокерів позабіржового ринку і забезпечує їх інформацією про цінні папери, що продаються через цю систему. Система використовується для котирування (оголошення) цін акцій. Фактично укладання угоди відбувається в процесі переговорів по телефону між брокером і ділером.

Важливим моментом у розвитку позабіржового ринку цінних паперів стало застосування великими банками власних електронних брокерських систем. Вони вирізняються низькою вартістю надання послуг, можливістю торгувати в години, коли традиційні біржі зачинені, анонімністю котировок і широким спектром інструментів, що торгуються. До таких систем відносяться Інстинет, що оперує глобально, електронні комунікаційні мережі, такі як Айленд та інші. В США їх нараховується близько 20.

Позабіржовий ринок є неоднорідним через різний ступень організованості. Так, до організованих учасників позабіржових угод відносять тих, хто є членом тієї чи іншої саморегульованої організації. У

межах неорганізованого позабіржового ринку виокремлюють так звані "вуличний" ринок, "третій" та "четвертий" ринки. Але досвіт розвинутих країн свідчить про те, що позабіржовий ринок цілком піддається організації.

"Вуличний ринок" – це неорганізований ринок, де переважають випадкові операції з купівлі-продажу цінних паперів, в основному акцій приватизованих підприємств.

"Третій ринок" — це ринок, на якому відбувається позабіржова торгівля зареєстрованими на біржі цінними паперами через посередників. "Третій ринок" виник тому, що на біржовому ринку інституційним інвесторам було невигідно торгувати через:

1) досить великі комісійні, мінімальна ставка яких фіксована. Відтак комісійні часто перевищували граничні витрати по проведенню великомасштабних торговельних операцій, в той час як брокерські фірми, що не є членами біржі, не встановлювали обмежень на комісійні;

2) фіксований час проведення торгів, в той час як на позабіржовому ринку операції продовжуються і тоді, коли вони призупиняються на біржі.

"Четвертий" ринок — це ринок, на якому укладаються угоди купівлі-продажу будь-яких цінних паперів і навіть цілих портфелів інституційними інвесторами напрямки, минаючи біржі і брокерів через комп`ютерну систему.

В США укладання угод на "четвертому" ринку автоматизоване за допомогою електронної системи торгівлі акціями (Instinet).

Органом, який займається регулюванням ринку цінних паперів у США, є Комісія з цінних паперів і бірж — державна установа. Регулювання РЦП здійснюється на підставі федеральних і місцевих законів. В основу федерального регулювання фондового ринку покладено принцип саморегулювання: Комісія з цінних паперів і бірж передала свої повноваження з контролю за торгівлею зареєстрованими цінними паперами фондовим біржам, залишивши за собою право вносити доповнення або зміни в існуючі правила.

На ринку цінних паперів відбуваються постійні зміни. На ньому можна робити гроші і втратити гроші. Інвесторам потрібна постійна інформація і, по можливості, інформація достовірна про стан ринку того чи іншого паперу.

На вторинному ринку інвестори укладають угоди з купівлі-продажу цінних паперів в основному з двох причин. Перша — це пропозиція про те, що поточна ринкова ціна купівлі або продажу завищена або занижена і інвестор захоче зіграти на можливій різниці цін. Інвестор, який вважає, що він має інформацію, котра невідома на ринку, називається орієнтованим щодо інформації. Друга причина — це бажання інвестора продати деяку кількість акцій, щоб отримати гроші на свої потреби або вкласти в цінні папери тимчасово вільні кошти. Інвестор, спонукуваний такими мотивами,

називається орієнтованим на ліквідність. Укладаючи угоду, він не передбачає, що інші учасники ринку можуть неправильно оцінювати перспективи даного паперу. В цій ситуації ділер може зайняти активну або пасивну позицію. Пасивно налаштований ділер очікуватиме, поки ціни не визначаться ринком. Активно налаштований ділер спробуватиме отримати якомога більше інформації і визначити події на ринку, змінивши заздалегідь ціни на купівлю і продаж і підтримавши тим самим баланс в потоці доручень.

Ціни на ринку цінних паперів можуть не лише встановлювати рівновагу, а й бути джерелом інформації. Однак інформація про купівлю або продаж великої партії цінних паперів може бути інтерпретована по-різному, якщо невідомі мотиви продавця або покупця. Інвестору, який орієнтується на ліквідність, слід повідомити про свої наміри з тим, щоб уникнути несприятливого впливу, котрий може справити його попит або пропозиція на ціну, за якою він має намір укласти угоду. Інституційний інвестор, який закуповує набір цінних паперів, повинен повідомити, що він не вважає ціну на ці папери заниженою. Фірма ж, яка хоче купити або продати велику партію цінних паперів за ціною, котра, за її оцінкою, не відповідає поточній вартості, повинна приховувати свій мотив. Від того, наскільки їй це вдається, залежить результат.

Курси акцій, що котируються на ринку, звичайно змінюються хвилеподібно, у вигляді циклів: за підйомом іде падіння, потім знову підйом і т. д. У фазі підйому ринок називається “бичачим”, у фазі падіння цін акцій — “ведмежим”.

А. Принципи формування портфеля акцій інвестора

Враховуючи фазу циклу і виходячи з прогнозів тенденцій зміни ринку цінних паперів (індексів Доу-Джонса чи інших), інвестор повинен при формуванні свого портфеля акцій керуватись рядом принципів, які узагальнюють практику функціонування ринку цінних паперів [14, с. 105-110]

Перший принцип покупця. Акції, курс яких перевищив загальне (середнє) зниження на попередньому циклі “ведмежого” ринку, найбільш перспективні в розумінні наступного значного зростання на хвилі “бичачого” ринку. Існує дві причини для таких висновків.

По-перше, акції з великим зниженням курсу на “ведмежому” ринку є більш “літучими”, ніж загальна маса, що визначає середні індекси.

По-друге, песимізм “ведмежого” ринку звичайно перебільшений для багатьох з цих акцій. Якщо курс акції знизився на 85%, 90% і навіть 95%, то це може також означати, що корпоративні доходи впали, дивіденди зменшуються, перспективи компанії сумні і що банкрутство “за рогом”. 90-95% зниження курсу звичайно сигналізує про серйозні проблеми, але це може також просто свідчити про те, що інвестори “панікують” і що

справжня і майбутня ситуація компанії в кінці циклу “ведмежого” ринку ненабагато гірша, ніж на його початку. Якщо це відповідає дійсності, то при пожвавленні на ринку курси таких акцій підуть вгору з темпом, що перевищує середній рівень.

Отже, **принцип** 1: за прогнозами початку “бичачого” ринку слід купувати акції тих корпорацій, курс яких знизився значніше, ніж усереднений курс в період “ведмежого” ринку.

Другий принцип покупця ґрунтується на тому, що курс акцій корпорацій, у яких величина капіталізації ринку невелика, зростає в період “бичачого” ринку більше (у відсотках), ніж усереднений курс всіх акцій, що котируються, значно більше, ніж курс акцій корпорацій зі значними обсягами ринкової капіталізації.

Наприклад, уявімо корпорацію А, у якої випущено 1 млн акцій, а їх ринковий курс нині $10 за одиницю. Тоді величина капіталізації ринку становить $10 млн (1 млн акцій х $10). Припустимо, що на першому етапі “бичачого” ринку показник капіталізації збільшиться на $5 млн, а на другому — ще на $5 млн, тобто склав відповідно для даної корпорації $15 млн і $20 млн Оскільки додаткова емісія не проводилась, то це означає, що курс акцій підвищився в першому випадку на 50% за одиницю до $15, а в другому — на 100% (у порівнянні з останньою ринковою ціною “ведмежого” ринку) до $20 за одиницю.

Тепер розглянемо корпорацію В, яка випускає 5 млн акцій, котрі, як і в першому випадку, наприкінці “ведмежого” ринку продаються по $10 за одиницю. Тоді показник ринкової капіталізації становить 50 млн (5 млн акцій х $10). Якщо ж з початком “бичачого” ринку також цей показник збільшиться вдвічі на $5 млн, тобто складе $55 млн і $60 млн, то за відсутності нової емісії ринкова ціна акцій корпорації В збільшиться лише на 10% на першому етапі (з $10 за одиницю до $11) і на 20% — на другому етапі (з $10 за одиницю до $12).

Із співставлення цих прикладів видно, що зростання вартості акціонерного капіталу на “бичачому” ринку на одну і ту ж саму величину ($10 млн) в першому випадку (з корпорацією А) призвело до подвоєння ціни однієї акції з $10 до $20, а в другому (з корпорацією В) — до збільшення курсу лише на 20%: з $10 до $12. Це пояснюється тим, що за інших рівних умов показник капіталізації корпорації В ($5 млн) був у 5 разів більшим, ніж цей самий показник корпорації А ($1 млн).

Отже, **принцип 2**: за прогнозів початку “бичачого” ринку слід купувати акції корпорацій з найменшими показниками ринкової капіталізації.

Третій принцип покупця випливає з порівняння величини вартості за балансом і їх ринкової оцінки, котру визначає покупець ринкової капіталізації. Якщо показник ринкової капіталізації вищий, ніж вартість за балансом, то наявною є переоцінка ринком стану корпорації, в

протилежному випадку — недооцінка. Однак особливе значення в нашому аналізі має співставлення відношення чистих ліквідних активів корпорації[1] до кількості випущених акцій з їх ринковим курсом. І коли ринковий курс акцій яких-небудь корпорацій нижчий згаданого відношення (коефіцієнта), то ці акції найбільш доцільно купувати напередодні початку чергового циклу "бичачого" ринку. Чому? Відповідь проста: купівельний попит серйозно недооцінив ці акції. Адже корпорація, у якої ліквідних коштів достатньо, щоб покрити свою заборгованість, знаходиться у відмінному фінансовому стані. І тому можна з великою долею ймовірності передбачити, що коли почнеться хвиля "бичачого" ринку, курс акції цих корпорацій зросте в темпі, що перевищує середній рівень.

Звідси випливає **принцип 3**: за прогнозами початку "бичачого" ринку слід купувати акції тих корпорацій, у котрих поточний курс нижчий вартості чистих ліквідних активів, які припадають на акцію.

Б. Принципи що визначають стратегію поведінки інвестора у випадку продажу своїх акцій

Так само, як і при купівлі акцій, кожний інвестор повинен мати стратегію поведінки у випадку продажу своїх акцій.

Перший принцип продавця ґрунтується на аналізі коефіцієнта ціна-доход (P-E Ratio), котрий характеризує співвідношення між поточним курсом акції і величиною чистого доходу корпорації, що припадає на одну акцію[2]. Наприклад, якщо продажна ціна акції на даний момент — $40, а чистий доход корпорації за останній звітний рік $8 за одну акцію, то коефіцієнт ціна-доход дорівнює 5($40/$8). При курсі акції $16 і такому ж, як і згаданий вище, чистому доході на одну акцію ($8), цей коефіцієнт становитиме 2($16/$8). Природно, що кожна акція має даний коефіцієнт, за винятком тих корпорацій, у котрих нема прибутку.

Коефіцієнт ціна-доход є індикатором того, наскільки у порівнянні з середнім рівнем впаде курс акцій на початку циклу "ведмежого" ринку. Так, за інших рівних умов, акції, у котрих цей коефіцієнт вищий, будуть більше "втрачати" в ціні, ніж ті, у котрих він нижчий. Причина полягає в тому, що при загальному падінні курсу в першу чергу "страждають" акції тих корпорацій, курс яких не відповідає їх істинному фінансовому стану. І, як свідчить зарубіжна статистика, ціни акцій корпорацій з високим рівнем цього коефіцієнту на "ведмежому" ринку знижуються у відсотковому

[1] Нагадаємо, що показник чистих ліквідних активів корпорації визначається з вільного фінансового балансу як різниця між величиною ліквідних активів і пасивів. Подальше розмежування доцільне лише тоді, коли для даної корпорації цей показник позитивний, оскільки він може бути і від'ємною величиною.

[2] Як відомо, цей коефіцієнт є одним з основних фінансових показників корпорації і приводиться в усіх біржових інформаційних таблицях, що публікуються західними фінансовими газетами країн, де функціонує ринок цінних паперів.

відношенні більше, ніж середні показники в цілому (наприклад, індекс Доу-Джонса).

Звідси **принцип 1**: за прогнозами початку "ведмежого" ринку слід продавати (або продавати на строк) акції з найбільш високими значеннями коефіцієнта ціна-доход.

Другий принцип продавця ґрунтується на аналізі коефіцієнта дивідендської віддачі акції (Stock Yield), котрий встановлює зв'язок між величиною дивіденда і ціною акції[1]. Наприклад, якщо курс акції корпорації А $60, а дивіденд за підсумками року був нарахований на цю акцію в розмірі $3, то коефіцієнт дивідендної віддачі становить 5% ($3/$60). Якщо при тому ж рівні дивіденда курс акції корпорації В становить $30, то даний коефіцієнт дорівнюватиме 10% ($3/$30).

Коефіцієнт дивідендної віддачі — другий індикатор того, якою є очікувана тенденція зниження курсу акцій окремих корпорацій в умовах "ведмежого" ринку. Як правило, курс акцій, у котрих даний коефіцієнт вищий, знижується у відсотковому відношенні менше, ніж курс тих акцій, у котрих цей показник нижчий. Тут позначається принцип рентабельності інвестицій: завжди буде більшим попит на ті акції, котрі при однакових доходах, які приносяться ними на одиницю, коштують інвестору дешевше.

Звідси **принцип 2**: при прогнозах початку "ведмежого" ринку слід продавати (або продавати на строк) акції тих корпорацій, у яких найменші значення коефіцієнтів дивідендної віддачі акції.

Третій принцип продавця за своєю суттю протилежний першому принципу покупця. Зрозуміло, що курси акцій різних корпорацій з різними темпами будуть зростати на хвилі "бичачого" ринку. У одних величина подвоїться або потроїться, а в інших зросте всього на декілька відсотків. Причому, у перших найчастіше це результат не лише оптимістичних очікувань на майбутній розквіт корпорації, а й спекулятивний ентузіазм і азарт.

Однак, як правило, необґрунтований оптимізм змінюється песимізмом і ажіотажний попит на акції різко знижується (особливо коли їх ціна вже дуже висока). Відтак з початком "ведмежого" ринку курс акцій таких корпорацій починає в такому ж темпі падати, випереджаючи середній рівень.

Звідси **принцип 3**: при прогнозах початку "ведмежого" ринку слід продавати (або продавати на строк) акції тих корпорацій, курс котрих найзначніше (у відсотковому відношенні) зріс протягом попереднього "бичачого" ринку.

Основні показники діяльності ринку цінних паперів

За ступенем узагальнення інформації показники ринку цінних паперів підрозділяються на:

[1] Так само, як і попередній коефіцієнт, даний показник наводиться в усіх біржових зведеннях.

- інтегральні (усереднені), які характеризують стан ринку (або його сегменту) в цілому одним узагальненим показником (наприклад, індекс Доу-Джонса за акціями промислових компаній);
- часткові, які доповнюють інтегральний показник характеристикою або зміни курсу акцій окремих компаній, або дивідендної віддачі акцій компаній тощо.

За складом об'єктів, що вивчаються, індекси можна підрозділити на:

- інтернаціональні, котрі характеризують стан ринку поза національними кордонами. Наприклад, індекси MSCI (Morgan Staney Capital International) охоплюють як весь світовий ринок акцій, так і його окремі географічні сектори — Північну Америку, Європу, Далекий Схід тощо;
- національні;
- секторні, котрі характеризують стан певного внутрінаціонального ринку. Наприклад, індекс Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE Composit Index) характеризує рух курсів акцій всіх компаній, що котируються на цій біржі; індекс Американської фондової біржі, що котирується на цій біржі;
- субсекторні інтегральні індекси характеризують динаміку курсів акцій певних груп компаній: промислової, транспортної, фінансової і т. ін.

За методом обчислення індекси поділяються на два основні види:

- серії середньоарифметичних наявних цін, котрі відображають зміни курсів груп цінних паперів;
- серії початкових ринкових вартостей всіх цінних паперів групи.

Фондові індекси представляють собою показники, що відображають зміну вартості деякого портфеля цінних паперів. Розрахунок індексу необхідне для того, щоб оцінити зміну ціни фінансових інструментів (акцій) на ринку у цілому і показати ефективність функціонування міжнародного ринку акцій.

Принцип розрахунку цінових середніх базується на сумі цін (середньої ціни) визначеної групи акції [46, с. 287].

$$\sum_{i=1}^{n} \frac{P_i}{D}, \qquad (21.4)$$

де D – дільник, який забезпечує рівність значення індексу та момент початку розрахунку деякій заданій величині (найчастіше 10 або 100 пунктам). Наприклад, фондовий індекс розрахується по акціям двох компаній. Ціна акції компанії А – 100 дол., ціна акції компанії В – 10 дол.

Середньоарифметична дорівнює: $\frac{100+10}{2}=55$. Якщо акції компанії В подорожчають у 3 рази, то індекс збільшиться на 10 пунктів $\left(\frac{100+30}{2}-55\right)$.

До першої групи перш за все відносяться індекси Доу-Джонса – середні показники динаміки поточних курсів акцій провідних компаній США. Серед системи середніх компанії Доу-Джонс найвідомішими є показник DJIA (Dow Jones Industrial Average), який є середньоарифметичним цін акцій 30 найбільших промислових компаній на Нью-Йоркській біржі, котрі лідирують у своїх галузях промисловості.

Індекс Доу-Джонса визначається за формулою:

$$DJIA_t = \frac{\sum_{i=1}^{30} P_{it}}{D_{adj}}, \qquad (21.5)$$

де DJIA — позначення інтегрально індексу Доу-Джонса в день t;

P_{it} — курс акцій на кінець дня it;

D_{adj} — скорегований дільник на день t, що змінюється при дрібненні акцій. Коли акції діляться, то дільник стає меншим[1].

Розглянемо наприклад (табл. 21.12)

Таблиця 21.12

Ціни акцій перед дрібненням	**Ціна після дрібнення акцій 3-до-1 акцій А**
A30 B20 C10	10 20 10
60:3 =20	40:D_{adj} = 20
D_{adj} = 2 (новий дільник)	

Початковий дільник “3” після дрібнення акцій зменшився до 2-х, оскільки зменшилась нова ціна (40). При діленні нової ціни на початкове середнє значення отримаємо новий дільник.

Крім індексу DJIA розрахується індекс DJGT (Dow Jones Transportation Average), який включає ціни акцій 20 транспортних компаній. Найновішим є DJGT (Dow Jones Global Titans Index), який було започатковано в 1999 р. і який розраховується на базі 50 компаній 8 найбільших фондових ринків світу: США, Великої Британії, Франції, Японії, Німеччини, Італії, Швейцарії та Нідерландів.

[1] При дрібненні старі акції вилучаються з обігу, а замість них випускються нові з іншою номінальною вартістю. Наприклад, акція з номінальною вартістю 10 розбивається на 2:1; власник 100 акцій отримує 200 нових акцій з номінальною вартістю $5. Укрупнення акцій — це збільшення номіналу акцій і зменшення числа акцій.

На величину індексу можуть впливати події, які не пов`язані із зростанням вартості компанії. Наприклад дрібнення акцій. Тому середні величини (індекси, які базується на середній початковій вартості цінних паперів певної групи), потребують коректировки та обчислюється так:

$$Індекс_t = \frac{\sum_{i=1}^{n} P_t Q_t}{\sum_{i=1}^{n} P_b Q_b} \times B_{iv}, \qquad (21.6)$$

де індекс t — індексна вартість на даний день;

P_t — курси акцій на кінець дня;

Q_t — число наявних в обігу акцій на день;

P_b — курси акцій на кінець базового дня;

Q_b — кількість наявних в обігу акцій на базовий день;

B_{iv} — початкова індексна вартість.

Розглянемо приклад обчислення початкової і нової ринкової вартості акцій (табл. 21.13).

Таблиця 21.13

Вартість акції

Грудень 31.2005 р.	**Курс акцій**	**Кількість акцій**	**Ринкова вартість**
A	$10	1000000	10000000
B	$15	6000000	90000000
C	$20	5000000	10000000
			20000000

Загальна базова вартість набору акції дорівнює індексу 100

Грудень 31. 2006 р.	**Курс акцій**	**Кількість акцій**	**Ринкова вартість**
A	$12	1000000	12000000
B	$10	12000000*	120000000
C	$20	50000000**	110000000
			242000000
* протягом року відбулось дрібнення акцій „B” 2:1 ** протягом року компанія „C” сплатила за акціями 10% дивідендів			

$$Нова\ індексна\ вартість = \frac{Ринкова\ вартість\ на\ даний\ час \times Початкова\ індексна\ ціна}{Базова\ вартість} =$$

$$= \frac{242.000.000}{200.000.000} \times 100 + 1{,}21$$

Індекс кінцевої вартості набору акцій відображає і зміни курсів акцій, і їх дрібнення та виплату дивідендів.

За методом середньоарифметичного розраховуються і деякі інші відомі у світі індекси. Наприклад, індекси Nikkei – середні цін акцій, які котируються на Токійській фондовій біржі; міжнародний фондовий індекс EAFF Index, який ураховує ціни акцій більш як 2000 компаній з 21 країни; індекс World Index, який розробляється компанію Morgan Stanley; FTW Index, який розробляється Інститутом актуаріїв Великої Британії разом з великими брокерськими фірмами; Global Index, який розраховується First Boston Corporation разом з журналом "Euromoney". Крім того, міжнародними інституціями розраховуються регіональні індекси та індекси для зростаючих ринків.

Переваги фондових індексів такі:

- надають інформацію щодо доходності ринків акцій і забезпечують можливість порівняння ефективності інвестицій на різних ринках;
- дозволяють визначити тенденції ринку;
- слугують основою для спеціальних фінансових інструментів: строкових контрактів по індексам, які дозволяють страхувати ринковий ризик (ф`ючерси, опціони по фондовим індексам).

Визначення ринкової вартості акції

Акція має номінальну і ринкову вартості (ціни). Номінальна ціна — це ціна, визначена на акції. Ринкова ціна або курс акції — це ціна, за котрою акція реально продається і купується на фондовому ринку. Курс акцій знаходиться в прямій залежності від розміру отримуваного за ними дивіденда і в оберненій залежності від рівня позичкового відсотка.

$$Курс\ звичайної\ акції = \frac{Річний\ дивіденд\ на\ 1\ акцію}{Ставка\ доходу\ від\ акції} \times 100 \qquad (21.7)$$

Різниця між курсами цінних паперів, ціною продавця і ціною покупця називається "маржею".

На фондовому ринку визначення курсу цінних паперів відбувається в результаті взаємодії попиту і пропозиції. Чинником же, що визначає попит і пропозицію, є оцінка інвестором доходів корпорації в майбутньому і величини передбачуваних дивідендів. На попит і пропозицію впливає величина спреду — розриву між мінімальною ціною пропозиції і

максимальною ціною попиту. Найбільш ліквідними є цінні папери, у котрих відношення спреду до максимальної ціни найменше (від 0 до 3%).

Процедура проведення торгів на ринках цінних паперів і визначення ринкового курсу така. Всі брокери зі своїми заявками збираються в залі біржі. Спеціально уповноважений біржовий агент оголошує курс, наприклад, 940 дол. за акцію. Після цього брокери намагаються укласти між собою угоди по цьому курсу. Визначаються брокери, котрі готові купити певне число акцій по цьому курсу, і брокери, котрі мають заявки на продаж акцій по даному курсу. Укладаються попередні угоди. Але виявляється, що попит за ціною 940 дол. перевищує пропозицію. Попит становить 300 акцій, а пропозиція — лише 200 акцій. Це означає, що ціна в 940 дол. надто низька для продавця. Тоді біржовий агент називає нову ціну, наприклад, 950 дол. За цієї ситуації попередні угоди з попередніх торгів повністю анулюються, і брокери знову переглядають свої пакети заявок. На продаж за новою ціною пропонується 300 акцій, а попит пред'явлено лише на 200 акцій. Якщо після попередніх угод продовжуються запити на продаж, але вони залишаються без відповіді, то це означає, що ціна 950 дол. надто висока. Біржовий агент робить наступну спробу і називає нову ціну і т. д. І лише тоді, коли залишається вкрай незначна кількість незадоволених заявок брокерів, ціна буде названа остаточно.

Якщо цей процес зобразити у вигляді графіків сукупних попиту на купівлю і пропозиції на продаж, то точка їх перетину покаже ціну, за якою попит і пропозиція рівні. Отже, ринковий курс цінного паперу відображає своєрідний результат згоди і спільної думки про перспективи певного цінного паперу.

Характеризуючи стан ринку цінних паперів, говорять про ефективний та ірраціональний ринок.

Абсолютно ефективний ринок — це такий ринок, на якому ціна на кожний цінний папір завжди дорівнює його інвестиційній вартості. **Інвестиційна вартість** — це вартість цінного паперу на даний момент з урахуванням перспективної оцінки рівня ціни попиту на нього і доходів по ньому в майбутньому, розраховану добре інформованими і здібними аналітиками, котра може бути розглянена як справедлива вартість паперу. На такому ринку нема недооцінених і переоцінених паперів, нова інформація миттєво відображається на ринкових цінах. Це, звичайно, еталон. Реально ж визначення ринку йде за градацією ступеня ефективності ринку: слабка, середня, сильна. Три ступеня ефективності ґрунтуються на різних передбаченнях про ступінь відображення в курсах цінних паперів інформації про них. **Ірраціональний ринок** — це ринок, на якому курси ніяк не пов'язані з інвестиційною вартістю, коливання курсів носять випадковий характер. На добре розвиненому, вільному ринку ірраціональність — рідкісне явище. Основні фондові ринки США оцінюються ближче до ефективних, ніж до ірраціональних.

В угодах купівлі-продажу учасники ринку прагнуть виявити недооцінені і переоцінені акції у порівнянні з інвестиційною вартістю. Для визначення істинної вартості звичайних акцій застосовують засіб, котрий називається моделлю дисконтування дивіденду.

Алгебраїчно істинна вартість акції (V) дорівнює сумі наведених очікуваних виплат дивідендів (D) в період часу (t) і відповідної ставки дисконтування[1] для фінансових потоків (тобто різниці між доходами і витратами) даного ступеня ризику (К):

$$V = \frac{D_1}{(1+K)^1} + \frac{D_2}{(1+K)^2} + \frac{D_3}{(1+K)^3} + \sum_{i=1}^{\infty} \frac{D_t}{(1+K)_t} \qquad (21.8)$$

Для визначення істинної вартості звичайних акцій при різному характері зміни дивідендів в часі застосовуються:

- Модель нульового зростання, в котрій передбачається, що розмір дивідендів у майбутньому залишається незмінним, тобто

$$D_0 = D_1 = D_2 = D_3 = ... = D_\infty :$$

$$V = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{D_0}{(1+K)^t} \quad \textit{або} \quad V = \frac{D}{K} \qquad (21.9)$$

- Модель постійного зростання, в якій передбачається, що дивіденди зростатимуть від періоду до періоду в одній пропорції, тобто з однаковим темпом зростання (q): $D_1 = D_0(1 + q)^t$.

Формула для моделі постійного зростання:

$$V = \frac{D_1}{K - q} \qquad (21.10)$$

- Модель змінного зростання, в якій передбачається, що до моменту Т для кожного періоду інвестор робить індивідуальний прогноз щодо величини дивідендів — D_1, D_2, D_3, ..., D_t, прогнозує настання моменту Т і передбачає, що після настання моменту часу Т дивіденди зростатимуть з постійним темпом q.

Формула обчислення згідно з цією моделлю матиме вигляд:

[1] Дисконт — приведена до поточного моменту часу вартість кожного долара доходу від цінного паперу, котрий повинен бути одержаний через певну кількість років $d_t = 1 / (1 + S_t)$, де S_t — спот-ставка за t років — коєфіцієнт дисконтування. Дисконтування — процес обчислення приведеної вартості даного потоку платежів.

$$V = V_{T-} + V_{T+} = \sum_{t=1}^{T} \frac{D_t}{(1+K)^t} + \frac{D_{T+1}}{(K-q)(1+K)^T}, \qquad (21.11)$$

де V(T–) — приведена вартість дивідендів, виплачуваних до періоду T включно; V(T+) — приведена вартість всіх дивідендів, виплачуваних після періоду T в момент часу 0.

Важливим параметром при оцінці звичайних акцій є ринковість, тобто торгівля акціями повинна бути досить активною, щоб угоди відбувались без непотрібних ривків у динаміці цін. Оскільки ціни на звичайні акції помітно коливаються, а дивіденди взагалі можуть не виплачуватись, то ці акції не для всіх інвесторів. В заявці нового клієнта, що подається в брокерську фірму, вимагається чітко викласти цілі інвестування і підкреслити, що саме вони визначатимуть його інвестиційні дії. Інвестор повинен визнати, що ризик, пов'язаний з купівлею звичайних акцій, відповідає його фінансовому становищу.

При прийнятті рішень про інвестування в привілейовані акції потрібно звернути увагу на:

- умови угоди;
- поведінку акцій на ринку і співвідношення доходу і ступеня ризику.

Для визначення інвестиційної вартості привілейованих акцій використовуються такі змінні:

1) фіксована норма дивідендів, яку власник сподівається отримати в кінці кожного періоду (наприклад, кварталу чи року);

2) чинна ставка дисконту або мінімальна норма прибутку, прийнятна для інвестора.

Математична формула для визначення інвестиційної вартості акції така:

$$VP_0 = \sum_{i+1}^{\infty} \frac{D_p}{(1+r)}, \qquad (21.12)$$

де VP_0 — приблизно обчислена інвестиційна вартість привілейованої акції;
D_p — очікувані щорічні виплати дивідендів;
r — очікувана мінімальна ставка дисконту.

Для привілейованих акцій нема дати погашення, але за ними виплачується фіксована сума дивідендів протягом невизначеного періоду часу (D).

Якщо очікувана мінімальна ставка дисконту є постійною величиною, рівняння для визначення дійсної вартості акції можна спростити:

$$VP_0 = \frac{D}{r} \qquad (21.13)$$

Наприклад, інвестиційна ціна привілейованої акції, на яку компанія платить 10 дол. дивідендів і забезпечує 12-відсотковий доход, дорівнюватиме 83,33 дол.

$$VP_0 = \frac{10}{12} \times 100 = 83{,}33.$$

Очікуваний доход є важливою характеристикою, яка використовується інвесторами для визначення доходу з привілейованих акцій.

Він визначається за формулою:

$$i = \frac{D_p}{P_0}\ , \qquad (21.14)$$

де і — очікуваний доход з привілейованої акції;

D_p — щорічна виплата дивіденду;

P_0 — існуюча ринкова ціна привілейованої акції.

Привілейовані акції можуть бути викуплені за номіналом і попередньою премією. Попередня премія — величина до рівня дивіденду за 1 рік. Якщо припустити, що акція буде викуплена за 5 років, дивіденди виплачуватимуться щорічно і ціна викупу буде 110 дол., існуюча ціна за акцію — 85 дол., тоді приблизно доход на дату викупівлі обчислюється так:

$$I_c = \frac{D_p + [(P_c - P_0)/Y_c]}{(P_c - P_0)/2}, \qquad (21.15)$$

де I_c — доход до дати викупівлі;

D_p — щорічна норма дивіденду;

P_c —ринкова ціна на момент викупівлі;

P_0 — існуюча ринкова ціна привілейованої акції;

Y_c — кількість років до дати викупівлі.

Використовуючи наведені вище дані, приблизний доход до дати викупівлі дорівнює 15,38%,

$$I_c = \frac{10 + [(110 - 85)/5]}{(110 - 85)/2} = 15{,}38\%.$$

Реалізований прибуток як середня щорічна норма прибутку по привілейованій акції між датою придбання і датою продажу обчислюється так:

$$I_r = \frac{D_p + [(P_t - P_0)/Y_{пр}]}{(P_t + P_0)/2}, \qquad (21.16)$$

де I_r — реалізований прибуток по привілейованій акції;

P_t — виручка від реалізації;

$Y_{пр}$ — кількість років володіння акцією;

D_p — щорічна норма дивідендів;

P_0 — існуюча ринкова ціна привілейованої акції.

Якщо акція була придбана за 95 дол., продана за 99 дол., дивіденд по акціям 10 дол., строк володіння — 4 роки, то

$$I_r = \frac{10 + [(99 - 95)/4]}{(99 - 95)/2} = 11{,}34 .$$

Визначення вартості облігації

Ціни облігацій визначаються п'ятьма основними моментами:

- рівнем позичкового відсотка;
- кредитним рейтингом емітента (див. додаток 14);
- строком до погашення;
- наявністю обкладеного або викупного фонду;
- умовами першочергового і наступного випуску облігацій.

Облігації першого випуску мають більш високу оцінку, ніж наступні.

З підвищенням позичкового відсотка ціни облігацій знижуються і навпаки. Чим міцніше фінансове становище позичальника, тобто вищий його кредитний рейтинг, тим вигіднішими є умови, за яких робиться позика. Наприклад, держава, велика, добре відома компанія і т. ін. можуть взяти позику під більш низький відсоток. Гроші, які позичаються на довгий строк, коштують дорожче, аніж гроші, які позичаються на короткий строк. Відтак для облігацій, що йдуть з дисконтом, чим ближчий момент погашення, тим менша скидка з номіналу. Наявність викупного фонду для дострокового погашення облігацій позитивно позначається на ціні випуску. При підвищенні рівня позичкового відсотка ціни довгострокових облігацій знижуються, як правило, на більшу величину, ніж ціни короткострокових облігацій. Різке підвищення цін звичайних акцій, на які обмінюються конвертовані облігації, може призвести до продажу облігацій зі значною премією понад номінал.

Інвестор при угодах на фондовому ринку намагається виявити випадки неправильної оцінки облігації ринком. Економічним методом виявлення неправильної оцінки облігації є метод оцінки шляхом капіталізації доходу.

Цей метод передбачає, що внутрішня вартість будь-якого активу ґрунтується на дисконтованій величині платежів, котрі інвестор очікує отримати в майбутньому за рахунок володіння цим активом. Застосування цього методу до оцінки облігацій полягає в порівнянні значення доходності (Y) до погашення облігації зі значенням "правильної" (Yn), на думку інвестора, доходності до погашення.

Доходність до погашення облігації (або обіцяна доходність до погашення) визначається за такою формулою:

$$P = \frac{C_1}{(1+Y)^1} + \frac{C_2}{(1+Y)^2} + \frac{C_3}{(1+Y)^3} + \ldots + \frac{C_n}{(1+Y)^n} \qquad , або$$

$$P = \sum_{t=1}^{n} \frac{C_1}{(1+Y)^t} \ , \qquad (21.17)$$

де P — поточний ринковий курс облігації із залишковим строком погашення “n” років;

C_1, C_2, ..., C_n — передбачувані грошові виплати інвестору в перший рік, в другий і т. д.;

Y — обіцяна доходність до погашення.

Наприклад, облігація номінальною вартістю в 1000 дол. і поточною вартістю в 900 дол. має залишковий строк обігу — 3 роки. Купонні щорічні виплати до погашення становлять 60 дол.

Доходність облігацій до погашення становить:

$$900 = \frac{60}{(1+Y)^1} + \frac{60}{(1+Y)^2} + \frac{1060(1000+60)}{(1+Y)^3} = 10{,}02\%$$

Y = 10,02%.

Якщо наступний аналіз вказує, що відсоткова ставка повинна дорівнювати 9%, то ця облігація недооцінена, оскільки $Y > Y_n$. Якщо доходність до погашення вища, аніж “правильна”, то облігація недооцінена, і тоді вона — кандидат на купівлю. Якщо ж доходність до погашення нижча “правильної”, то облігація “переоцінена”, і тоді вона — кандидат на продаж. Отже, якщо поточний ринковий курс нижча, ніж істинна вартість облігації, то це недооцінена облігація, а якщо вищий, — то переоцінена.

Внутрішня вартість облігації (Y) може бути обчислена і за такою формулою:

$$V = \frac{C_1}{(1+Y_n)^1} + \frac{C_2}{(1+Y_n)^2} + \frac{C_3}{(1+Y_n)^3} + ... + \frac{C_n}{(1+Y_n)^n} \text{ або}$$

$$V = \sum_{t=1}^{n} \frac{C_1}{(1+Y_n)^t} \qquad (21.18)$$

Оскільки ціна купівлі облігації — це її ринковий курс (P), то для інвестора чиста приведена вартість (net present value NPV) дорівнює різниці між вартістю облігації і ціною купівлі:

$$NPV = V - P = [\sum_{t=1}^{n} \frac{C_1}{(1+Y_n)^t}] - P \qquad (21.19)$$

Для нашого прикладу

$$NPV = [\frac{60}{(1+0{,}09)^1} + \frac{69}{(1+0{,}09)^2} + \frac{1060}{(1+0{,}09)^3}] - 900 = 24{,}06 дол.$$

Якщо облігація має позитивну NPV, вона є недооціненою.

Якби інвестор визначив, що Y_n дорівнює 11%, то NPV облігації становила б: — 22,19 дол., тобто облігація переоцінена.

Якби інвестор визначив величину Yn як приблизно рівну Y, то облігація розглядалась би як точно оцінена.

Основною складовою аналізу облігації є визначення нормального для інвестора значення Yn, оскільки вирахувати його непросто через те, що воно залежить від суб'єктивної оцінки інвестором як деяких характеристик облігації, так і поточних умов на ринку.

Україна на міжнародних ринках цінних

Україна сьогодні відносно більше інтегрована в міжнародні ринки цінних паперів, ніж представлена на міжнародних валютних ринках. Але ця інтеграція стримується наявними обмеженнями, зокрема такими, як фактична відсутність вільної конвертації гривні. Тому українські суб`єкти де-юре можуть вільно залучати кошти на закордонних ринках цінних паперів, але іноземні портфельні інвестиції поки що обмежені неможливістю легко вивести свої вкладання з України, конвертувати їх у "тверду" валюту.

Після російської фінансової кризи 1998 р. розмір річних портфельних інвестицій в українські цінні папери зменшився з 1603 млн дол. у 1997 р. до 47 млн дол. [81, 369].

Потік фінансових інвестицій в українські акції та облігації, які обертаються на внутрішньому ринку є досить обмеженим і тому українські емітенти повинні освоювати міжнародні ринки цінних паперів.

На початок 2005 р. у власності нерезидентів знаходилось 21,8% акцій українських емітентів на загальну суму 27,6 млрд грн. [46, с. 297]. Акції українських корпоративних емітентів обертаються за кордоном у формі депозитарних розписок (ДР). Механізм випуску депозитарних розписок був освоїн українськими компаніями ще у 1998 р. У цьому році була запущена перша українська депозитарна розписка на основі акцій акціонерної компанії "Центренерго" через "Бенк оф Нью-Йорк" (БОНЙ) за сприяння інвестиційного банку "Ай Ен Джі Барінгз". Через БОНЙ були випущені депозитарні розписки низки українських компаній (табл. 21.14) [81, с. 370].

Таблиця 21.14

Депозитарні розписки українських компаній

Емітент	Співвідношення між кількістю ДР та акцій
АТ "Центренерго"	1:10
АТ "Азот", м. Черкаси	1:30
АТ "Металургійні комбінат" ім. Ілліча	1:100
АТ "НВО ім. Фрунзе"	1:20
АТ "Запоріжтрансформатор"	1:100

АТ “Запоріжсталь”	1:50
АТ “Жидачівський картонно-паперовий комбінат”	1:400
АТ “Полтавський ГЗК”	1:50
АТ “Азовсталь”	1:10
АТ “Дніпроенерго”	1:4
АТ “Нижньодніпровський трубопрокатний завод”	1:6
АТ “Стирол”	1:5
АТ “Укрнафта”	1:6
АТ “Хмельницькобленерго”	1:40
АТ “Укртелеком”	1:50

Механізм випуску ДР можна прослідкувати на прикладі АТ “Укртелеком”. У 2003 р. БОНЙ з українською компанією “Міжрегіональна фінансова компанія” (МФК) почала випуск зовнішніх ДР на акції “Укртелеком”. Ці розписки випускали згідно правилу Regulation S (нормативний документ SEC) і не могли продаватися американськими інвесторами або на території США. Підписка на ДР по правилу Regulation S здійснювалась виключно серед приватних та інституційних інвесторів, а самі папери не повинні були знаходитися в обігу на фондових біржах. Однак у майбутньому МФК планує випуск глобальних ДР на акції “Укртелеком”. Розписки випускалися у співвідношенні 1:50 (одна розписка дорівнювалася 50 простим акціям компанії). При випуску ДР застосовувалася схема, за якою пакет акцій з початку обезрухувався в Україні, що було здійснено ING-Банком Україна. Після цього БОНЙ, який мав певні домовленості з ING-Банком Україна, емітував розписки на іноземному ринку. Приводом вивозу акцій на зовнішні ринки стала популяризація паперів серед західних інвесторів та збільшення капіталізації компанії.

На сьогодні тільки 6 українських компаній, які випустили депозитарні розписки, мають котировку на міжнародних біржах: “Центренерго”, “Дніпроенерго”, “Нижньодніпровський трубопрокатний завод”, “Стирол”, “Укрнафта”, “Укртелеком”. Слід також звернути увагу, що поки жодна з українських компаній не випустила АДР третього рівня, які б дали змогу залучити реальні інвестиції.

Найширше Україна представлена на міжнародному ринку облігацій. Міжнародний ринок облігацій становить інтерес для українських суб`єктів насамперед як потужне джерело залучення позичкового капіталу. Так, к 2000 р. емітенти випустили єврооблігацій та глобал - облігацій на загальну суму 1,1 трлн дол. США, обсяг єврооблігацій деномінованих у євро складав 458 млрд євро. Перші українські глобал-облігації на суму 450 млн дол. США було випущено на японському ринку через інвестиційний банк (лід –

менеджер) “Номура Інтернешнл”. Це були облігації з нульовим купоном, дохідністю близько 9% [61, с. 374]. Упродовж останніх років Україна продовжує активно працювати на міжнародному ринку облігацій. Так, у 2005 р. з метою покриття дефіциту бюджету вітчизняними емітентами було здійснено випуск та розміщення єврооблігацій на суму 1,115 млрд дол. США із середнім терміном 4,4 року та середньою відсотковою ставкою 8,17%. (табл. 21.15)

Таблиця 21.15

Випуск єврооблігацій українськими емітентами у 2005 році

Емітенти	**Обсяг емісії, млн дол. США**	*Термін, років*	**Відсоткова ставка, %**
Надра	100	3	9,50
Укрексімбанк	250	7	6,80
Укрексімбанк	40	5	7,75
Укрексімбанк	100	5	7,75
УкрСиббанк	125	3	8,95
ІСД	150	5	9,25
Київстар	125	3	7,87
Стирол	125	3	7,87
Укрсоцбанк	100	3	9,00
Середнє значення	123,9	4,42	8,17

У 2005 року відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 06.10.2005 року №1000 “Про здійснення державних зовнішніх запозичень 2005 року” Міністерством фінансів здійснено розміщення 12 тисяч штук єврооблігацій України номіналом 50 тис євро на загальну суму 600 тис євро з терміном обігу 10 років під 4,95% річних.

У 2006 р. Приватбанк розмістив чергову емісію єврооблігацій на суму 150 млн дол. терміном на 10 років та ставкою 8,75% [46, с. 300].

У 2007 р. Перший український міжнародний банк (м. Донецьк) проведе дебютний випуск єврооблігацій на суму 100-150 млн дол. Випуск єврооблігацій передбачений стратегією розвитку банку на 2006-2010 рр. Обсяг випуску складе, як мінімум, 100-150 млн дол. Термін обігу єврооблігацій – три - п`ять років.

Уряд України входить у десятку найбільших позичальників на міжнародних ринках облігацій. Головним недолікам діяльності на цих ринках є те, що майже всі єврооблігаційні випуски підлягали процедурі реструктуризації. Нові облігації мають купонні ставки 11% (доларові облігації) та 10% (облігації деноміновані у євро). Нові облігації виплачуватимуться поетапно. Таким чином Україна значною мірою підірвала довіру до себе як до платоспроможного єврооблігаційного позичальника. Однак є і позитивні аспекти виходу нашої країни на ринки

цінних паперів. Український уряд придбав великий досвід співпраці з міжнародними ринками облігацій та з інвесторами, які на них працюють. Крім того, випуски державних єврооблігацій та їх наступна реструктуризація дає змогу залучити, зекономити чи вивільнити суми, порівнянні з програмами фінансування міжнародних фінансових інституцій. Розвиток ринку корпоративних єврооблігацій дасть можливість українським підприємствам у найближчі роки залучати великі обсяги інвестиційних ресурсів.

Фахівці визначають щонайменше 5 можливостей виходу цінних паперів українських емітентів на іноземні фондові ринки:

1. Вивіз цінних паперів українських емітентів за межі України. Такий шлях можливий для документарних цінних паперів на пред'явника з урахуванням валютного і митного законодавства України.
2. Випуск депозитарних розписок на цінні папери українських емітентів власником цінних паперів. Такий шлях вже використовується для документарних знерухомлених цінних паперів або бездокументарних цінних паперів.
3. Випуск депозитарних розписок реалізується шляхом встановлення відношень між емітентом українських цінних паперів, емітентом депозитарних розписок і Національним депозитарієм України.
4. Вихід цінних паперів українських емітентів безпосередньо на закордонні фондові ринки цінних паперів шляхом встановлення Національним депозитарієм України кореспондентських відношень з закордонним депозитарієм (центральним депозитарієм).
5. Випуск цінних паперів у країні, стосовно яких емітент цінних паперів є нерезидентом. Процедура реєстрації і розміщення таких цінних паперів визначається правовими особливостями тієї країни, де проводиться ця емісія [46, с. 301].

Вибір шляхів реалізації виходу цінних паперів українських підприємств на іноземні фондові ринки спрямован на одержання додаткових інвестицій при одночасному забезпеченні мінімізації вартості капіталу. Для цього необхідно розвивати функціонування національної депозитарної системи, Національного депозитарію України, зближати законодавство нашої країни про компанії, банківську діяльність, бухгалтерський облік компаній, податки, фінансові послуги за міжнародним законодавством, тощо.

Державною Комісією з цінних паперів та фондового ринку України у 2004-2005р.р. здійснювалася робота, спрямована на:

- розвиток корпоративного управління;
- створення системи реєстрації прав власності пов'язаної зі створенням інфраструктури ринку цінних паперів;

- організацію роботи та координацію заходів у сфері фінансового моніторингу;
- створення та діяльність якісно нових інститутів спільного інвестування та недержавних пенсійних фондів;
- розвиток системи розкриття інформації на ринку цінних паперів та формування єдиної системи збору, обробки та аналізу інформації, яка отримується від учасників ринку цінних паперів;
- створення системи нагляду за дотримання законодавства на ринку цінних паперів.

Цим створюються умови для вдосконалення шляхів взаємодії України з міжнародними ринками цінних паперів.

Запитання для самоконтролю

1. У чому сутність ринку цінних паперів?
2. Що таке інвестиційний капітал?
3. Які посередники існують на ринку цінних паперів?
4. У чому полягає ризик інвестування?
5. Які етапи та тенденції розвитку світового фондового ринку?
6. Яка використовується класифікація цінних паперів?
7. Якою є структура міжнародного ринку титулів власності?
8. У чому полягають особливості міжнародного ринку акцій?
9. Що являє собою міжнародний ринок депозитарних розписок?
10. У чому сутність міжнародного ринку облігацій?
11. Які особливості мають єврооблігації?
12. Які характерні риси фінансових деривативів?
13. Яким є сучасний міжнародний ринок фінансових деривативів?
14. Які основні риси первинного ринку цінних паперів?
15. Що розуміють під вторинним ринком цінних паперів та які його особливості?
16. У чому призначення фондових індексів?
17. Як визначається вартість акцій та облігацій?
18. Охарактеризуйте місце України на міжнародному ринку цінних паперів.

РОЗДІЛ 7.
ОПОДАТКУВАННЯ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Глава 22. Особливості міжнародного оподаткування

Ключові поняття:

Міжнародне оподаткування, податкові системи у промислово розвинутих країнах та у країнах, що розвиваються, прямі та непрямі податки, податок на прибуток підприємств, податок на додану вартість, оподаткування фізичних та юридичних осіб, збори в державні цільові фонди, міжнародне подвійне оподаткування, договори про уникнення подвійного оподаткування, моделі податкових договорів ОЕСР та ООН, "шоппінг податкових угод".

22.1. Загальні риси та специфіка оподаткування в різних країнах світу

Глобалізація світогосподарських зв'язків об'єктивно породжує необхідність гармонізації національних податкових систем. Однак, податкова гармонізація на глобальному рівні реально стає потрібною лише в тій мірі, в якій утворюється світове господарство як особлива органічна цілісна система. Остання почала формуватися на базі світового ринку наприкінці XIX — на початку XX ст.

Історія формування світового господарства безпосередньо пов'язана з міжнародним поділом праці, тобто з поділом праці між країнами, які обмінюються між собою діяльністю та її продуктами. Він спирається на економічно вигідну спеціалізацію виробництва окремих країн і виявляється у взаємному обміні результатами спеціалізованого виробництва у визначених пропорціях.

Гармонізація податкових систем в світовій економіці

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

Міжнародний поділ праці був тим об'єднуючим елементом, який створив систему світового господарства як сукупність взаємопов`язаних міжнародним обміном національних господарств, що виступають його підсистемами. На цьому рівні цілісності світового господарства актуальною стає гармонізація національних податкових систем, яка допускає:

- координацію податкової політики окремих держав;
- зближення рівнів оподаткування;
- уніфікацію методів визначення податкової бази;
- приведення у відповідність критеріїв надання податкових пільг.

Сьогодні торговельні зв'язки між країнами й обслуговуючі їх валютно-кредитні відносини утворюють лише первинний рівень цілісності

міжнародних економічних відносин, оскільки до середини XX ст. оформився наднаціональний рівень світового господарства. У цей час в еволюції міжнародного поділу праці відбулося якісне зрушення, яке чітко проявилося у вивозі капіталу і виході виробництва за межі національних кордонів. Інтернаціоналізація охопила всі стадії руху капіталу (грошову, виробничу, товарну), набравши певних форм, а саме:

- інтеграції національних господарств у регіональні господарські комплекси зі структурою і пропорціями, зверненими на споживання регіону в цілому, а також з міждержавним регулюванням економічних зв'язків;
- транснаціоналізації, тобто виходу виробничої і комерційної діяльності корпорацій (фірм) за межі національних кордонів, яка розгалужується по всьому світі у вигляді філій і дочірніх підприємств. Підрозділи транснаціональних корпорацій, знаходячись на території національних держав, функціонують значною мірою як економічно, організаційно і юридично незалежні організації, відносини яких з національними державами будуються на особливих договорах.

Внутрішнім моментом процесів інтеграції і транснаціоналізації є становлення нового феномена світового господарства — світогосподарського поділу праці[1]:

- внутрі- і міжрегіонального та всесвітнього (транснаціонального) поділу праці;
- всесвітній поділ праці формує світове господарство як єдиний наднаціональний світогосподарський простір, який утворює другий, більш адекватний поняттю "світове господарство", рівень світогосподарських відносин[2].

Світове співтовариство перебуває поки що на самому початку формування єдиного світогосподарського простору. Воно досі градуйоване за численними ступенями єдності. Глобальна гармонізація податкової системи тільки починає осмислюватися. У цій важливій справі цікавою є концепція безстороннього оподаткування, запропонована американським економістом Р.Л.Дернбергом.

Концепція безстороннього міжнародного оподаткування Р.Л.Дернберга допускає встановлення системи таких безсторонніх норм оподаткування, які не змогли б діяти ні проти , ні на користь якого-небудь виду діяльності. Податкова система, на думку Р. Л. Дернберга, повинна

[1] Світогосподарський поділ праці за своєю природою є екстериторіальним. Він не може бути представлений (як міжнародний поділ праці) за територіальною ознакою і у формах загального, часткового й одиничного поділу праці. На відміну від міжнародного поділу праці це технологічний поділ праці в самому виробництві на основі одиничного поділу праці (тобто внутрішнього для транснаціональних корпорацій) у формі транснаціональної спеціалізації і кооперації виробництва. Такий поділ праці регулюється з одного центру. Через участь у транснаціональному поділі праці національні господарства одержують прямий доступ до світового ринку товарів і капіталів, до нових технологій і сучасного менеджменту

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

залишатися на задньому плані, а рішення про господарську діяльність і інвестування повинні прийматися за принципами, не пов'язаними з оподаткуванням.

Концепція Р.Л.Дернберга про безстороннє міжнародне оподаткування містить три основні правила [16, с.22-24].

Перше правило — неупередженість у відношенні до експорту капіталу. Податкова система відповідає цьому правилу, якщо на вибір платника податків між інвестуванням у себе чи в країні за рубежем не впливає питання про оподаткування. У цьому випадку корпорація буде приймати рішення про інвестування на підставі ділових, а не податкових чинників. При ідеальній конкуренції неупередженість у відношенні до експорту капіталу призведе до ефективного розподілу і використання капіталу.

Друге правило — неупередженість у відношенні до імпорту капіталу. Таке правило вважається виконаним, якщо всі діючі на ринку фірми обкладаються податком за однією ставкою.

Третє правило — національна неупередженість. Відповідно до цього правила загальний прибуток з капіталу, який розподіляється між платником податків і бюджетом, повинен бути однаковим, незалежно від того, де інвестовано капітал — у своїй країні чи за кордоном.

Сучасний рівень розвитку світового господарства вимагає такий стан у міжнародному оподаткуванні, коли кожна країна проводить податкову політику з урахуванням своїх національних інтересів. Розглядаючи специфіку оподаткування в різних країнах світу, ми зупинимося на його особливостях у промислово розвинутих країнах і в транзитивних економічних системах.

Оподаткування в промислово розвинутих країнах

Оподаткування промислово розвинутих країн світу пройшло тривалий і складний шлях. Податки зі знаряддя фіскальної політики, яка прагнула до наповнення скарбниці, всюди перетворилися на ефективний інструмент регулювання ринкової економіки. Уже з початку XX століття податки (які виступали у вигляді внесків на соціальне страхування) стали серйозно коректувати дію ринкового механізму, забезпечуючи більш справедливий, з погляду трудящих, розподіл національного доходу.

Після другої світової війни ця тенденція ще більше підсилилася. Тоді ж оподаткування прийняло на себе функції антикризової політики. Наприкінці 1970-х — на початку 1980-х років податки взяли на себе ще одну важливу місію: з їх допомогою держава в ряді країн стала заохочувати мале і середнє підприємництво, захищати вітчизняного підприємця, підтримувати й оберігати чесну конкуренцію, заохочувати технічний прогрес і охорону природи.

Загальну тенденцію у формуванні системи оподаткування в промислово розвинутих країнах можна виразити приблизно так: раціональному оподаткуванню потрібно уникати методів і форм, які заважають накопиченню багатства всіма учасниками відтворювального процесу. Зрозуміло, у кожній окремій країні ця система формується під впливом специфічних, конкретно-історичних умов (економіко-географічних, політичних, релігійних), які визначають її довгостроковий розвиток. Тому податкові системи різних країн, навіть у рамках західно-європейського регіону, розрізняються між собою, хоча прискорений розвиток інтеграційних процесів сприяв деякому зближенню податкового законодавства в країнах Європейського Співтовариства. У цих країнах склалася багаторівнева система стягнення податків. У країнах з федеративним устроєм вона трирівнева, а в державах з унітарним устроєм — дворівнева. Податки тут поділяються на загальнодержавні і місцеві. У федеративних державах до них додаються регіональні податки окремих земель, областей, автономних утворень.

Одна з найбільш стабільних податкових систем, які склалися і функціонують без значних змін з XIX століття, діє у Великій Британії. Тут вона двоступінчаста і складається з загальнодержавних і місцевих податків. Важливе місце в загальнодержавному оподаткуванні займає прибутковий податок з населення, який приносить у бюджет дві третини всіх податкових надходжень. Цей податок платять тільки фізичні особи, тоді як юридичні особи, наприклад, корпорації, платять податок на прибуток. Прибутковий податок дуже диференційований у залежності від величини доходу громадян. При його встановленні враховують сімейне, матеріальне становище (наприклад, стан здоров'я) платника податків і з урахуванням всіх обставин застосовуються пільги і знижки. При сплаті цього податку діють три основні ставки: 20%, 25% і для самих багатих 40% доходу.

Прибуток підприємств обкладається податком у 33%, причому останнім часом він значно знижений (10 років тому його ставка була 52%).

Ще одним джерелом поповнення скарбниці є податок на спадщину. Невелике майно (до 150 тисяч фунтів стерлінгів) не обкладається зовсім, а з більш дорогої спадщини стягується податок за ставкою 40%. В окрему статтю виділені внески на потреби соціального страхування. Вони диференційовані в залежності від величини заробітку чи доходу і коливаються від 2% до 9%.

Серед непрямих податків Великої Британії основним є податок на додану вартість. За сумою надходжень до бюджету (17% від усіх податкових зборів) він посідає друге місце після прибуткового податку. Базою оподаткування є вартість, додана в процесі виробництва і наступного продажу до вартості закуплених сировини і матеріалів. Вона становить за величиною різницю між виторгом за реалізовані товари і вартістю закупівель у постачальників. Ставка податку — 17,5%. До інших

важливих непрямих податків належить акциз. Акцизами обкладаються спиртні і тютюнові вироби, пальне, автомобілі. Ставка акцизного збору коливається в межах 10—30% від ціни товару.

Місцевими податками в Англії обкладається нерухоме майно, включаючи землю. Ці податки встановлюються владою, вони значно відрізняються за величиною в різних регіонах країни.

Сучасна податкова система Франції за загальною своєю спрямованістю аналогічна англійській. У ній також основний податковий тягар лягає на споживання, а не на виробництво. Головним джерелом бюджетних надходжень є непрямий податок — податок на додану вартість. Франція стала першою країною, яка ввела цей податок ще у 1954 році. Він дає бюджету 41,4% від усіх податкових надходжень. Ставки податку на додану вартість (ПДВ) у цій країні диференційовані за товарними групами: при основній ставці 18,6%, на товари і послуги першої необхідності вона не перевищує 5,5%. Найвища ставка — 22%, вона застосовується до автомобілів, парфумерії, предметів розкоші. Зниженою ставкою (7%) обкладаються товари культурного побуту. Від ПДВ звільнена медицина й освіта, а також приватна викладацька діяльність, лікувальна практика і духовна творчість (література, мистецтво). ПДВ у Франції доповнений акцизами на алкогольні напої і тютюнові вироби, деякі види автомобілів і літальні апарати.

Найважливішим із прямих податків у Франції є прибутковий податок з фізичних осіб. Його питома вага в бюджеті країни — понад 18%. Прибутковим податком обкладаються і юридичні особи — підприємства, корпорації, об'єктом обкладання тут виступає чистий прибуток. Загальна ставка податку — 34%, а на прибуток від землеробства і від доходів на цінні папери податкова ставка коливається від 10% до 24%. Варто звернути увагу, що питома вага податків на прибуток у загальній сумі податкових надходжень у бюджет не перевищує 10%. Це - переконливе свідчення того, як активно французька влада захищає вітчизняного виробника. Аналогічним прагненням пронизана чинність закону, який звільнив від ПДВ усі товари, вироблені французькими підприємствами на експорт. Дуже низькі податкові ставки і на продукцію сільського господарства.

Податкова система Німеччини орієнтована на ті ж основні принципи, що й податкові системи згаданих європейських країн: раціональний розподіл податкового тягаря між виробництвом і споживанням, соціальна справедливість, захист вітчизняного підприємця. Федеративний устрій країни зобов’язує уряд розподіляти основні податкові надходження до бюджету на паритетних засадах: приблизно половина отриманих засобів від прибуткового податку, від податку на прибуток направляється до федерального бюджету, інша половина — до бюджету тієї землі, де зібрані ці податки. Оскільки промисловий потенціал різних земель за своєю величиною значно диференційований, то й величина бюджету “багатих”

земель набагато перевершує розміри бюджету “бідних” земель. Оскільки через механізм федерального бюджету виробляється так зване горизонтальне вирівнювання доходів: індустріально розвинуті землі (наприклад, Баварія, Баден-Вюртемберг, Північний Рейн-Вестфалія) дотують фінансовими ресурсами бідніші землі (Саксонію, Шлезвіг-Голштейн). Після возз'єднання Німеччини, з 1990 року, на відновлення народного господарства колишньої НДР із федерального бюджету витрачено понад 500 мільярдів марок.

Німеччина — типова країна з трирівневою системою оподаткування. Податкові надходження розподіляються між трьома суб'єктами: федеральною владою, урядами земель і місцевою владою (громадами). Найбільшим джерелом поповнення скарбниці є прибутковий податок з фізичних осіб. Його ставка коливається від 19% до 53%, стягування диференційоване. При визначенні податку на заробітну плату існує 6 податкових класів, які враховують різноманітні життєві і майнові обставини людини. Соціальні відрахування з фонду заробітної плати складають 6,8%, їхня сума рівномірно розподіляється між підприємцем і працівником. Другим за значимістю прямим податком є корпораційний податок на прибуток. Він стягується за двома ставками: на прибуток, який перерозподіляється, — 50%, на прибуток, який розподіляється у вигляді дивідендів — 36%. Великі податкові пільги надаються при прискореній амортизації. У сільському господарстві закон дозволяє в перший же рік списати у фонд амортизації до 50% устаткування, а в перші три роки — 80%. Так держава заохочує технічне переоснащення виробництва.

Податок на прибуток, однак, за величиною надходжень до бюджету поступається основному непрямому податку — податку на додану вартість. ПДВ у Німеччині приносить скарбниці 28% податкових надходжень. Загальна ставка податку —15%. Основні продовольчі товари і продукція культурно-освітнього призначення, як і у Франції, обкладаються за зменшеною ставкою.

Непрямі податки доповнюються акцизами. Ними обкладаються ті ж товари, що й в Англії і Франції. Надходження від акцизів (крім акцизу на пиво) направляються до федерального бюджету.

Місцеві бюджети підживлюються промисловим податком (ним обкладаються підприємства і фізичні особи, які займаються промисловою і торговельною діяльністю), земельним податком і податком на власність. У цілому еволюція оподаткування в Німеччині відбувається в руслі тих тенденцій, які спостерігаються в Західній Європі: зменшення податкового тиску на прибуток, розширення спектра податкових пільг, спрямованих на заохочення технологічного прогресу, на розвиток підприємництва взагалі і дрібного підприємництва особливо. Як і в сусідніх країнах (Франції й Англії), тут на початку 90-х років були проведені податкові реформи, які

внесли істотні зміни в практику прямого оподаткування, надали значного полегшення вітчизняному виробнику.

До розвинутих податкових систем, які успішно виконують фіскальну і регулюючу функцію, належить податкова система США. Вона формувалася протягом двох століть і виступає сьогодні як ефективний інструмент регулювання економіки. У США також діє триступінчаста податкова система, при цьому 70% надходжень припадає на федеральний бюджет. Водночас абсолютна величина і питома вага місцевих податків, а також податків окремих штатів залишаються високими. За їх рахунок (від 70% до 90%) фінансується утримання охорони здоров'я, освіти, соціального забезпечення, місцевої поліції.

Як і в Німеччині, у США найбільші доходи скарбниці приносить прибутковий податок з населення. Податок цей носить прогресивний характер: його ставки зростають в залежності від величини доходу. До 1986 року ставки прибуткового податку були диференційовані, вони були розбиті на 14 нормативів від 11% до 50%. З 1988 р. цей податок стягується за 5 ставками — 11,15, 28, 35 і 38,5%. Збільшено максимальні розміри неоподаткованого доходу та скорочені максимальні ставки оподаткування. Спрощено систему податків у цілому і зменшено кількість податкових пільг.

Другими за значенням для федерального бюджету є відрахування у фонди соціального страхування. Внески також носять обов'язковий характер і поділяються порівну між працівником і роботодавцем, причому розмір цих внесків має тенденцію до зростання. Так, у 1980 році він становив 12,3% від фонду заробітної плати (тобто по 6,15% від кожної зі сторін), у 1988 році — 15,02%, у 90-х роках — 15,3%.

Третім за величиною надходжень у бюджет виступає податок на прибуток корпорацій. Тут також спостерігається тенденція до зниження податкових ставок. До 1986 року її загальний розмір був 46%, у 1987 р. — 40%, у 2002 р. – 33%, а тепер – 30,6%. Ставки корпоративного податку американських ТНК у 2004 р. продовжують знижуватися, незважаючи на зростання їх прибутків. Це пов’язано з: розширенням діяльності ТНК на зарубіжних ринках, що дозволяє сплачувати менший відсоток із своїх доходів у США та інших країнах, де вони діють; з переміщенням виробництва у країни з менш жорсткими системами оподаткування; із зростанням виробництва на міжнародних ринках. У 2004 р. зниження ставки податку на прибуток дозволило 68 американським ТНК заощадити 8 млрд дол. Діюча система оподаткування передбачає, що за перші 50 тисяч доларів прибутку варто платити 15%, за наступні 250 тисяч — 25%, і тільки за більш високі суми прибутку податок досягає максимального рівня ставки податку. Така диференціація серйозно заохочує розвиток малого бізнесу і розширює податкову базу країни. Як і в ряді інших країн, у США

широко застосовуються прискорені норми амортизації, які дозволяють через механізм податкових пільг заохочувати науково-технічний прогрес.

На відміну від інших держав, федеральні акцизні збори не займають значного місця в бюджеті США, тому що основну частину цього податку стягує місцева влада штатів.

Істотне значення в доходах федерального бюджету має податок на спадщину. Його ставка коливається від 18% до 50%. Неоподаткований мінімум становить 10 тисяч доларів.

Широкими повноваженнями в галузі оподаткування володіють місцева влада і влада штатів. Прибутковий податок з населення (крім федерального) введено владою 44 штатів. До бюджетів штатів, крім прибуткового, стягуються свої власні податки на прибуток з корпорацій, з продажів і податок на ділову активність. Великим джерелом поповнення місцевих (муніципальних) бюджетів є податок на майно. У Нью-Йорку, наприклад, він забезпечує 40% дохідної частини бюджету.

Разом з тим, незважаючи на значні надходження від різних податків — прямих і непрямих, — місцеві бюджети, особливо великих міст, не обходяться без субсидій, субвенцій і дотацій з федерального бюджету. В цілому ж історично сформована в США триступінчаста податкова система впливає благотворно на раціональне розміщення в країні промислових об'єктів, на підвищення ділової активності в менш розвинутих регіонах. Податкова політика, яка проводилася із середини 80-х років, на думку ряду фахівців, позитивно вплинула на господарський розвиток країни, особливо в галузі малого бізнесу, і сприяла зменшенню безробіття і зростанню добробуту населення.

Отже, система оподаткування в промислово розвинутих країнах, яка існує в даний час, сформувалася після закінчення другої світової війни. Процес її формування розтягнувся під впливом кейнсіанських доктрин (1950—1960-і роки), а на другому етапі (1970—1990-і роки) у податковому реформуванні переважали неокласичні (чи монетаристські) доктрини.

В основу кейнсіанського регулювання економіки була закладена ідея стимулювання сукупного попиту. Це вимагало зростання державних витрат, а отже і підвищення рівня оподаткування. Правда, на початку 1960-х років інвестиційний попит стимулювався в США зниженням податків на корпорації на 10%, але вже в 1968 році ставки прибуткового і корпоративного податків знову зросли.

Однак зростання державних витрат неминуче призводило до інфляції, яка приймала загрозливий характер. Тому на зміну кейнсіанській податковій політиці в промислово розвинутих країнах наприкінці 1970-х — початку 1980-х років прийшла монетаристська політика оподаткування, основні риси якої з певною модифікацією зберігаються в даний час.

Варто, однак, відзначити, що зміна кейнсіанської парадигми в податковій політиці на монетаристську відбулася поступово, еволюційним

шляхом. Концепція монетаризму виходить з постулату рішучого скорочення державних витрат, що відкриває дорогу для зниження рівня оподаткування. Однак з міркувань політичного і соціального характеру жодна держава у світі безболісно зробити це не може. Тому, навіть після зниження податкових ставок у ході податкових реформ 1970—1980-х років, питома вага податків у внутрішньому валовому продукті (ВВП) продовжувала зростати, але темпи такого зростання значно уповільнювалися. Так, темпи зростання частки податкових надходжень у ВВП склали [43, с.48]:

1. За 30 років (1960—1990)

у США — на 3,4 відсоткові пункти;

у Німеччина — на 8 відсоткових пунктів;

у Франції — на 10,6 відсоткового пункту;

у Великій Британії — на 7,5 відсоткового пункту.

2. За 20 років (1970—1990)

у США — на 0,1 відсоткового пункту;

у Німеччина — на 6,5 відсоткового пункту;

у Франції — на 7,5 відсоткового пункту;

у Великій Британії — на 1,5 відсоткового пункту.

Зміни відбулися і в структурі податкової системи.

Наведені дані свідчать, що частка податків у складі ВВП протягом трьох десятиліть продовжувала збільшуватися, але темпи цього зростання за останнє двадцятиліття уповільнилися, особливо в США і Великій Британії. Продовжувала зростати і частка прибуткового податку в загальній сумі податкових надходжень за останні 30 років, але протягом минулого двадцятиліття вона змінилася деяким падінням у Франції (-0,2 пункти) і Великій Британії (-2,2 пункти). За обидва періоди в сумі податкових надходжень скоротилася питома вага акцизів. Зате збільшилася за зазначені періоди частка податків на соціальне страхування, хоча темпи її росту протягом виокремлених 20 років уповільнилися.

Істотною рисою останніх десятиліть у податковій політиці промислово розвинутих країн варто вважати значне зниження податків на прибуток корпорацій. Так, в Іспанії, Данії, Швеції, Австрії й Ірландії вони скоротилися на одну третину. Помітне зменшення податків на прибуток спостерігалося в США, Японії, Канаді і ряді інших країн.

Однак таке зниження не відбилося на загальній сумі податкових надходжень до бюджету зазначених країн. Навпаки, їхня питома вага у ВВП навіть зросла. Це відбулося тому, що зниження податкових ставок на прибуток призвело до розширення податкової бази (про рівень оподаткування в промислово розвинутих країнах за станом на 2004 рік свідчить таблиця 22.1.)[1].

[1] Дані таблиці свідчать також про те, що ставки податків на прибуток в більшості індустріальних країн не дуже відрізняються від середнього показника (виняток склали податки в Італії, Німеччині і Швейцарії).

Таблиця 22.1

Ставки основних податків в окремих країнах

Країни	Основна ставка ПДВ	Індивідуальний прибутковий податок	Податок на прибуток підприємств	Відрахування на соціальне страхування
Європейські країни				
Австрія	20	10-50	34	41,8
Бельгія	21	25-57	34	47,3
Великобританія	18	20-40	30	15,6
Німеччина	16	25,9-53	40	38,2
Ірландія	20	27-48	12,5	22,2
Іспанія	16	30-56	35	38,7
Італія	20	10-51	36	57,9
Нідерланди	19	6,35-60	35	54,7
Норвегія	23	37,5-23,5	21	24,5
Франція	19,6	12-54	33	56,3
Швейцарія	6,5	11,5	24,1	22,8
Швеція	25	30-50	28	32,3
У середньому	18,7	20,4-46,2	33,7	37,7
Україна	20	10-40	30	39,55
Країни інших континентів				
Австралія	32	20-47	36	0
Канада	7	17,31	29	14,8
Нова Зеландія	13	24-33	33	2,7
США	-	15-39,6	30,6	21,5
Японія	3	10,50	38	31,5

Джерело: [1, с.17].

Податки в транзитивних економічних системах

Оподаткування в промислово розвинутих країнах слугує своєрідним орієнтиром в аналізі процесу становлення податкових систем у ринкових економіках, які формуються. Світова практика показала, що податки органічно властиві ринковій економіці і складають її невід'ємний елемент. З їхньою допомогою можна стимулювати ефективну діяльність суб'єктів, які господарюють, формувати сучасну структуру економіки як у рамках відособлених країн, регіонів, так і в глобальному масштабі. Але та ж світова практика свідчить, що відхід від ринкових форм господарювання і відповідних їм принципів оподаткування виштовхує ту чи іншу країну на узбіччя історичного прогресу. У тоталітарних країнах податкова система еволюціонувала, як правило, у напрямку, протилежному до процесу загальносвітового розвитку. Від податків вони часом переходили до адміністративних методів вилучення прибутку підприємств і перерозподілу фінансових засобів через бюджет.

Відзначена тенденція до стабілізації і нівелювання рівнів оподаткування у світовій економіці зберігається і на початку XXI ст.

Повна централізація коштів і відсутність якої-небудь самостійності підприємств у вирішенні фінансових питань позбавляли господарських керівників всілякої ініціативи і поступово підводили ці країни до краху.

Реформування економіки постсоціалістичних країн, яке почалося в 1990-х роках, із самого початку було орієнтоване на перехід до ліберальної моделі ринку. На відміну від соціально орієнтованої моделі, яка припускає високий ступінь державного патерналізму і відповідний високий рівень оподаткування, ліберальна модель заснована на незначному втручанні держави в господарське життя і на відносно низькому рівні оподаткування. Для реформування економіки відповідно до ліберальної моделі в цих країнах треба було відновити наступні правові принципи системи оподаткування, що вже пройшли випробування часом у ряді індустріально розвинутих країн:

1. Юридична рівність перед законом усіх суб'єктів господарювання. Створення і суворе дотримання податкового нейтралітету.

2. Гарантія стабільності податкової політики, зумовленої законодавчою владою країни.

3. Податкові пільги (преференції), надані різним категоріям платників податків, повинні встановлюватися тільки законом.

4. Заборона зворотної сили податкового закону.

5. Функціонування інституту податкової відповідальності, засноване на презумпції винності платника податків у сполученні з гнучким впливом на тих, хто ухиляється від податків.

6. Простота і прозорість податкової системи.

7. Припинення свавілля податкових адміністрацій.

8. Домірність податкових надходжень до бюджету з величиною витрат у суворій відповідності з Законом про бюджет на черговий фінансовий рік.

Дотримання перерахованих принципів є життєво необхідною передумовою функціонування будь-якої ринкової економіки, але в ще більшій мірі це відноситься до ринкового господарства ліберального типу в період становлення. Від створення ефективної і надійної податкової системи залежав (і залежить тепер!) успіх проведення ринкових реформ. Швидке просування шляхом ринкових перетворень країн так званої Вишеградської трійки (Польщі, Чехії й Угорщини), а також Словенії було зумовлено (серед інших важливих причин) тим, що ці держави вже на самому початку 1990-х років без зволікання реформували податкове законодавство, забезпечили його стабільність і надійність, максимально (наскільки це дозволяли об'єктивні обставини) наблизили його до європейських зразків. У Польщі, Чехії і Словенії в цьому законодавстві передбачені ефективні заходи з розвитку і захисту вітчизняного виробництва.

У цих країнах ще в 1990-х роках була проведена велика і плідна робота з формування податкового законодавства. З початком ринкових реформ його стали енергійно запроваджувати в життя. Були проведені трудомісткі роботи з роз'яснення серед громадськості принципів, змісту і спрямованості податкової політики. При цьому не робилося спроб затушувати чи згладити непопулярний, а часом і хворобливий характер її окремих заходів. Тому, незважаючи на досить часту зміну урядів у цих країнах, прийняття податкового законодавства в органах вищої представницької влади пройшло без особливих затримок. Після 1992 року серйозних непередбачених змін у податковому законодавстві цих країн не спостерігалося.

На більш тривалий період процес законодавчого оформлення податкової системи розтягся в силу політичних і соціально-економічних причин у Болгарії, Румунії і республіках колишньої Югославії.

Дуже складно, непослідовно і суперечливо проходить процес формування податкового законодавства в ході реформування економіки країн пострадянського простору. В основі цих протиріч лежать труднощі об'єктивного характеру. Незбалансованість економіки, гіпертрофована питома вага в ній військово-промислового комплексу і недорозвиненість галузей, які виробляють споживчі товари, гігантськи підсилилися з розпадом СРСР. Турбота про покриття поточних витрат на соціальну сферу, на утримання армії й органів управління тяжким тягарем лягла на плечі молодих незалежних держав. Податкову систему, здатну забезпечити наповнюваність бюджету в цих країнах (на відміну від їхніх сусідів — країн Центральної і Південно-Східної Європи), довелося створювати заново. При цьому проходження згаданих вище правових принципів у процесі створення, власне кажучи, нової податкової системи в країнах пострадянського простору виявилося дуже скрутним. Оскільки більшість державних підприємств минулого або були збитковими, або виготовляли продукцію, не призначену для продажу на ринку (галузі військово-промислового комплексу і суміжні з ними), то всю тяжкість податкового тягаря довелося покласти на рентабельні підприємства, які працюють на ринок. Принцип юридичної рівності суб'єктів, які господарюють, перед законом був явно потоптаний, а це спричинило негативні економічні й соціальні наслідки. У силу політичних обставин податкове законодавство піддавалося кількаразовим змінам, які ведуть до дезорганізації господарського життя. Був брутально і багаторазово порушений принцип надання податкових пільг. Це відбувалося (і, на жаль, відбувається ще й зараз) з політичних причин, вузькокорисних мотивів, а також через глибоке нерозуміння з боку не тільки владних структур, але й ряду економістів, хибності самої ідеї застосування щедрого пільгового оподаткування.

Результатом такої податкової політики уже в перші роки проведення економічних реформ стала явна невідповідність господарської системи, яка

складається у пострадянських країнах (крім країн Балтії), продекларованій ліберальній моделі ринку.[1] Головним атрибутом ліберально-ринкової моделі господарювання є низькі податки, стабільність, надійність і простота системи оподаткування. Замість цього в більшості держав — республік колишнього СРСР була створена громіздка, складна, заплутана податкова система, яка стала важким тягарем для товаровиробника, до того ж перебувала в постійних змінах.

Процес становлення податкової системи в постсоціалістичних країнах протікає важко. Не стала винятком у подоланні цих труднощів і Україна.

Нашій державі довелося в 1992 році фактично заново створювати податкову систему. Це вимагало негайних пошуків джерел податкових надходжень. Такими могли бути: 1. Податки з фізичної особи в залежності від її прибутку (доходу). 2. Податки з використовуваних юридичною особою загальних і неподільних ресурсів. 3. Оподаткування результатів комерційної діяльності юридичних і фізичних осіб, а також їхньої власності. Але в наших реаліях названі джерела були і залишаються занадто бідними, щоб наповнити бюджет. Податки з фізичних осіб приносять у скарбницю дуже мало надходжень, тому що доходи основної маси населення низькі. Надходження від підприємств, які використовують природні ресурси, також невеликі, тому що більшість таких підприємств у нас збиткові. Від оподаткування приватизованих підприємств, які вступають у ринкове середовище, значних надходжень у скарбницю теж очікувати не доводиться. Адже багато з них або займаються видобутком і переробкою сировини, або являють собою складові частини військово-промислового комплексу, який входив в оборонний потенціал СРСР. Розпад Союзу супроводжувався масовим падінням виробництва.

За таких умов українські законодавці з самого початку звернулися до введення непрямих податків, питома вага яких у податкових надходженнях бюджету залишається стабільно високою.

Процес створення в Україні податкової системи протікав методом спроб і помилок, що пояснювалося гігантськими труднощами як об'єктивного характеру, так і суб'єктивного — недосвідченістю самих законодавців і їхнім прагненням вирішити насамперед першочергові проблеми, покінчити з економічними і соціальними труднощами простим і, як їм здавалося, найбільш доступним шляхом.

У звичайній практиці індустріальних держав зі стабільною ринковою економікою не витрати держави кладуться в основу при обчисленні величини податкових доходів, а навпаки, розмір дохідної частини бюджету цілком визначає його видаткову частину. А величина доходів, розмір податкових надходжень залежать від величини валового національного продукту. І тільки в критичних ситуаціях (війни, землетруси, стихійні лиха)

[1] Ще більш далека вона і від моделі соціально орієнтованого ринкового господарства.

звертаються до неординарної практики — спочатку формують надзвичайно збільшену видаткову частину бюджету, а потім поповнюють її підвищеними і новими податками, а також внутрішніми і зовнішніми позиками.

В Україні з перших же днів незалежності дохідну частину бюджету визначити було дуже важко. У той же час, крім утримання армії, міліції, системи освіти, охорони здоров'я, пенсійного забезпечення, на бюджеті лежав важкий тягар планово-збиткових державних підприємств. Такого феномена не знала жодна ринкова система у світі. Закрити ці підприємства не можна було: країна мала потребу в їхній продукції, та й залишити без роботи і засобів існування сотні тисяч людей було просто немислимо.

Тому в перші ж роки незалежності законодавча і виконавча влада при створенні податкової системи в Україні були позбавлені можливості перерозподіляти за допомогою податків те, що реально уже зроблено, чи те, що реально може в майбутньому році бути зроблено. Величину податкових зборів, а також рівень податкових ставок стали обчислювати, виходячи не з рівня реального ВНП, а з величини очікуваних у майбутньому році витрат. Податкові надходження повинні були покрити ці витрати незалежно від того, зросте обсяг виробництва в країні чи знизиться. Збільшений податковий тягар "придушив" у першу чергу успішно працюючі підприємства і перевів багатьох з них у розряд збиткових. Очікуваних податкових надходжень збирати не вдавалося.

Не змогла виконавча влада повною мірою дотриматись і рівності в оподаткуванні усіх форм власності й усіх господарських суб'єктів. Ясно, що коли держава утримує на свої кошти збиткові державні підприємства, то податків з них вона не бере. Більше того, щоб утримувати ці держпідприємства, їй доводиться підсилювати податковий гніт на всі інші рентабельні приватні і державні підприємства. В результаті непомірний податковий тиск як на прибуток підприємств (доходи їхніх власників), так і на заробітну плату не дав можливості встановити оптимальні пропорції між ними.

В ході створення податкової системи в Україні робилися і робляться спроби до усунення цих недоліків. У першу чергу, зроблені перші кроки до розробки більш реального бюджету, скорочені чи припинені всі дотації збитковим підприємствам. Розпочато реструктуризацію всього народного господарства, до скорочення енергомістких і матеріаломістких збиткових галузей. В результаті витрати бюджету на збереження збиткового виробництва помітно скоротилися. Однак його видаткова частина все ще продовжує залишатися непомірно великою, непропорційною з можливостями економічного потенціалу України.

Переслідуючи фіскальні цілі — наповнення бюджету, законодавці при створенні податкової системи намагалися не згаяти і регулюючу функцію податків. Взагалі, регулюючу функцію може виконувати відразу

тільки ряд податків, зведених у систему, коли один податок доповнює інший. Система оподаткування в Україні побудована на основі класифікації, прийнятої у світовій практиці (рис. 22.1)

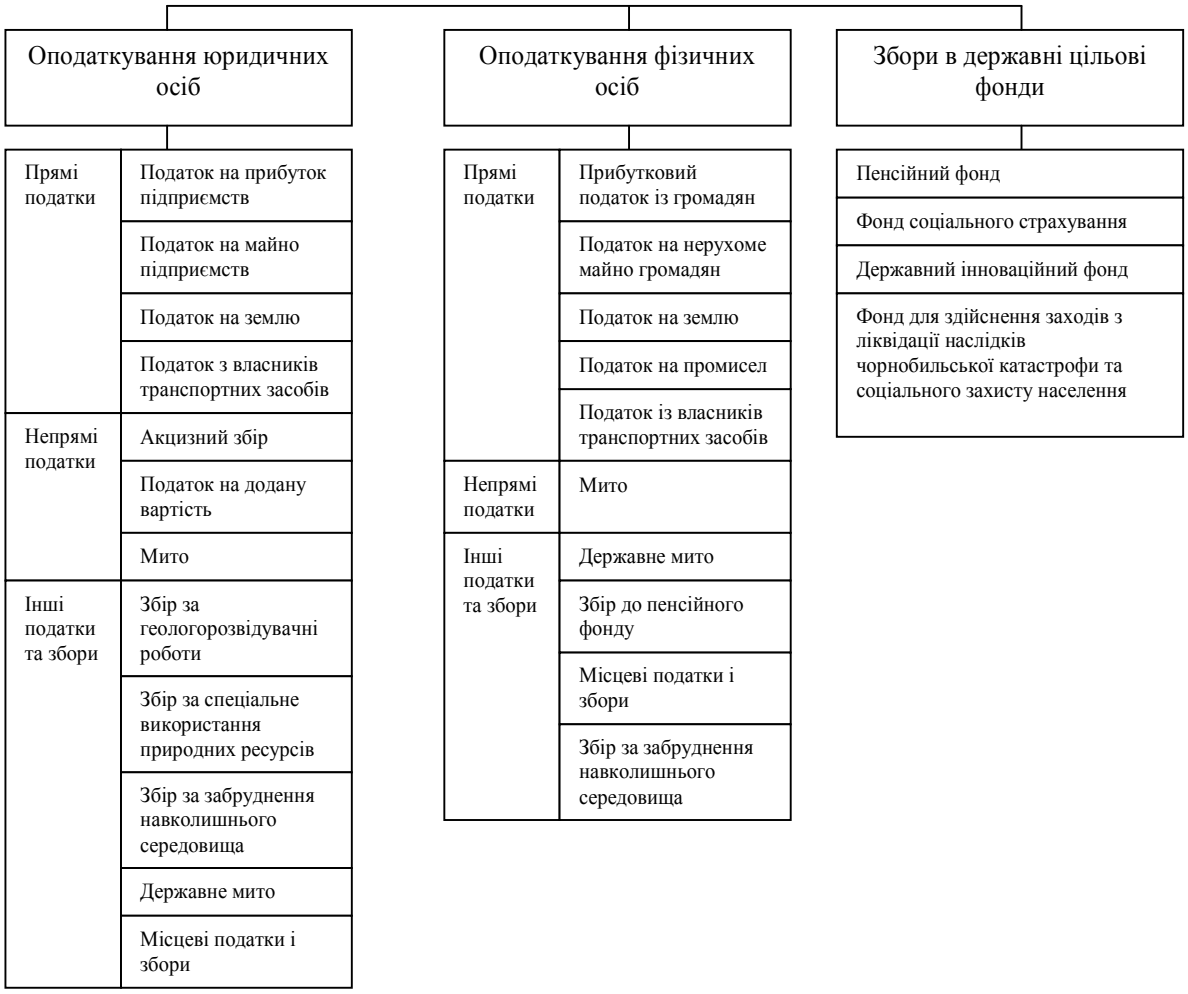


Рис. 22.1. Система оподаткування в Україні[1]

На підставі зазначеної вище класифікації в нашій країні сформувалася податкова система, яка охоплює як юридичних осіб (тобто підприємства, шахти, комерційні організації, банки і т.п.), так і фізичних осіб (тобто всіх дорослих мешканців). Вона містить у собі також збори до державних цільових фондів, які за своїм економічним змістом близькі чи рівнозначні податкам.

У рамках вищенаведеної системи сформовано структуру податкових надходжень до консолідованого бюджету України має (табл. 22.2).

[1] У відповідності з Законом України «Про систему оподаткування» від 17.02.1997 року.

Таблиця 22.2

Структура податкових надходжень до консолідованого бюджету України, %

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Доходи	100	100	100	100	100	100
Загальнодержавні податки і збори	98,2	98,2	98,4	99,1	99,2	99,2
У тому числі						
Податок на додану вартість	25,8	25,1	30,1	20,6	21,7	21,8
Податок на прибуток	19,7	19,7	24,6	14,7	19,6	16,2
Прибутковий податок із громадян	12,3	13,7	20,4	15,5	16,7	19
Акцизний збір	4,5	5,4	7,2	4,8	5,4	6,1
Плата за землю	3,9	3,4	4,4	2,9	2,8	2,7
Інші податки і збори	32,0	30,6	11,7	40,6	33,0	33,4
Місцеві податки і збори	1,8	1,8	1,6	0,9	0,8	0,8

Джерело: [43, с.70]

В Україні за минулі 10 років сформовано податкову систему, яка за складом і структурою в цілому наближається до тієї, яка існує в європейських країнах. Але вона ще дуже далека від досконалості. Податковий тягар на підприємця усе ще великий, а розподіл прибуткового і непрямих податків серед різних верств населення ще не цілком відповідає ідеалам соціальної справедливості.

Податкова система — це живий організм, який перебуває в стані безупинного зростання, розвитку і відновлення. Наступним важливим кроком на шляху створення податкової системи буде прийняття Податкового кодексу України.

В цілому розвиток податкової системи намічено в ньому за основними напрямками: уніфікація податків, лібералізація (скорочення ставок), заохочення підприємництва.

В проекті Кодексу передбачається, насамперед, зменшення кількості загальнодержавних і місцевих податків, зборів і обов'язкових платежів з 35 до 23. Загальна сума податків і зборів не повинна перевищувати 30% внутрішнього валового продукту (ВВП). Проект Податкового кодексу розширить коло платників податків за рахунок скасування пільг і різного виду винятків.

У проекті Податкового кодексу планується оптимізувати податкові ставки. Податок на прибуток пропонується знизити з 30% до 25%, зменшити оподаткування доходів фізичних осіб.[1]

[1] В травні 2003 року Верховна Рада України ухвалила Закон про прибутковий податок з фізичних осіб в розмірі 13%. Закон вступив в силу 1.01.2004р.

Не обходять зміни і ПДВ. Його планується стягувати один раз із кінцевого споживача. При цьому його ставка повинна бути знижена з 20% до 18%. Пропонується цілком позбутися поняття критичного імпорту і припинити практику звільнення імпортних товарів за цією ознакою від сплати ПДВ. Скасовується також нульова ставка ПДВ з продажу в Україні імпортованих вугілля, електроенергії, газу. Це повинно спонукати споживача до посилення економії енергоресурсів, застосування енергозберігаючих технологій.

Разом з тим, проект Податкового Кодексу передбачає підвищення ролі і значення місцевих податків. У червні 2001 року депутати Верховної Ради України, відклавши на невизначений термін прийняття Податкового Кодексу, прийняли Бюджетний Кодекс, який чітко визначає перелік джерел, які наповнюють місцеві бюджети [43, с. 71]. Частина податкових зборів, які раніше цілком перераховувалися до загальнодержавного бюджету, тепер залишається в розпорядженні регіонів. В результаті величина місцевих бюджетів істотно зросла, хоча як і раніше залишається недостатньою, оскільки не покриває цілий ряд нагальних потреб у соціальній сфері та в утриманні комунального господарства.

З прийняттям Бюджетного Кодексу України необхідність якнайшвидшого прийняття нашими законодавцями Податкового Кодексу ще більше зросла. Податковий Кодекс повинен остаточно встановити розмежувальну лінію між місцевими і загальнодержавними податками, забезпечити їм стабільність і відповідність світовим стандартам.

Варто підкреслити, що з прийняттям Податкового кодексу процес удосконалювання податкового законодавства в нашій країні буде продовжений. Зокрема, уявляється доцільним диференціювати ставки податку на додану вартість між окремими групами товарів у залежності від їхньої соціальної значимості, як це робиться в інших країнах, наприклад у Франції.

Необхідні також гнучкі закони, які стимулюють інвестиційну активність підприємств, особливо пов'язану з інноваціями, податкові пільги, які заохочують збільшення зайнятості, особливо в регіонах з масовим безробіттям, і навпаки, посилене оподаткування галузей, які забруднюють навколишнє середовище.

При удосконалюванні податкової системи України не можна залишити поза увагою, що суть такого реформування й удосконалювання не може зводитися тільки до зниження податкових ставок. Рівень існуючого оподаткування в нашій країні має свої об'єктивні межі, які визначаються історично сформованою системою витрат бюджету. Адже сьогодні бюджет залишається чи не єдиним джерелом фінансування соціально-культурної сфери. Такі бюджетні витрати виробляються в даний час за самими мінімальними нормативами надання соціальних послуг, тому

подальше скорочення витрат бюджету з цією метою може викликати зовсім непередбачені соціальні наслідки.

Усе це потребує величезних зусиль з боку науково-дослідних та інших державних установ з визначення загального обсягу і раціональної структури бюджетних витрат на всіх рівнях влади. Досягти цього можна тільки на основі науково розробленої концепції державного регулювання, в якій встановлені межі і форми державного втручання в економічне життя країни, визначені масштаби інвестиційної діяльності держави, законодавчо встановлені її зобов'язання, пов'язані із соціальним забезпеченням громадян.

22.2. Міжнародне подвійне оподаткування

Міжнародне подвійне оподаткування виникає в основному внаслідок стягування податків одночасно в даній країні і за кордоном. Воно найчастіше пов'язане з прибутковими і майновими податками, якими обкладаються доходи від праці чи від капіталу.

Податковою підставою для подвійного обкладання є рух через національні кордони робочої сили чи капіталу. У цьому випадку податкові домагання можуть бути пред'явлені податковими службами країн, які є місцем проживання фізичних осіб або місцем перебування юридичних осіб, які одержують згадані доходи.

Деякі країни застосовують основи територіальності й оподатковують доходи, одержані на їхньому територіальному просторі. Одночасно вони звільняють від податків доходи своїх резидентів, одержані за кордоном — це стосується доходів від трудової діяльності і від капіталу. Інші держави виходять із принципу місця проживання й обкладають податком весь прибуток, тобто, який отриманий і у власній країні, і за кордоном. Друга група держав оподатковує найчастіше і доходи нерезидентів, отримані за кордоном.

Однією з основних рис світового господарства є постійно зростаюча "інтернаціоналізація" господарської діяльності. Тому з її розвитком виникла проблема оподаткування, яке б відповідало міжнародному податковому праву.

У випадку господарської діяльності транснаціонального і міжнародного масштабу суб'єкти оподаткування - юридичні особи в державі свого розташування (резиденції, штаб-квартири) не звільняються тут автоматично від сплати податку на доходи чи майно, які належать цим особам в іншій державі.

Однак, найчастіше зустрічається зворотне: держава, діючи в рамках своєї податкової юрисдикції, обкладає доходи чи майно, які знаходяться на її території. При визначенні сфери своїх податкових домагань, деякі держави виходять або з принципу резидентства, тобто оподатковують усі

доходи суб'єктів, які мешкають або мають резиденцію на їхній території, незалежно від того, у якій країні в дійсності цей дохід отриманий; або держава додержується принципу джерела, тобто оподатковує будь-які доходи, отримані на її території, незалежно від того, чи має одержувач доходу місце проживання чи резиденцію в даній країні чи ні. Велика частина держав, у тому числі Україна, Польща і Росія, виходять із поєднання обох цих принципів. Найбільш чітко в законодавчому порядку такий синтетичний підхід відбитий у податковому законодавстві Польщі. Закон, ухвалений 26 липня 1991 року "Про прибутковий податок з фізичних осіб", і Закон від 15 лютого "Про прибутковий податок з юридичних осіб" для визначення сфери податкової юрисдикції припускає поєднання принципу резидентства і принципу джерела. Принцип резидентства закладений в основу конструкції так званого необмеженого податкового обов'язку. У відношенні фізичних осіб необмежений податковий обов'язок, який полягає в обкладанні податками всієї суми доходів, незалежно від їхнього місця одержання, поширюється на всіх осіб, які мають місце проживання в Республіці Польща, чи на тих, чиє тимчасове перебування в РП триває в підзвітному році довше 183 днів.

Тут варто звернути увагу на дві проблеми, пов'язані з викладеним вище способом визначення сфери необмеженого податкового обов'язку.

По-перше, цей обов'язок відноситься до осіб, які підпадають щонайменше під одну зі згаданих умов. А це означає, що з особи, яка навіть не має в даній країні місця проживання, але перебуває в ній довше 183 днів протягом підзвітного року, стягується прибутковий податок у таких же розмірах, як і з особи, яка, маючи в цій країні місце проживання, не перебувала в ній у даному році жодного дня, чи маючи тут місце проживання, країну взагалі не залишала.

Визначення необмеженого податкового обов'язку, засноване на звичайній альтернативі двох умов: місця проживання чи тимчасового перебування довше 183 днів у звітному році, вступає в колізію з необмеженими податковими обов'язками, які накладаються за принципом резидентства іншими державами.

По-друге, в зв'язку з тим, що податковий рік при сплаті податку з фізичних осіб збігається з календарним роком, тривалість терміну перебування, який перевищує 183 дні, зараховується в кожному календарному році окремо. Стосовно юридичних осіб необмежена податкова повинність охоплює підприємства, які мають місце перебування чи орган управління в даній країні.

На відміну від правила необмеженого обов'язку, ідея обмеженого податкового обов'язку заснована на принципі джерела одержання доходів. Фізичні особи, які не мають у даній країні постійного місця проживання або чий термін перебування в ній перевищує 183 дні в підзвітному році, а також ті, що прибули в країну на тимчасове проживання з метою роботи на

іноземних підприємствах, на спільних підприємствах за участю іноземного капіталу, у відділах і представництвах іноземних підприємств і банків, — усі ці особи підпадають під обов'язок сплати податків тільки з доходів від праці на території даної країни, незалежно від місця виплати винагороди і одержання доходів.

Більшість держав (включаючи Україну) аналогічним шляхом широко окреслюють свою податкову юрисдикцію, що із неминучістю викликає суперечки з зовнішньоекономічними партнерами. Тут можливі три ситуації:

1) коли дві держави накладають необмежений податковий обов'язок на того самого суб'єкта (наприклад, на особу, яка має місце проживання в одній державі, але проживає в іншій державі довше 183 днів у підзвітному році);
2) коли даний суб'єкт підлягає в одній державі необмеженому податковому обов'язку, а в іншій державі він охоплений обмеженим податковим обов'язком;
3) коли закони двох держав стверджують, що даний дохід отриманий на їхній території, і накладають на суб'єкта, який одержав цей дохід, обмежений податковий обов'язок.

Внаслідок такої колізії податкових розпоряджень двох чи більше держав виникає явище міжнародного подвійного оподаткування. В основу визначення поняття "міжнародне подвійне оподаткування" споконвічно було закладене твердження, що міжнародне подвійне оподаткування виникає, коли дві автономні податкові влади (зокрема, дві держави) одночасно обкладають "однорідним" податком того самого платника. У більш пізніх юридичних документах введений критерій тієї ж самої (тотожної) сфери оподаткування з встановленням остаточної дефініції міжнародного подвійного оподаткування як конфлікту правових основ, який виникає, коли в рамках первинних фіскальних юрисдикцій податкова влада обкладає податком той же самий суб'єкт.

Міжнародне подвійне оподаткування повсюдно визнане явищем негативним і не тільки з боку платників податків, але також з боку податкових служб ряду держав. Тому що воно призводить до надмірного фіскального обтяження господарської діяльності, а це створює серйозні перешкоди для розвитку міжнародного економічного співробітництва і особливо в залученні іноземних інвестицій.

Договори про уникнення подвійного оподаткування як інструмент мінімізації податків

Перші договори з питань надання допомоги в оподаткуванні й обміні інформацією з метою стягування податків були укладені між європейськими країнами ще в XIX столітті — між Бельгією і Францією (1842), а також Бельгією і Голландією (1845 р.). Нині діє понад

тисячі міжурядових угод, присвячених міжнародному оподаткуванню. Крім податкових договорів, підписано і ратифіковано безліч інших угод, що містять пункти й окремі положення, які координують сплату податків у процесі міжнародного економічного співробітництва.

Податкові договори укладаються зазвичай на двосторонній основі. Але останнім часом укладені й діють багатосторонні угоди, наприклад, між країнами Бенілюксу, Північної Європи чи державами Британської Співдружності Націй.

У міжнародній практиці застосовують дві основні моделі податкових договорів: модель ОЕСР і модель ООН. Вони слугують зразком і юридичною основою для укладення двосторонніх і багатосторонніх договорів.

В основу першої з них покладена "Модель договору про уникнення подвійного оподаткування доходів від праці і капіталів", ухвалена Фінансовим Комітетом ОЕСР у 1977 році. Основна мета Договору про запобігання подвійного оподаткування - сприяння безперешкодному переливанню товарів, послуг, капіталу і робочої сили шляхом скасування (або елімінування) подвійного оподаткування. У той же час міжнародні договори не повинні бути використані з метою ухилення від оподаткування. Останнє можливе за допомогою штучного пристосування конкретно існуючого становища до ситуації, економічно більш вигідної для суб'єктів, які прагнуть ухилитись від сплати податків.

В основу даної моделі закладено принцип резидентства, відповідно до якого країна походження доходу поступається значною частиною податку з цього доходу на користь країни резидента компанії, який одержує дохід.

Для повернення (репатріації) прибутку у вигляді відсотків, дивідендів і роялті ця модель передбачає низькі ставки податку чи його повне скасування в країні одержання такого прибутку, і дохід, в основному, підлягає оподаткуванню в країні резидентства платника податків.

Ця модель, однак, виявилася неприйнятною для країн, які розвиваються, - адже у випадку її прийняття вони позбавляються значної частини податкових надходжень. Тому, щоб забезпечити надходження доходів від оподаткування транснаціональних корпорацій на користь країн, що розвиваються, ООН розробила і рекомендувала в 1980 році іншу модель типової податкової угоди між індустріально розвинутими державами і країнами, що розвиваються. У моделі ООН повніше використовується принцип територіальності, який передбачає оподаткування всіх доходів, які утворилися на території країн, що розвиваються. Цей принцип також дозволяє застосовувати вищі податкові ставки, ніж у моделі ОЕСР, на репатріацію прибутку в індустріально розвинуті країни.

При вирішенні проблеми подвійного оподаткування в сучасній світовій практиці виділяють загальні і спеціальні міжнародні угоди.

Загальні договори вирішують проблему уникнення подвійного оподаткування доходів і капіталу у всіх галузях підприємницької діяльності, а спеціальні угоди регулюють податкові відносини в окремих галузях, наприклад, у сфері перевезення вантажів чи комунікацій.

Податкові договори передбачають вирішення проблеми подвійного оподаткування в такий спосіб:

1. У текстах договорів дається розмежування податкової юрисдикції у відношенні суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, позначається коло юридичних і фізичних осіб, які підпадають під дію даного договору, визначається спосіб урегулювання подвійного оподаткування, який гарантує зниження податкових витрат для цих осіб.

2. З метою уникнення дискримінації платників податків рівень внутрішнього оподаткування приводиться у відповідність з рівнем оподаткування іноземної держави-учасниці договору.

3. У текст договору вводяться пункти про порядок обміну інформацією і про взаємини між податковими відомствами в процесі боротьби з ухиленнями від сплати податків.

4. Розроблено спеціальну процедуру вирішення спірних питань і конфліктних ситуацій у сфері оподаткування з залученням при необхідності судових інстанцій.

Міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування є елементами міжнародного права і тому (що дуже важливо!) мають пріоритет над національним законодавством. А це означає, що якщо у відношенні доходу від зовнішньоекономічної діяльності існують відповідні пункти чи положення міжнародного податкового договору, у яких передбачені вищі чи нижчі податкові ставки, ніж прийняті в даній країні, то перевагу варто віддавати ставкам міжнародної податкової угоди.

У цих договорах передбачені системи податкових кредитів і податкових заліків. Система податкових заліків (tax deductions) допускає, що сума податків, сплачена за кордоном за принципом територіальності утворення доходу іноземної фізичної чи юридичної особи, віднімається з податкової бази при підрахунку оподатковуваного прибутку компанії в юрисдикції її резидентства.

Система податкових кредитів (tax credit) дозволяє віднімати суму податків, сплачених за кордоном, від суми податкових зобов'язань фізичної чи юридичної особи в юрисдикції її резидентства.

Податковий кредит приносить платнику більше звільнення від міжнародного оподаткування, ніж система податкових заліків. Розглянемо приклад. З іноземної держави А, у якій розташована філія корпорації К, прибуток надходить до країни Б, яка є юрисдикцією резидентства корпорації. Сума його складає 1500 доларів. Податкова ставка в державі А — 20%, у державі Б — 40%.

У випадку застосування системи податкових заліків порядок сплати податку для корпорації буде наступний.

Податкові зобов'язання К в державі А складуть: 1500 х 0,2 = 300 дол.

Податкові зобов'язання К у державі Б розраховуються так. Податкова база К у державі Б складе: сума доходу мінус податки, сплачені за кордоном, тобто 1500 — 300 = 1200. Оскільки податкова ставка в державі 40%, то податкові зобов'язання К у державі Б складають 1200 х 0,4 = 480 доларів.

Загальна сума сплачених податків корпорацією К складе 300 + 480 = 780 дол.

Чистий дохід корпорації дорівнює 1500 — 780 = 720 доларів.

Тепер підрахуємо, яку суму податків довелося б сплатити корпорації К, якби в тексті податкового договору замість пункту про систему податкових заліків знаходився пункт про застосування податкових кредитів.

Тоді в державі А корпорація К сплатила б податок, як і в першому випадку, у сумі 300 доларів. Але в державі Б, де податкова ставка дорівнює 40%, їй довелося б сплатити 600 дол. (1500 х 0,4). Однак система податкових кредитів дозволяє з цієї суми (600 дол.) відняти суму податку, уже сплаченого державі А (300 доларів). Тому корпорація заплатить державі Б всього 300 дол. (600 — 300). Загальна сума податків, сплачена корпорацією К державі А і державі Б складе 600 доларів (300 + 300). Чистий дохід корпорації складе 900 дол. (1500 — 600), тобто на 180 дол. більше, ніж у випадку застосування системи податкових заліків.

Таким чином, система податкових кредитів переважніша для платників податків. Вона має, однак, істотне обмеження, а саме: податковий кредит надається тільки на суму сплачених за кордоном податків, які не перевищують рівень оподаткування у власній країні. Якщо податок в іноземній державі вищий, ніж у країні резидентства, то така переплата податків у податковий кредит не включається, і платник податків несе фінансовий збиток.

Договори про уникнення подвійного оподаткування постійно удосконалюються і доповнюються новими пунктами і положеннями, спрямованими, з одного боку, на те, щоб виключити будь-яку можливість повторного оподаткування платника податку, а з іншого — спорудити перешкоди на шляху бажаючих приховати від податкових служб свої доходи і ухилитися від сплати податків. Проте корпорації докладають зусиль для того, щоб використовувати переваги податкових угод у своїх маніпуляціях з ухилення від їх сплати.

“Шоппінг податкових угод” (tax treaty shopping)

Зміст терміну, зазначеного в назві, дослівно перекладається з англійського як “одержання вигоди від податкових угод”. До таких відноситься

насамперед договір про уникнення подвійного оподаткування, мета якого, крім уникнення повторного оподаткування тих самих суб'єктів, - припинення шахрайських махінацій або втечі від податків у країнах, які підписали цей договір.

Податкова угода, укладена між двома державами, приносить вигоду резидентам цих держав. Додаткова мета договору про уникнення подвійного оподаткування полягає в тому, щоб позбавити резидентів третіх країн можливості одержувати вигоди, які випливають зі змісту договору. Парадокс, однак, полягає в тому, що саме ці договори дозволяють бізнесменам із третіх країн обходити податкове законодавство, приховуючи від оподаткування величезні суми грошей за допомогою системи фінансових маніпуляцій за назвою “tax treaty shopping”. Зміст цієї системи полягає в тому, що інвестори з інших країн, які залишилися за рамками укладеного договору, створюють у цих країнах посередницькі компанії і з їх допомогою направляють інвестиції до однієї з держав, яка стала учасником обопільної умови про уникнення подвійного оподаткування. Завдяки вмілому використанню переваг цього договору бізнесмени одержують наступні вигоди:

1) зниження податків у країні, яка підписала договір;
2) низька або нульова ставка оподаткування в країні одержувача прибутку;
3) низька або нульова ставка оподаткування в країні перебування особи, яка фактично одержує дохід.

Перша з перерахованих ситуацій виникає тоді, коли в змісті договору про уникнення подвійного оподаткування передбачені низькі податки або повна відсутність податків з певного виду доходів (наприклад, дивіденди) у країні їхнього походження.

Друга ситуація виникає в юрисдикції офшорного центру, де всі доходи обкладаються низькими податками, або пропонуються вигідні умови оподаткування окремих видів діяльності, зокрема холдингових компаній. Нарешті, третя пов'язана з тим фактом, що офшорні центри не стягують податки з доходу «біля джерела» його одержання, тобто на місці створення прибутку.

Механізм дії “tax treaty shopping” виглядає так. Країна А підписала податкові угоди з офшорним центром Б. Платник податків з третьої країни — В зможе зменшити свої податкові виплати завдяки “taxt treaty shopping”, не одержуючи свої доходи безпосередньо з країни А, а використовуючи податкову угоду між А і Б, а якщо така існує, то й угоду між Б і В (рис. 22.2).

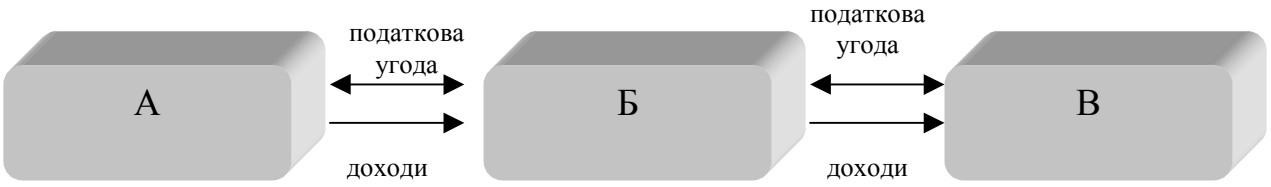


Рис. 22.2. Механізм дії “шоппінгу податкових угод”

Формула “шоппінг податкових угод” може бути використана також і у випадку іноземної позики, коли позичальник із країни з високим рівнем оподаткування й іноземний позикодавець створюють компанію в офшорному центрі, у якому ставка оподаткування відсотків з позики дуже низька. Наведемо наступний приклад.

Припустимо, що бізнесмен А, який живе на Багамських островах, одержує відсоток на капітал, вкладений у США. Сума таких відсоткових відрахувань, дорівнює в нашому прикладі 1000 доларам, за американським законодавством обкладається податком у 30%, тобто в розмірі 300 доларів. Таким чином, бізнесмен А після сплати податку повинен одержати дохід у сумі 700 доларів. Однак, використовуючи договір про уникнення подвійного оподаткування між США і Гондурасом, бізнесмен успішно ховається від сплати податку. Оскільки Гондурас, як і Багами, - офшорний центр, то для процедури “шоппінга податкових угод” у Гондурасі створюється посередницька компанія (В). На рахунки цієї компанії зі США переказуються відсоткові відрахування, які згідно з договором про уникнення подвійного оподаткування перераховуються в Гондурас цілком, без податкових відрахувань, тобто в сумі 1000 доларів. Компанія В переказує ту ж суму 1000 дол., знов-таки без будь-яких відрахувань хитромудрому бізнесмену, який перебуває на Багамських островах (рис. 22.3) [43, с. 231].

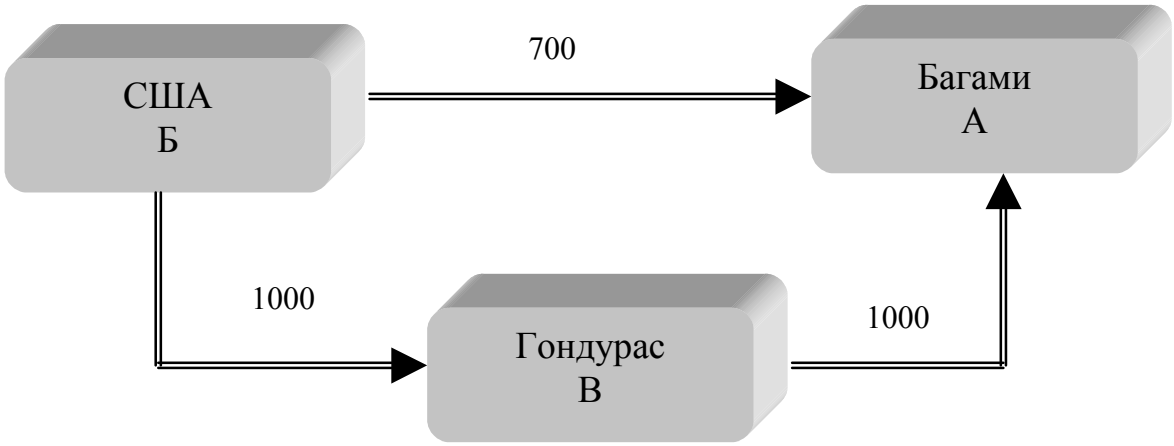


Рис. 22.3. Механізм дії “шоппінгу податкових угод” у випадку іноземної позики

Щоб постійно (чи багаторазово) ухилитись від сплати податку біля джерела отримання доходу, як це було у випадку з американськими позичальниками, створюються фінансові компанії. Творцями їх найчастіше виступають багатонаціональні корпорації. Створені ними фінансові компанії відкривають свої філії в офшорних центрах, улюбленим місцем для цього є Голландські Антили. Філії фінансових компаній залучають у вигляді позик величезні грошові суми в третіх країнах (часто це вони роблять на ринках євродоларів), а запозичені гроші переказують у вигляді позик своїм материнським компаніям у США.

Американська компанія не підлягає оподаткуванню при виплаті відсотків за позиками своїм філіям, розташованим на Антильських островах, тому що між США і Голландськими Антилами укладений договір про уникнення подвійного оподаткування. Разом з тим, відсотки, виплачувані тими ж філіями третім країнам, також не підлягають оподаткуванню біля джерела доходу, тому що в офшорному центрі на Антилах такого податку не існує. У результаті учасникам процедури “шоппінг” податкових угод доводиться сплатити єдиний податок — це податок на суму, яка складає різницю відсоткових ставок між позикою, отриманою антильською філією, і наданою в кредит тією ж сумою грошей своїй материнській фірмі. Ставка такого податку, який стягує офшорний центр на Антилах, надзвичайно низька.

Аналогічним чином ухиляються від податку біля джерела доходу фірми, які займаються наданням патентів, ліцензій і товарних знаків і одержують за це різні види доходів. Ті ж виплати, які перераховуються компаніями безпосередньо мешканцям інших країн (які володіють правами на надання в користування патентів, ліцензій і т.ін.), підлягають оподаткуванню за досить високими податковими ставками (близько 30% прибутку). Сплати таких податків американські фірми можуть уникнути

шляхом утворення холдингової компанії в Голландії. Ця компанія наділяється правами власника патентів, ліцензій, товарних знаків і т.п. і можливістю надання права користування ними в США. Доходи за це, які надходять зі США, завдяки укладенню між США і Голландією договору про уникнення подвійного оподаткування підлягають оподаткуванню тільки в Голландії. У той же час у цій країні холдингові компанії платять мінімальні податки.

Крім того, інвестиції в США можуть бути зроблені за посередництвом холдингової компанії, створеної в тій же Голландії будь-якою неамериканською корпорацією. Така холдингова компанія без особливих зусиль може заснувати свою філію в США. На основі договору між США і Голландією, дивіденди, виплачувані американською філією на користь материнської холдингової компанії, будуть обкладатися податком біля джерела доходу в розмірі 5% замість 30%, які виплачують місцеві фірми відповідно до внутрішнього американського законодавства.

У тому випадку, коли голландська компанія відкриває свою філію на Антилах, вона одержує можливість виплачувати їй дивіденди без обкладання їх податком біля джерела виникнення доходу відповідно до умов податкової угоди, укладеної між двома державами (Голландією й Антильськими островами). Описану вище стратегію ілюструє наступна схема. (рис. 22.4)

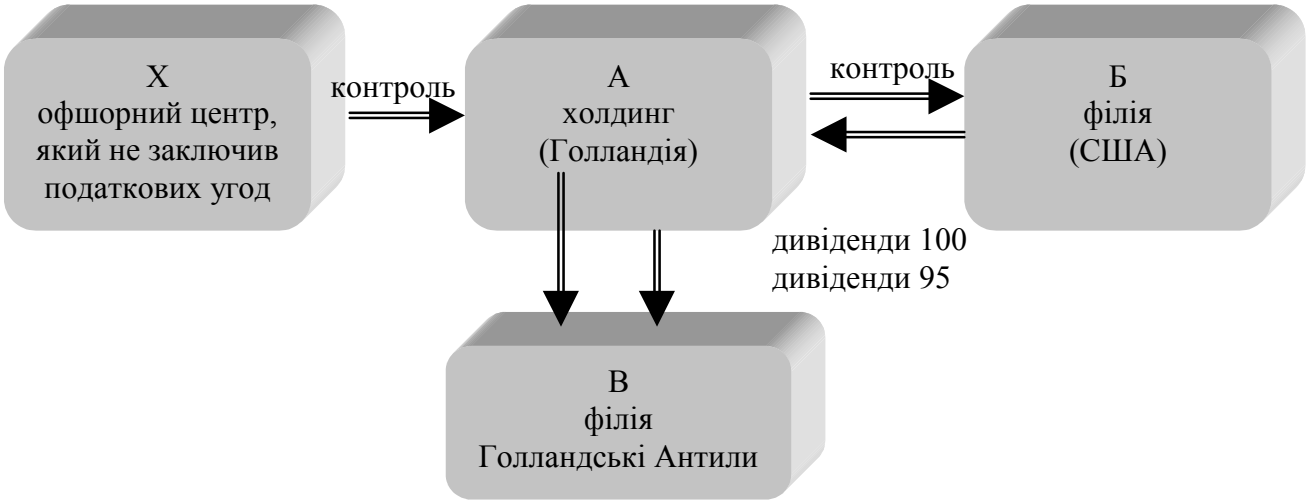


Рис. 22.4. Схема стратегії ухилення сплати податків

Проблема боротьби зі зловживаннями, пов'язаними із системою “шоппінга” податкових угод, набуває зростаючої актуальності. Ця боротьба ускладнюється і тією обставиною, що багато держав уклали договори про уникнення подвійного оподаткування з офшорними центрами. Простіше всього було б відмовитися від укладення подібних договорів й інших податкових угод з ними. Але в реальному житті таку заборону в міжнародному масштабі ввести нелегко, тому що сам факт появи податкових гаваней зумовлений складним сплетінням економічних, геополітичних й історичних умов.

В останні роки проти практики “шоппінга” податкових угод дедалі активніше виступає ряд держав і міжнародних організацій. Особливо енергійно протестує проти подібних махінацій і зловживань умовами договорів про уникнення подвійного оподаткування Міністерство фінансів США. Воно виступає з вимогами і рекомендаціями не підписувати нових податкових угод, переглядати чи розривати вже підписані договори, які дозволяють третім країнам одержувати з них вигоду в сфері оподаткування. Однак через значну кількість і велике розходження податкових систем на земній кулі практично неможливо розробити універсальну модель положення (клаузули), яка б обмежувала можливості зловживань умовами податкових угод. Податкові відносини окремих країн повинні розглядатися і розцінюватися індивідуально. Сучасна система оподаткування біля джерела доходу потребує удосконалення і модифікації.

Дедалі більшого поширення набуває застосування в міжнародних договорах оптимального “антишоппінгового” (anty-treaty shopping) пункту (клаузули). У ньому передбачене розірвання податкової угоди однією із сторін — учасниць договору, якщо вона наведе докази, що інша сторона не в змозі дотримуватись умов цього договору.

У податкових договорах передбачаються також положення і правила, які вилучають з-під їхньої дії певні форми компаній. Прикладом можуть стати податкові угоди між Францією і Люксембургом, а також між Люксембургом і США відносно холдингових компаній. Подібні положення містять договори між Францією і Мальтою, а також між Кіпром і Францією щодо судноплавних компаній.

У цілому ж варто підкреслити, що на сьогоднішній день податкові адміністрації зацікавлених держав не розробили ефективних методів боротьби зі зловживаннями в рамках “шоппінга” податкових угод, так само як і способів боротьби з іншими формами несплати податків. Деякі держави, уклавши договори про уникнення подвійного оподаткування, ввели в їхні тексти розпорядження, які передбачають мету — запобігти злочинному використанню умов таких договорів. Наприклад, Рада Швейцарської Конфедерації в 1962 р. видала декрет, який містить постанови, спрямовані проти зловживань податковими угодами. Зловживання змістом міжнародних договорів про уникнення подвійного

оподаткування стали предметом важливих судових рішень, ухвалених у 1990-х роках. Серед них особливий резонанс мали:

- вирок Верховного Суду Голландії від 15 грудня 1993 р., щодо договору про уникнення оподаткування доходу, укладеного між Голландією і США в 1948 році;
- рішення Німецького федерального фінансового відомства, яке відмовляє платникові податків, власнику акцій швейцарської корпорації, у праві користуватися правилами і пільгами, які містяться в Німецькому кодексі;
- протокол до договору з проблем оподаткування доходу, укладеного між США і Канадою, підписаний 31 серпня 1994 р.

Договори про уникнення подвійного оподаткування укладені в інтересах платників податків. Їхні умови і постанови роблять сторони-учасниці договору більш привабливими для інвесторів з погляду фінансових зобов'язань. Якщо їх розглядати з такого боку, то укладення цих договорів можна вважати спробою обмежити використання підприємцями офшорних центрів.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає об’єктивна необхідність та який сучасний стан гармонізації національних податкових систем?
2. Якими є загальні риси й особливості оподаткування у промислово розвинутих країнах?
3. Якими є загальні риси й особливості становлення податкових систем у країнах з транзитивною економікою?
4. У чому причини виникнення міжнародного подвійного оподаткування?
5. Які існують шляхи врегулювання міжнародного подвійного оподаткування?
6. Що являє собою «шоппінг податкових угод»?

Глава 23. Офшорні центри в системі міжнародного оподаткування

Ключові поняття:

Втеча від податків, ухилення від податків, запобігання втечі та ухиленню від податків, офшорні центри, антиофшорне регулювання: міжнародне, внутрішньодержавне.

23.1 Втеча від податків та ухилення від них

Втеча від податків й ухилення від них — явище настільки стародавнє, як і самі податки. З тим та іншим пов'язане зменшення суспільних доходів, які обслуговують як загальнодержавні, так і місцеві потреби. З ними пов'язане і використання бізнесменами офшорних центрів.

Втеча від податків полягає в штучному зниженні податкових зобов'язань до такого рівня, при якому оподаткування досягає найменшої величини. Тут має місце пристосування конкретної ситуації до такого становища, яке найбільш вигідне для платника податків. Можна також штучно створити ситуацію зі сплатою податку, провівши фіктивний розподіл орної землі між членами родини власника. Можна цілком легально зменшити обсяг виробничої діяльності чи змінити місце розміщення виробництва.

Велика кількість юристів вважає, що будь-які операції, проведені через офшорні центри, незаконні. Їхні опоненти дотримуються протилежної точки зору. Вони думають, що цілком доречно використовувати податкове законодавство для зниження податкового тягаря, звертаючись до послуг офшорних центрів, але тільки не піддаючи себе ризику адміністративної чи судової відповідальності за можливі порушення закону. Такі правознавці не бачать нічого поганого у використанні офшорних центрів з метою несплати чи мінімізації податків.

Для платника податків важливо знати, чи законна проведена ним операція, чи ні. Проблема розмежування понять “ухилення від сплати податків” і “втеча від податків” для нього залишається справою третьорядною.

Кваліфікація процедури використання офшорних центрів як шахрайства чи як цілком легальної “втечі від податків” залежить від аксеологічного (ціннісного) визначення цих термінів. Ці поняття важко піддаються дефініції і в різних країнах визначаються і навіть формулюються по-різному.

Термін “втеча від податків” відрізняється розпливчастістю і неточністю. На думку одного з найвідоміших фахівців у цій галузі І. ван Хоорна, термін “втеча від податків” носить у вустах більшості людей негативний зміст і сприймається як діяння, несумісне з законом. Тим часом, у самого ван Хоорна цей термін наповнений швидше нейтральним, ніж негативним змістом. Від податкового шахрайства його варто відрізняти тим, що втеча від податків не пов’язана зі спробами ухилення від своїх обов'язків платника податків злочинним шляхом.

Нарешті, варто підкреслити, що деякі держави намагаються свідомо піти від розмежування цих понять, щоб мати можливість без утруднень застосовувати проти “втікачів від податків” суворі юридичні санкції. В принципі поки не вдається поєднати чи розмежувати такі поняття, як “втеча від податків” і “втеча в офшорні центри”. Навіть спроби досягти цього, початі Європейською Асамблеєю в Страсбурзі чи Конгресом

Міжнародної Фінансової Асоціації (у 1983 р. у Венеції) не принесли позитивних результатів.

Тому на практиці нелегко провести межу між легальною і нелегальною втечею від податків. Для цього існують критерії, які можуть бути корисні для такого розмежування, а саме:

- мотиви діяльності платника податків (навмисні дії);
- фіктивний характер діяльності;
- розміри вигоди, одержуваної завдяки ухиленню від податків;
- оцінка компетентних органів.

Втеча від податків має власні відмінності в різних країнах у залежності від розпоряджень податкового законодавства, яке діє в цих країнах. Загальною рисою такої процедури залишається використання можливостей у рамках існуючих податкових правил шляхом пошуку і відшукування способів зниження як податкового зобов'язання, так і самого податку:

1) прибуток може бути перетворений на капітал шляхом використання механізму виплати дивідендів;

2) оплата товарів чи послуг може бути зроблена з вигодою для виробника у формі позик, нерідко безпроцентних;

3) використання юридично оформленої спільної власності на паритетних засадах у відношенні доходів чи активів, які можуть бути передані в руки особи, яка користується звільненням від податків чи оподатковується за нижчими ставками;

4) капітал компанії може бути представлений у формі позик, завдяки чому оподаткування стає менш обтяжливим.

Інша характерна риса запобігання сплаті податків - часте використання послуг професійних радників. Це спостерігається особливо тоді, коли мова заходить про великі грошові суми чи інші майнові цінності, які можна сховати від оподаткування. У зв'язку з цим у ряді країн не вщухає боротьба між особами, які тікають від податків, і відомствами, які відповідають за їхнє стягування. Так, наприклад, як метод ухилення від податку, який обтяжує прибуток, може бути використаний лізинг устаткування замість взяття його напрокат. Тому законодавство, яке обмежує можливості запобігання сплаті податків, повинно бути дуже зваженим, щоб, з одного боку, припиняти такі зловживання, а з іншого — не наносити збитку платникам податків, які сумлінно виконують свої зобов'язання.

Втеча від податків стає також можливою завдяки проведенню цілої серії угод, кожна з яких має цілком законний характер, але сума яких приносить платникові податків вигоду, не передбачену податковими правилами. Класичні приклади таких махінацій описані в журналі «European Taxation» та інших виданнях.

Варто ще раз підкреслити, що ухилення від податків чи втеча від них викликає моральний осуд і тому сам цей термін викликає обурення. Він асоціюється із втечею від зобов'язань, які накладаються на громадянина з боку закону. Однак найчастіше втеча від податків відбувається в рамках існуючих правил і законів, але її здійснення можливе тільки шляхом дій і вчинків, несумісних з духом законності і правопорядку. Якщо це відбувається, такого платника податків вважають зловживаючим законами, зобов'язаним нести відповідальність за такі зловживання, хоча ніяких законних санкцій проти нього застосувати неможливо. Залишається тільки почати конкретні дії з боку законодавців. Варто так змінити норми законодавства, щоб вони не дозволяли безкарно й у протиріччі з природою самого права уникати оподаткування.

Нижче ми спробуємо, хоча б загалом, проаналізувати різні способи втечі від податків, які часто зустрічаються в реальному житті. Метою такого аналізу буде більш докладне ознайомлення читача з економічними відносинами, які сховані під покриттям феномена офшорних центрів. Як приклад може слугувати ситуація, яка існує в Голландії.

Ухилення від податків завжди було діяльністю нелегальною, несумісною з податковим законодавством. Воно може полягати, наприклад, у пред'явленні фальсифікованих декларацій. Ухилення від податків, з правової точки зору, - злочин, який карається законом. Цей злочин відбувається в різних формах і з застосуванням різноманітних методів.

Фізичні особи ухиляються від оподаткування, фальсифікуючи податкові декларації, подаючи неправдиві відомості або приховуючи інформацію з оподаткування чи адресу свого місця проживання. У багатьох західних країнах ухилення від сплати податків здійснюється шляхом зловживань правилами, які регулюють обмін валютами.

Ухилення від сплати податків набуває схожих між собою форм в різних країнах. Найбільш популярні серед них:

- неповідомлення контролюючих органів про свою присутність або діяльність у країні, в якій платник податків знаходиться чи займається підприємницькою діяльністю;
- неповідомлення про джерело доходу, яке підлягає оподаткуванню, а також прибутку, незважаючи на обов'язковість такого повідомлення;
- неоголошення повної суми доходу, яка підлягає оподаткуванню, повідомлення про витрати, які не були понесені, або повідомлення про їхні розміри, вищі, ніж вони були зроблені в дійсності;
- використання в декларації про доходи посилань на пільги, які поширюються на дітей, яких у платника податків нема, чи відрахування з доходу на амортизацію машин і устаткування, яких не існує;

- невиплату податковим відомствам податків, якими обкладається зарплата найманних платником податків працівників.

Цей список може бути продовжений. Велика частина перерахованих зловживань доповнюється складанням фальшивих рахунків і фальсифікацією податкових документів.

Злочини, пов'язані з ухиленням від податків в Україні, стосуються, насамперед, торгівлі алкогольними напоями і сигаретами. Зазвичай діють двома методами. Перший — це контрабанда. Державна скарбниця несе при цьому втрати за рахунок неоплачених митних зборів і податків. Особи, які поставляють на ринок контрабандний товар, виставляють фальшиві рахунки неіснуючим фірмам. Другий метод – це фіктивний експорт. Ціна спирту, наприклад, призначеного на експорт, набагато нижча ціни на цей продукт усередині країни. Аналогічне становище з сигаретами. Виконавці таких злочинів добре організовані. Механізм їхнього здійснення виглядає в такий спосіб: на підприємство приїжджають клієнти, які видають себе за представників однієї з іноземних фірм. Заявки складаються на підроблених бланках, використовуються також фальшиві експортні посвідчення. Бюджет України несе в результаті збитки в сотні мільйонів доларів.

Існують дуже обмежені кількісні дані, які стосуються ухилення від податків, що пояснюється їх прихованим (латентним) характером. Іншою причиною нестачі таких даних слугує факт, що ухилення від податків не одержало однозначного визначення в міжнародному масштабі.

Деякі держави не зацікавлені в опублікуванні інформації, яка свідчить про масштаби ухилення від податків на їхній території. Разом з тим, існуючі нормативи, які регламентують функціонування суб'єктів оподаткування, включаючи банки, вимагають збереження в таємниці багатьох важливих аспектів їхньої підприємницької діяльності.

Треба зазначити, що в деяких країнах існують серйозні побоювання щодо великого психологічного потрясіння, яке могло б відбутися в результаті публікації кількісних даних з проблеми ухилення від сплати податків.

Втеча від податків і ухилення від них призводить до падіння податкової моральності. В міру підвищення податкових ставок після другої світової війни відзначається погіршення податкової дисципліни. Вільєм Шольтен, який був міністром фінансів Голландії, висловив співчуття з приводу падіння податкової моралі у своїй країні. Навіть у Великій Британії традиційна в її громадян сумлінність щодо сплати податків піддається ерозії. Не краще виглядає ситуація в країнах Скандинавії, Німеччині і Франції. Іспанська влада стверджує, що близько 500 тисяч власників страхового полісу в 1986-1988 роках приховало від податків майже 20 млрд доларів. Податкові шахрайства в Італії стали свого роду загальновизнаною епідемією. У Бельгії кількість випадків утечі від

податків за одне тільки десятиліття (1980 роки) подвоїлося. Яскравим проявом падіння податкової моралі стало зростання тіньової економіки.

Серед секторів, які особливо притягають працюючих нелегально, провідні місця посідають: сезонна праця в сільському господарстві й у будівництві, тимчасова робота в секторі послуг, кустарний промисел в Італії й Іспанії (наприклад, виготовлення сувенірів), посередництво в продажу нерухомості чи страхових полісів, автомобільні перевезення, прибирання приміщень і вулиць.

У Японії серед 10 професій, представники яких найчастіше ухиляються від сплати податків, виявилися лихварі, гінекологи, педіатри, оптовики, які торгують рибою, а також дошкільні вихователі. Схильність до виконання додаткової незадекларованої перед податковими відомствами роботи стала особливо популярною серед співробітників державної і муніципальної адміністрації, учителів, персоналу газових та електричних мереж. Цікаво, що таке явище спостерігається в самих різних і віддалених одна від одної країнах, таких як Бразилія і Кувейт. За даними доповіді інституту соціальних досліджень CENSIS, в Італії дві третини державних чиновників і учителів виконують додаткову роботу, не сплачуючи податків із заробітку за неї. Доповідь Міжнародної Організації Праці підтверджує, що чисельність осіб, прийнятих на роботу нелегально, у міжнародному масштабі різко зросла. У цьому випадку не стягуються прибутковий податок, податок на вироблену продукцію і послуги, а також відрахування на соціальні потреби. Роботодавців цілком влаштовує таке становище, оскільки воно дозволяє їм заощадити витрати, а працівники одержують за свою працю неоподатковану винагороду. Чим вище пряме оподаткування доходу, тим сильніше бажання ухилитись від такого податку. Колишній керівник служби внутрішнього доходу, установи, яка займається збором податків, стверджує, що доходи “сірої зони” (“тіньової економіки”), неоподатковані податком, складають у Великобританії 7,5% внутрішнього валового продукту країни. Деякі фахівці вважають, що ця сума вдвічі більша.

Італійське міністерство фінансів заявляє, що втрати від недоплати податків на дрібний промисел, на осіб вільних професій і ремісників складають за один тільки рік 18,5 млрд доларів. Питома вага неоподаткованого доходу в загальній масі національного доходу складала: 10% — в Австралії, 15% — у Бельгії, 6% — у Данії, 10% — у Франції, 13% — у Німеччині, 50% — у Греції, 18-20% — в Індії, 25% — в Італії, 5% — у Японії, 17% — у Норвегії, 23% — в Іспанії, 16% — у Швеції і 15% — у США. Якщо врахувати, що в Україні частка тіньової економіки охоплює приблизно половину сфери виробництва товарів і послуг, то відповідно питома вага неоподаткованого податком доходу в нас складає не менше половини ВНП.

Вищевикладені обставини втечі і ухилення від податків цілком можна віднести як до умов усередині кожної зі згаданих країн, так і до міжнародної підприємницької діяльності. Однак у міжнародному вимірі втеча і ухилення від податків набувають більш широких масштабів.

Один з розповсюджених способів ухилення від податків у власній країні - переміщення діяльності чи капіталу в іншу країну, завдяки чому вони стають схованими від національних податкових служб. Одержання інформації за кордоном для них стає справою важчою, ніж усередині країни. Іноземні фінансові документи, які завищують витрати із закупівлі і занижують надходження від продажу, мають більше шансів на довіру до них з боку податкового відомства, ніж подібні документи, складені у власній країні. Крім того, платник податку може скористатися з можливості переселення за кордон — в офшорний центр.

В останні десятиліття спостерігалося помітне посилення законотворчої діяльності, пов'язаної з проблемою втечі й ухилення від податків у міжнародному масштабі. Причиною стало посилення тенденції до прагнення юридичних і фізичних осіб знизити свої податкові зобов'язання з метою використання заощаджених коштів як додаткового джерела фінансування. Відповіддю на це стало вживання заходів, здатних захистити цілісність і досягнутий рівень бюджетних надходжень. Зіткнення інтересів платника податків і держави дедалі частіше спонукає платника податків використовувати можливість спрощеного переказу капіталів за кордон, а також полегшеної можливості виїзду туди ж. Зростаюча інтернаціоналізація фінансових угод полегшує можливість втечі від податків. Поглиблення конфлікту між державною скарбницею і платниками податків сприяє пошукам і використанню прогалин і дір у податковому законодавстві, а також використанню офшорних центрів.

Не дивно, що в такій ситуації ряд держав виступили з міжнародною ініціативою, спрямованою на запобігання втечі і ухилення від сплати податків. Ця проблема знайшла відображення в діяльності Комітету зі справ бюджетів країн ОЕСР, у фундаментальній доповіді якого (“Втеча і ухилення від податків”) були викладені принципи податкової політики. Вона знайшла відображення і в діяльності ООН. Скликана цією організацією група експертів, що вивчає податкову політику під кутом зору взаємин індустріально розвинутих країн з країнами, які розвиваються, вказала на значення міжнародного співробітництва в справі протидії несплаті податків. Ця група функціонує під назвою «Експерти міжнародного співробітництва».

Проблема запобігання втечі й ухиленню від сплати податків залишається однією з центральних для Ради Європи, Міжамериканського Центру Податкових Адміністраторів (CIAT), Міжнародної Фінансової Асоціації (IFA). Узагальнюючою працею, підготовленою групою експертів, стала доповідь про міжнародну втечу від податків. Вона включає висновки

досліджень, проведених у країнах, які були представлені на міжнародній конференції.

Ці висновки спираються на матеріали, які містяться в національних доповідях 16 європейських країн, 3 країн Латинської Америки, 2 — Північної Америки, а також Гонконгу, Японії, Австралії, Нової Зеландії, Ізраїлю й Індонезії.

Втрати для державних бюджетів, викликані несплатою податків, дуже відчутні. Дані, наведені в доповідях, свідчать, що втрати бюджету від ухилення від податків, складають у Фінляндії щорічно 3% загальної суми податкових надходжень, у США — 10%, у Канаді — 10%, в Англії — від 3 до 3,5 млрд фунтів стерлінгів на рік, у Гонконгу ці втрати оцінюють у 60 млн доларів, у Франції, за свідченням міністра фінансів, скарбниця недобирає з цих причин 23% податкових надходжень.

Статистичні дані, які наводяться урядами, залишаються неповними і не завжди піддаються порівнянню. Не менш важкою залишається проблема виявлення масштабів міжнародних фінансових операцій, а також іноземних інвестицій. Усе це вимагає обережності в підході до кількісної оцінки втечі від податків, а також ефективності у використанні офшорних зон. Податкова система кожної окремої країни має у своєму розпорядженні показники, які дозволяють оцінити стан податкової дисципліни її громадян, але цих показників недостатньо для оцінки такого явища в міжнародному масштабі. З формальної точки зору платник податків повинен діяти так, щоб на основі діючих законів і розпоряджень відгородити себе від претензій з боку податкової і судової влади. Правовий підхід особливо ефективний у тих державах, де цивільне законодавство містить чітку і прозору класифікацію комерційно-фінансової діяльності і де конституційні основи створили фундамент діючого виконання вимог податкового законодавства.

Майже всі країни визнають за своїм платником податків право на таку організацію свого бізнесу і своєї діяльності, яка забезпечує сплату ним самого мінімального податку. З цим пов'язане право вибору певної організаційної форми господарської діяльності. У той же час ігнорування платником податків загальнообов'язкових норм розцінюється як зловживання законами.

Теорія зловживання законодавством особливо чітко представлена в податкових системах Аргентини, Голландії, Франції, Німеччини й Португалії. Інтерпретації такого зловживання відрізняються між собою. У Німеччині і Франції злочинний мотив (свідоме ухилення від податків) повинен бути пов'язаний з невідповідністю обраної форми діяльності з метою досягнення вигідного господарського результату, тобто мова йде про свідомий вибір для цієї мети юридично неправильної форми діяльності.

Для ефективної боротьби з податковими зловживаннями необхідні чіткі визначення, яка з дій може бути кваліфікована як ухилення від

податку, а яка — як легальний спосіб зменшення податкового тягаря. Це особливо актуально для держав Латинської Америки, де юридичні норми, які стосуються запобігання втечі від податків, дуже вільно інтерпретуються в судових процесах.

Боротьба з ухиленням від податків пов'язана насамперед із встановленням (ідентифікацією) власника доходу, що змушує податкові відомства одержувати інформацію з найрізноманітніших джерел.

Очевидно, що в таких країнах, як США, Канада чи Україна, у яких податкова система значною мірою спирається на складену платниками декларацію, податкові служби мають великий доступ до необхідної їм інформації. Є країни, у яких встановлений загальний обов'язок інформування про доходи, отримані протягом фінансового року. Така інформація дозволяє податковим відомствам ідентифікувати незадекларовані доходи чи кваліфікувати як злочин факт незаповнення декларації, що є одним зі способів ухилення від сплати податків. Така інформація особливо корисна у відношенні таких форм доходу як гонорари чи плата за використання патенту.

З метою припинення ухилення від податків у деяких державах введені особливі правові норми. Фінансове законодавство Бразилії, наприклад, вимагає, щоб про кожний грошовий переказ за кордон було заявлено податковому відомству. У Німеччині також існує вимога негайно повідомляти податкові служби про ведення бізнесу за кордоном чи про участь в іноземному підприємстві. У США податкова декларація містить пункти, заповнення яких допомагає ідентифікувати процедуру ухилення чи втечі від податків.

Багато держав вважають валютний контроль істотним елементом боротьби з ухиленням від податків. До таких країн відносяться Австралія, Австрія, Бразилія, Данія, Франція, Греція, Норвегія, Нова Зеландія, Ізраїль, Португалія, Швеція, Україна, Росія. Форми і масштаби такого контролю в різних країнах варіюються між собою — від обов'язку повідомлення про валютні операції до їхньої заборони, поки платник не розрахується з податковими відомствами. Однак у деяких державах податкові органи не мають доступу до інформації, якою володіють органи, що здійснюють валютний контроль. Проте, повсюдно діє правило, за яким переказ резидентами свого доходу за кордон чи трансферт капіталу іноземних компаній дозволяються тільки після виконання податкових зобов'язань.

Перераховані заходи являють собою загальну податкову систему окремих країн і не мають на меті вирішення проблем, пов'язаних з міжнародним ухиленням чи втечею від податків. Тому більшість країн вжило особливих заходів, які дозволили боротися з таким злом у міжнародному масштабі.

Якщо мова заходить про міжнародне ухилення від податків, головна проблема полягає у встановленні податковими органами самого факту

порушення податкового законодавства. Труднощі часто породжують ситуації, коли місцева компанія контролюється фірмою, розташованою в країні, що надає податковий кредит компаніям, які одержують дохід від іноземних філій і відділень. Це створює можливості одержання істотних фінансових вигод.

В основі своїй податкові зобов'язання пов'язані зі статусом платника податків. Повна податкова відповідальність юридичних осіб залежить від місця розташування їхніх резиденцій чи місця розміщення їхнього фактичного управління. З цієї причини платники податків прагнуть залишити країну із суворим податковим режимом і переселитися в країну з легким оподаткуванням, якими і є офшорні центри. У дійсності офшорні центри часто використовуються для втечі від податків без усякого наміру ухилятися від них. Так, замість того, щоб переказувати свої доходи з іноземних джерел (дивіденди чи гонорари) у країни з високим оподаткуванням, їх направляють у холдингові компанії в офшорних центрах. Використання таких центрів призводить до того, що цей дохід акумулюється без податкового тягаря (або з невеликим оподаткуванням) і надалі використовується як джерело майбутніх капіталовкладень.

Багато держав докладають особливих зусиль для створення законодавчої бази в галузі оподаткування і виявляють велику турботу щодо стягування податків. Ці ж країни роблять усе необхідне для зведення до мінімуму фактів ухилення від податків. Заходи в цьому напрямку проводяться в рамках внутрішнього законодавства і міжнародних угод відносно проблем ухилення від податків, особливо країн-членів Європейського Союзу. Комісія Європейського Союзу пов'язує проблему ухилення від податків з їхньою гармонізацією в рамках ЄС, а в ширшому значенні — із забезпеченням умов об'єктивної конкуренції в міжнародному масштабі. Фінансовий комітет ОЕСР проводить дослідження з проблеми ухилення від сплати податків. Не викликає сумніву, що така велика увага до даної проблеми в Західній Європі багато в чому зумовлена введенням у країнах ЄС загальної грошової одиниці — євро. Країни ЄС приходять до розуміння, що відмова від регулювання ринку капіталів і відсутність можливості впливу на переказ капіталу стає причиною широкомасштабного ухилення від сплати податків. Виходячи з таких уявлень, податкові відомства особливу увагу приділяють багатонаціональним корпораціям, діяльність яких створює сприятливий ґрунт для ухилення від податків. Немає ні найменших ознак того, що явище ухилення від податків зменшується як у масштабі окремих країн, так і на міжнародному рівні. Навпаки, як самі платники податків, так і адвокати – податкові радники – все дедалі більше зацікавлені в подальшому його розширенні. Зацікавлені в цьому особи створюють дедалі досконалу систему банківських і фінансових послуг, поліпшений доступ до інформації, зручні засоби зв'язку і насамперед — офшорні центри.

Найпоширенішим виправданням для фізичних і юридичних осіб, які ухиляються від сплати податків чи уникають їх, служить посилання на високі податкові зобов'язання.

23.2. Основні методи, які обмежують операції через офшорні центри

Заходи, прийняті в міжнародному масштабі

Розробка і вживання заходів з протидії ухиленню від сплати податків з використанням при цьому офшорних центрів стали однією з головних цілей фінансових органів багатьох країн. Загальновизнано, що такі дії повинні носити як внутрідержавний, так і міжнародний характер. В другому з названих варіантів потрібна координація зусиль у рамках існуючих міжнародних організацій, а також укладення спеціальних угод між двома або великою кількістю держав.

До найбільш впливових міжнародних організацій, які приступили до протидії зловживанням, що відбуваються в офшорних центрах, відносяться Європейський Союз і Організація Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР). Разом з тим, до держав, які уклали двосторонні і багатосторонні угоди з даної проблеми, відносяться США, Японія, Канада, Франція, Німеччина й Велика Британія.

Європейський Союз уже багато років займається проблемою ухилення від сплати податків. Результати таких зусиль втілилися в рапорти і науково-методичні розробки, які з'явилися вперше в 1973 році і присвячені проблемі оподаткування холдингових компаній. У висновках, які містяться в цьому документі, констатована наявність держав, у яких оподаткування холдингових компаній здійснюється за нижчими ставками, ніж в інших країнах. Серед держав, які ввели більш привабливі умови для таких платників податків, був вказаний Люксембург. Державам-учасницям угоди рекомендовано домагатися гармонізації податкових зобов'язань. Результати, однак, виявилися дуже скромними: податкова ставка для холдингових компаній у Люксембурзі, яка складала 0,32%, була підвищена до мінімуму 10%.

Комісія Європейського Союзу при кожному зручному випадку наполягала на тому, що бажано ввести в практику принципи фіскальної справедливості, які б "були здатні запобігати фіскальним шахрайствам й ухиленню від сплати податків". Вона звернула увагу на той факт, що високі податкові ставки призводять до відтоку капіталів із країн Європейського Союзу. Тут же вказано на доцільність обмеження можливостей офшорних центрів, пов'язаних зі зловживаннями в частині несплати податків. Конкретним просуванням на цьому шляху були сформульовані Францією і Німеччиною вимоги до Люксембургу про зміну згаданого вище рівня податкової ставки для холдингових компаній. Від проведення таких змін було поставлено в залежність заплановане тоді розміщення в Люксембурзі

Монетарного Фонду Європейського Союзу. В іншій доповіді, датованій тим же 1973 роком, Комісія Союзу критично оцінила податкові маніпуляції, практиковані багатонаціональними корпораціями. Комісія назвала факти використання корпораціями для цієї мети офшорних центрів, а також відзначила величину фінансових втрат для бюджетних надходжень різних країн. У листопаді 1977 року Рада Європи опублікувала директиви, які стосуються даної проблеми. Вони ставили в обов'язок податковим службам країн Європейського Союзу обмінюватися між собою інформацією, але залишали в даному документі одну серйозну прогалину: було дозволено відмовляти в передачі інформації, якщо таке пред'явлення інформації приводило до порушення комерційної таємниці чи виникала погроза суспільним інтересам. Разом з тим було рекомендовано розвивати широкі зв'язки між податковими інспекторами різних країн, практикувати обмін досвідом і вивчення практичних досягнень у ліквідації податкових збитків.

Широке коло призначеної для обміну інформації про сплату податків передбачене у модельному договорі ОЕСР, який становить основу для укладання двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування. Переважна більшість таких угод (а їх було укладено до моменту підготовки модельного договору близько тисячі), містить розпорядження щодо обміну інформацією про податки. Однак для держав, які не уклали договорів щодо податків, а це стосується безлічі офшорних центрів, постанови модельного договору не мають якого-небудь значення.

Багатонаціональні корпорації, які використовують офшорні центри, як великий подарунок приймають досить часту відмову урядів ряду країн надавати податковим службам країн-резидентів цікаву для них інформацію, а також випадки здійснення перешкод в зборі інформації щодо сплати податків. Якщо, наприклад, яка-небудь багатонаціональна компанія походженням із Австрії має філії як у США, так і на Багамських островах, то зусилля США одержати інформацію про діяльність цієї компанії на Багамах наштовхуються на дуже холодний прийом з боку австрійської влади. Наприклад, Австрійський уряд, приміром, дає зрозуміти, що готовий підтримати зусилля американської влади, але тільки в тому випадку, якби американські податковці навели докази того, що діяльність даної австрійської фірми на Багамах порушує австрійське податкове законодавство.

Більше того, ряд держав ввели в себе розпорядження, які особливо гарантують захист інтересів вітчизняних компаній в частині збереження в таємниці їхньої документації, а також інформації про їхню діяльність. Власне кажучи, вона виявляється закритою для податкових та інших відомств іншої держави. Прикладом може стати англійський закон 1980 р. (British Protection of Trading Interests Act), а також розпорядження французького уряду, видані в тому ж році. В останніх, зокрема,

зафіксовано, що екстериторіальні домагання, які містяться в іноземних юридичних актах, не підлягають виконанню стосовно резидентів, які знаходяться в юрисдикції французького уряду. Настільки широке формулювання може бути витлумачене як виказ відмови в доступі до фінансових документів і в контролі над бухгалтерським діловодством. Шведський адміністративний суд також визнав несумісним із законом збір податкової інформації на території даної країни, проведеної представниками іноземних податкових служб.

Потреба в одержанні податкової інформації за кордоном вимагає підвищення кваліфікації з боку працівників податкових відомств. Американська служба внутрішнього доходу ввела спеціальне навчання для своїх співробітників з проблеми ухилення від податків, практикованого багатонаціональними корпораціями. У рамках такої підготовки слухачів знайомлять з податковою практикою іноземних країн, організовують для них зустрічі зі співробітниками таких компаній, демонструють прямо на місцях, як функціонує механізм дотримання банківської таємниці й особлива увага приділяється розкриттю механізму використання філіями цих компаній офшорних центрів. Це тим більш необхідно, оскільки офшорні центри вміло використовують огріхи і промахи у функціонуванні податкових служб, зайнятих збиранням необхідної їм інформації. Свідченням того може служити реалізація проекту “офшорна зона”, проведена американською службою внутрішнього доходу (IRS). Тривалість його реалізації склала 10 років, а метою проекту було ослаблення привабливості для неплатників податків таких місць, як, наприклад, Багамські острови. Ефект виявився більше ніж скромним. Ряд гучних судових справ, проведених за матеріалами, зібраними в ході реалізації цього проекту, закінчився вироком не на користь Служби внутрішнього доходу. Досить назвати справу Марголіса. Департамент юстиції США висунув проти нього звинувачення в нелегальному ухиленні від податків шляхом використання офшорного центру, яким є Голландські Антили. Однак у результаті судового процесу, який продовжувався 6 місяців і відзначався надзвичайною складністю, Марголіс виявився на волі. Це був перший у США судовий процес з кримінальної справи, предметом якої був державний позов. В другій справі, яка стосується рахунків американських банків на Багамських островах, американський суд відмовився від визначення міри покарання на основі того, що представлені звинуваченням документи були отримані незаконним шляхом (тобто за допомогою несанкціонованого зовнішнього спостереження з боку детективів і крадіжки секретних документів).

Разом з тим, використовуючи своє привілейоване становище і провідну роль у світовій економіці, США роблять ефективний тиск на деякі держави, у яких американські платники податків ховають свої капітали. Так, спираючись на відповідний законодавчий акт, схвалений конгресом

(Caribbean Basin Elonomic Recovery Act), США змусили 24 міні-держави, які всі є де-факто офшорними центрами, підписати з Вашингтоном угоду про обмін податковою інформацією. Ці дані, передані за вимогою Казначейства чи Департаменту юстиції, відносяться не тільки до податків і фінансів, але й до відмивання «брудних» грошей, торгівлі наркотиками й організованої злочинності.

Сполучені Штати Америки, Франція й Індія відносяться до нечислених країн, які офіційно санкціонували податкове виказування і ввели винагороду за надання інформації про неплатників податків. Так, наприклад, Служба внутрішнього доходу уже виплатила 500 тис доларів 578 інформаторам. Кодекс Законів Франції містить загальні положення, які допускають винагороду інформаторів, а за індійськими законами інформатор має право на одержання від 10 до 20% суми, стягненої державою за його заявою від неплатника податків.

Полювання за інформацією відносно неплатників податків може приносити для співробітників податкових служб несподівані сюрпризи. Два французьких митника, які намагались здобути перелік вкладників швейцарського банку й опинилися з цією метою на території Швейцарії, одержали судові вироки. Подібна ж доля спонукала двох службовців швейцарського банку, які передали кілька магнітофонних записів французькій митній владі в обмін на грошову винагороду.

Крім згаданої вище роботи над підготовкою умов модельного Договору, ОЕСР проводила і проводить донині аналітико-дослідницькі роботи щодо боротьби з втечею й ухиленням від податків. З цією метою створений спеціальний орган, так звана Робоча група, яка в 1977 р. була перетворена на Комітет із проблем стягування податків. До цього Комітету входять представники податкових органів країн ОЕСР. Результатом таких зусиль є проведене з 1987 р. дослідження за назвою “Проблема Міжнародного ухилення і втечі від податків”. Даний Комітет також аналізує специфічні види і методи такої діяльності, особливо пов'язані з використанням неплатниками податків офшорних зон; найбільше його цікавлять зловживання, які відносяться до постанов, розміщених у договорах про уникнення подвійного оподаткування.

Країни — члени ОЕСР обмінюються між собою досвідом боротьби з нелегальною практикою податкових зловживань, а також надають одна одній матеріали і документи з цієї проблеми. Але, незважаючи на ці зусилля, вони відчувають труднощі, коли справа доходить до вираження згоди на прийняття спільних директив, спрямованих на запобігання ухиленню і втечі від податків. Це пов'язане, поряд з іншим, із серйозною проблемою дотримання національного суверенітету — з одного боку, а з іншого — з чисто формальними труднощами з лінгвістичного питання, в зв'язку з необхідністю використання, як мінімум, 15 мов, включаючи фінську і японську.

Тому конвенція ОЕСР про адміністративну взаємодопомогу з проблем оподаткування (Convention on Mutual Administrative Assistance in Tax Matters) не одержала надто активного визнання з боку країн, які її підписали. Деякі з них виступили згодом проти цього документа, у тому числі такі держави, як Велика Британія, Австралія, Люксембург, Німеччина і Швейцарія. У свою чергу США прийняли тільки ту частину угоди, яка стосується обміну інформацією, тоді як Норвегія і Швеція підписали документ в цілому. У той же час Швейцарське співтовариство охорони інвесторів висловилося за створення міжнародної поліції, яка буде займатися боротьбою із втечею від податків — Інтерфінполу (Interfinpol), фіскального аналога Інтерполу.

Конвенція про адміністративну взаємодопомогу з проблем оподаткування зазнає критики з наступних причин:

1) вона надає доступ різним державам до джерел інформації ще до початку слідства і порушення кримінальної справи;
2) вона передбачає обмін інформацією, залишаючи в невіданні платників податків, позбавляючи їх тим самим можливості подання пояснень;
3) вона допускає можливість зловживання відносно зібраних даних, а також конфіденційності торгових угод;
4) вона носить багатонаціональний характер, хоча окремі держави не досягли гармонізації податкового законодавства.

Заради справедливості необхідно відзначити, що міжнародних організацій, які займаються боротьбою з ухиленням від сплати податків, не так уже й багато. З них можна згадати так звану групу чотирьох (Франція, Німеччина, США й Англія), а також Співтовариство Податкових Адміністраторів країн Тихого океану (Австралія, Японія, Канада, а також США). Крім того, укладена двостороння угода між американською Службою внутрішнього доходу й англійськими податковими органами. Ця угода передбачає взаємний доступ до інформації кожної з цих двох країн. Згодом вона була розширена залученням до її учасників Франції, Німеччини і Норвегії. Німеччина зайшла в цьому напрямку настільки далеко, що призначила в США свого податкового аташе. Його завданням стало спостереження за змінами у функціонуванні американської податкової системи, а також надання допомоги в реалізації постанов податкової угоди, укладеної між США і Німеччиною.

Прикладом тісного співробітництва двох держав в галузі стягнення податків є США і Канада. Тут практикується бухгалтерський контроль над платниками податків, які одночасно одержують прибуток у цих двох країнах. У зростаючій кількості заведених справ американська Служба внутрішнього доходу натискає на американські і канадські банки з метою одержання доступу до рахунків клієнтів, які користуються послугами

офшорних центрів. Тиск США поширюється і на інші країни, такі як Швейцарія, Англія чи Гонконг.

Більшість малих держав Карибського басейну вважає, що у відносинах зі Сполученими Штатами має місце односпрямована передача інформації, зрозуміло, у бік США. Останні, однак, у багатьох випадках ускладнюють одержання фінансової інформації, яка стосується мешканців Карибських островів, які ведуть бізнес у США. Нерідко причина такого становища - відсутність у цих держав досить кваліфікованих працівників податкових відомств, здатних почати і довести до успішного завершення збір у США необхідної податкової інформації. Ні для кого не секрет, що Сполучені Штати домоглися згоди на доступ до податкової інформації від Коста-Ріки, Домініканської Республіки, Гренади, Гвіани, Гондурасу, Ямайки і Санта Люсії тільки в результаті здійсненого на них тиску. Точно так само Гуам, Маршалові острови і Самоа в Тихому океані погодилися на переказ інформації щодо несплати податків, замість певних американських концесій. Верховний Суд США пішов ще далі, ухвалюючи постанову, відповідно до якої агенти ФБР мають право на екстрадицію підозрюваних у фіскальному шахрайстві на території США, наприклад, у втечі від податків, яка визнається злочином. Така акція може бути розпочата навіть у тому випадку, коли це спричиняє порушення міжнародного права.

Внутрідержавне антиофшорне регулювання

Держави, чиї платники податків, рятуючись від податків, ховаються в податкових гаванях, намагаються удосконалювати законодавство, щоб міцніше закрити перед своїми громадянами ворота “податкового раю”. Введені правила і заборони поділяються на дві категорії. До першої відносяться розпорядження, які носять загальний характер, до другої — особливі правила. До останньої зараховують нормативи, які регулюють використання податкових гаваней холдинговими компаніями і корпораціями, контрольованими іноземцями. У податковому законодавстві США ці правила виділені в так званий підвідділ F (Subpart F).

Більшість договорів про уникнення подвійного оподаткування, укладених між країнами з високими податковими ставками і країнами з низькими податками, останнім часом переглянуто. Результатом цього стало введення в них пункту (клаузули), який унеможливлює використання положень цих договорів резидентами третіх країн у їхніх спробах ухилитись від податків. Прикладом можуть стати двосторонні угоди між США і Британськими Віргінськими островами, між Кіпром і США, між США і Мальтою, Англією і Голландією, Канадою і Барбадосом.

Далі ми розглянемо заходи, вжиті різними державами щодо припинення спроб використання офшорних центрів для ухилення і втечі від сплати податків.

Сполучені Штати Америки

США виступили ініціатором і координатором проведення міжнародної компанії, спрямованої проти транснаціональних корпорацій і фізичних осіб, які ухиляються від сплати податків. Перші розпорядження в цьому напрямку були ухвалені в Америці в 1934 і 1937 роках. Ініціатором їх стала Служба внутрішнього доходу. Нині антиофшорним регулюванням у США займається спеціально створений у рамках міністерства фінансів підвідділ F.

До 1960-х років поширилась практика ухилення від податку на доходи, одержані від продажу авторських прав, патентів, фірмових знаків і ноу-хау. Для її здійснення корпорації і фізичні особи успішно маніпулювали податковими угодами, укладеними між США й іншими країнами. Метод такого маніпулювання полягав у наступному. Як посередників зазвичай обирали Швейцарію чи Голландські Антили. Доходи від розпорядження авторськими правами (які оподатковувалися тоді в США 30% податком) переказували туди, де були низькі податки чи вони були відсутні взагалі.

Розглянемо випадок, коли німецький власник патенту віддає його в користування клієнту, який знаходиться в США. Власник патенту бажає одержувати за його використання дохід, але податок з цього доходу не хоче сплачувати ні американській, ні німецькій владі. Для досягнення непорядної мети він робить наступне:

1. Право на розпорядження патентом передає компанії А в Ліхтенштейні.
2. Компанія А в Ліхтенштейні переправляє цю ліцензію фіктивній швейцарській компанії, а та в свою чергу надає її в користування американській корпорації.
3. Корпорація в США виплачує відповідну суму грошей за використання патенту швейцарській компанії, ця сума не обкладається американським податком в силу умов договору, укладеного між США і Швейцарією. Швейцарська компанія виплачує еквівалент холдинговій компанії А в Ліхтенштейні. Компанія не платить у Швейцарії ніяких податків з доходів тому, що її доходи врівноважуються витратами у взаєморозрахунках з холдинговою компанією А в Ліхтенштейні.
4. У Ліхтенштейні компанія А не платить податок з доходу взагалі або виплачує в рік 0,1% від його величини. Розподілена частина прибутку оподаткуванню тут взагалі не підлягає. Компанія А займається нагромадженням для німецького власника плати за використання приналежного йому патенту.

Зрозуміло, у податкового відомства США така практика захоплення не викликає. Настільки ж мало ентузіазму викликає вона й в інших країнах,

де існують високі податкові ставки. У результаті з'явилися розпорядження, спрямовані на запобігання й обмеження таких махінацій. У США в 1992 році був ухвалений закон про дохід (Revenue Act 1992), зміст якого обмежує можливості використання податкових пільг, наданих Швейцарією американським фірмам. Залишилися, однак, можливості втечі від податків при використанні території Голландських Антил. У відповідь на це США уклали з Голландією податкову угоду, умови якої поширюються на Голландські Антили. У результаті можливості для американських ТНК переводити свої доходи без сплати податків на Антильські острови відчутно скоротилися. Прикладом США в цьому напрямку скористалася і Великобританія.

Найбільш значним результатом діяльності Служби внутрішнього доходу щодо боротьби з ухиленням і втечею від податків шляхом використання податкових гаваней вважають так звану «доповідь Гордона». У цьому документі відбивається зростаюче занепокоєння з приводу фіскальних пільг і їхнього використання американськими платниками податків. Тут же відзначаються труднощі, пов'язані з виявленням випадків несприятливого використання податкових гаваней, а також перераховуються перешкоди, які заважають владі США припиняти й обмежувати спроби втечі і ухилення від податків, які вчиняють американські корпорації і приватні особи [43, с. 244].

Доповідь Гордона містила в собі конкретні рекомендації. Першою з них стала пропозиція юридично уточнити і звузити термін “податкова гавань”, зблизивши формулювання визначення цього терміну з дефініціями, прийнятими раніше в Німеччині, Японії й Австралії. Відділ іноземних операцій Служби внутрішнього доходу США вивчив інформацію, зібрану в 30 податкових гаванях, які використовують американські платники податків. Аналіз зібраної інформації дав невтішні результати. Виявилося, що навіть така респектабельна держава, як Швейцарська Конфедерація, створила умови, які виключають можливість ідентифікації юридичних і фізичних осіб, зобов'язаних сплачувати податки. Ще гірша ситуація, на думку податкового відомства, на Кайманах. Там взагалі неможливо встановити особистість власника нерухомості. Дещо краще становище на Багамських островах і в Панамі. Ця інформація була зібрана в різних офшорних центрах з використанням як офіційних, так і неофіційних джерел.

Відносно держав, які не виявили готовності співробітництва зі США і відмовилися від надання їм інформації, застосовуються наступні заходи впливу:

- збільшення податкових ставок на доходи резидентів офшорних центрів;
- скасування дозволу на застосування податкових заліків для зарубіжних філій американських корпорацій;

- скасування дозволу на відрахування з податкової бази витрат і втрат, задекларованих філіями американських корпорацій, які функціонують в офшорних центрах доти, поки такий збиток не буде документально підтверджений;
- заборона польотів в офшорні центри для літаків, які належать американським авіалініям.

Незалежно від доповіді Гордона законодавча і виконавча влада США підготувала свої власні документи щодо офшорних центрів. Так, у комісіях Сенату розроблена і представлена доповідь за назвою "Злочин і його таємниця: використання банків і компаній у податкових гаванях", а Департамент Казначейства розробив документ, названий "Податкові гавані в Карибському басейні". У цих двох документах особлива увага звернена на одержання максимально докладної інформації. Одним з конкретних результатів проведених досліджень стало створення спеціального центру в місті Ель Пасо, який займається збором податкової інформації, зокрема, стосовно офшорних центрів.

У 1979 р. Конгрес ухвалив закон про додержання таємниці зарубіжними банками. Цей документ набув популярності під назвою закону про швейцарський банк. Відповідно до нього були введені штрафи до 500 тисяч доларів, тюремне ув'язнення до 5 років або те й інше одночасно для американського резидента, який користується рахунком у зарубіжному банку з метою ухилення від сплати податків. Резиденти США за цим законом зобов'язані надавати владі щорічний звіт, який стосується іноземних банківських операцій, якщо величина внеску перевищує 1 тисячу доларів протягом даного календарного року.

Разом з тим, американські комерційні банки, маклерські контори й інші фінансові установи зобов'язані надавати звіт, у якому повинні бути зазначені всі платежі і перекази (трансферти) в іноземній валюті, які перевищують 10 тисяч доларів. Крім того, митні органи вимагають надавати звіт про всі перекази в доларах та іноземній валюті за кордон, якщо їхня величина перевищує 10 тисяч доларів. Закон також вимагає проведення контролю за приїжджими іноземцями, які підозрюються в привезенні понад 10 тисяч дол., включаючи в цю суму як готівку, так і коштовності та цінні папери.

У США діє Закон "Про справедливе оподаткування і фіскальну відповідальність" (The Tax Equity and Fiscal Responsibility Act — TEFRA), який містить окреме розпорядження, контроль над дотриманням якого покладений на Службу внутрішнього доходу. Дане розпорядження обмежує можливості використання пільг і переваг, які випливають з умов міжнародних угод, особливо в галузі оподаткування доходу. Надалі податкова реформа посилила розпорядження, що регулюють можливості використання системи податкових заліків американськими фірмами, які мають іноземні філії. З причин політичного характеру зовсім ліквідована

така пільга відносно корпорацій, які відкрили свої філії в Іраці, Лівії і на Кубі. Американська Служба внутрішнього доходу ще наприкінці 1980-х років стала звертати пильну увагу на іноземний капітал в США. Причиною такої уваги стали як фіскальні, так і суспільно-політичні міркування. Частина впливових політичних і господарських керівників стала висловлювати думку, що американські умови інвестування капіталу надто сприятливі для іноземців, у засобах масової інформації почастилися висловлювання про "розпродаж Америки". Стандартним аргументом на користь такої думки стало придбання японцями Рокфеллерівського центру в Нью-Йорку.

Тому в кодекс внутрішнього доходу було введене положення, яке зобов'язує іноземні корпорації, які вклали капітал у США, надавати в розпорядження Служби внутрішнього доходу всі цікаві для неї відомості. Американським громадянам або резидентам, які володіють п'ятьма і більше відсотками власності іноземної корпорації, поставлено в обов'язок щорічно заповнювати і представляти в розпорядження Служби внутрішнього доходу звіт про доходи, складений за визначеною владою формою (IRS Form 5471). Американські корпорації, які на 25% і більше є власністю іноземців, повинні надавати владі особливі звіти відносно оподаткування доходів. Невиконання цих розпоряджень спричиняє серйозні покарання.

Англія

Подібно до США, Англія відноситься до держав, які першими почали домагатися на міжнародній арені обмеження можливості зловживання офшорними центрами. У цій країні зберігаються високі податкові ставки. Найбільш відомі англійські юристи, які займаються проблемами оподаткування, вважають, що британський податковий кодекс не буде захищати податкові гавані. Особливою спрямованістю проти офшорних центрів вирізняються закони про податки 1970 і 1988 років. Останній з названих, діючий і понині, вимагає, щоб британський резидент, який одержує доходи з-за кордону, був зобов'язаний сплачувати податки на них у Великій Британії. Тут був ухвалений фінансовий закон, який багато в чому відповідає американським розпорядженням, які відносяться до запобігання ухиленню від сплати податків шляхом використання офшорних центрів. Іноземні компанії підлягають оподатковуванню, якщо відповідно до англійських законів вони відповідають наступним вимогам:

1) іноземна корпорація контролюється британською компанією;

2) британська компанія разом із британськими резидентами володіє не менше, ніж 10 відсотками власності контрольованої іноземної корпорації;

3) контрольована іноземна корпорація - резидент держави або території з низьким рівнем оподаткування.

Низьким визнається такий рівень, висота якого становить менше, ніж половину від рівня оподаткування у Великобританії.

Німеччина

Ця країна знаходиться також у числі перших держав, які включилися в боротьбу з ухиленням від податків фізичних і юридичних осіб. Бундестаг ФРН ще в 1962 році зажадав від уряду підготувати доповідь про наслідки зміни резидентства платниками податків і про розходження в рівнях оподаткування між країнами. У 1964 році був складений документ, який являє собою звіт про становище в податкових гаванях. Через рік був виданий декрет, який стосується переказу доходу і майна з ФРН за кордон. У 1970 р., за німецькими даними, з 20 тисяч компаній, створених у Швейцарії, 8 тисяч виявилися пов'язаними з ФРН. Відлив дивідендів, гонорарів і роялті з ФРН у Швейцарію набув на той час лавиноподібний характер. Це змусило Німеччину переглянути податкові угоди зі Швейцарською Конфедерацією.

Такий перегляд приніс, однак, дуже скромні і незначні результати. Уряду ФРН довелося вдатися до більш рішучих і ефективних заходів. Вони знайшли відображення в законі про обкладання зовнішньоекономічної діяльності (Aussensteuergesetz). Серед них назвемо наступні:

- податковим службам наказано не визнавати реальним рівень цін чи суму гонорарів, виплачуваних фінансово пов'язаним між собою суб'єктам;
- розширена обмежена колись відповідальність за несплату прибуткового податку, податку на власність і податку на спадщину і дарування;
- введене правило, відповідно до якого емігрант із Німеччини, який протягом п'яти років з десяти попередніх його виїзду в "податковий рай" жив у Німеччині, залишається суб'єктом сплати німецького прибуткового податку.

Така податкова відповідальність триває протягом перших 10 років у тих місцях, де нема податків або де вони низькі (такий період становить 5 років у випадку еміграції у Швейцарію). Крім того, якщо 50% капіталу чи голосів акціонерів у зарубіжній компанії, зареєстрованій в податковій гавані, належить німецькому резиденту, то дивіденди і всі інші види доходів підлягають оподаткуванню в Німеччині незалежно від того, розподілений прибуток чи ні. Це цілком збігається з правилом, установленим Службою внутрішнього доходу США.

Франція

Франція ввела розпорядження, спрямовані проти зловживань перевагами податкових гаваней, у 1973 році. Ухвалене в тому ж році фінансове законодавство встановило, що дохід,

отриманий іноземною юридичною особою, яка має резиденцію у Франції, підлягає французькому оподаткуванню. Це стосується і доходів, отриманих за межами Франції. Законодавці, насамперед, подбали про те, щоб обмежити можливість податкових зловживань з використанням податкових гаваней з боку артистів, діячів мистецтв і спортсменів. Невизначеність, нечіткість таких розпоряджень залишається об'єктом критики, як з боку платників податків, так і з боку представників податкових служб.

У 1980 р. був ухвалений так званий закон про фінанси, що значно обмежив пільги і переваги, якими користуються фізичні і юридичні особи, які використовують послуги податкових гаваней. Закон вимагає, щоб французький резидент, який володіє прямо чи опосередковано не менше, ніж 25 відсотками капіталу в зарубіжній компанії, що діє за межами Франції в місцях, де існує "привілейована" система оподаткування, повинен сплачувати податки у Франції. Базою оподаткування є часткова (у відсотках) участь у прибутку компанії незалежно від того, розподіляється прибуток між власниками чи інвестується. Привілейованою податковою системою визнана тут така, котра не оподатковує прибуток зовсім, або в якій податкові ставки на дві третини нижче тих, які існують у Франції. Основи даного порядку оподаткування зберігаються і понині.

Японія ***У 1977 році комісія з іноземних справ нижньої палати японського парламенту ухвалила резолюцію щодо проблеми ухилення від податків, втечі від них і використання для цих цілей податкових гаваней. Після цього "Законом від 1 квітня 1978 року" було введене правове регулювання, яке обмежує можливості податкових зловживань з використанням таких держав і територій.***

Міністерство фінансів визнало податковими гаванями 41 територію. Одночасно визнано, що "низьким" оподаткуванням варто вважати податкові ставки 25% і менше. 1 квітня 1992 року згадані постанови Міністерства фінансів були скасовані, кожен окремий випадок податковим службам запропоновано розглядати окремо. При цьому, однак, зберігаються два основних критерії:

- утримання органу управління компанії в країнах, які не обкладають податком доходи компанії;
- з'ясування, чи не спускається рівень оподаткування компанії в даній країні нижче 25%.

В обох випадках мова йде про компанії, зареєстровані у податкових гаванях, при цьому в цих компаніях 50% акцій чи капіталу повинні знаходитися у володінні японських резидентів.

Італія ***Міністерство фінансів Італії видало в 1992 році постанову, яка містить перелік країн з пільговим оподаткуванням, що створюють на своїй території можливості ухилення від сплати податків. Ті ж проблеми порушує Кодекс***

прибуткового податку, ухвалений у 1991 році. Італійське податкове законодавство не дає, однак, визначення (дефініції) ухилення від податків. Це ускладнює розмежування між такими термінами, як "податкове планування", "ухилення від сплати податків", "відхід від податків".

Італійське законодавство запозичило також 3 типи міжнародних принципів, уже введених рядом країн з метою запобігання зловживанням при використанні офшорних центрів, а саме:

1) ухвалені в США в 1962 р. розпорядження, які обкладають податком фірми, що мають резиденції в офшорних центрах;
2) принцип, визнаний країнами Європейського Союзу, відповідно до якого компанії, які мають резиденцію в одній із країн ЄС, не дозволено віднімати з податкової бази витрати, пов'язані з угодами, укладеними з компаніями, зареєстрованими в податкових гаванях;
3) розпорядження і правила, які мають силу в Бельгії, Люксембурзі і Голландії, поширюються на дивіденди, виплачувані компаніями з резиденцією в податкових гаванях.

Відповідно до податкового законодавства Італії міністр фінансів має право визначати, які держави чи території варто відносити до таких, що мають пільгову систему оподаткування. Італійські підприємства, які беруть участь в угодах з компаніями, перерахованими в списках країн, віднесених до офшорних центрів, користуються в Італії набагато меншими привілеями, ніж ті, котрі не мають подібних партнерів.

Парадокс італійського "антирайського" регулювання полягає, однак, у тім, що зі списку країн, визнаних податковими гаванями, виключені держави-члени Європейського Союзу. Тим часом загальновідомо, що Люксембург, Ірландія чи Бельгія у певних рамках пропонують інвесторам такі ж пільги, як і офшорні центри. Аналогічна проблема існує і у Гібралтара, який на міжнародній арені представлений Великою Британією, а тому може вважатися частиною Європейського Союзу. Таку ж аналогію можна провести й у відношенні Мадейри, яка є частиною Португалії, а також островів у Ла-Манші, адміністративно пов'язаних з Англією.

Обмеження, які містяться в Італійському податковому кодексі щодо податкових гаваней, не застосовуються у відношенні до держав, з якими підписані договори про уникнення подвійного оподаткування. Буває і так, що в цих договорах допускаються винятки. Як приклад, можна навести заключний протокол договору, укладеного між Італією і Люксембургом. У ньому містяться положення про те, що умови договору не поширюються на холдингові компанії, які мають резиденцію в Люксембурзі.

У цілому італійські "антирайські" розпорядження не настільки суворі і ригористичні, як відповідні їм правила, ухвалені у Франції, Німеччині, Англії, США чи Японії. Їм також бракує чіткості, точних формулювань, що відкриває можливість для двозначних тлумачень. Усе це утворює правові

діри і щілини, які дозволяють несумлінним платникам податків і їхнім радникам відшукувати лазівки в законодавстві й успішно ухилятись від сплати податків.

Запитання для самоконтролю

1. Що розуміють під терміном «втеча від податків»?
2. Які існують критерії розмежування легальної та нелегальної втечі від податків?
3. Які характерні риси ухилення від податків?
4. Які існують форми та методи ухилення від податків?
5. Як здійснюється запобігання втечі й ухиленню від податків?
6. Які існують методи обмеження операцій через офшорні центри в міжнародному масштабі?
7. Як має здійснюватись державне антиофшорне регулювання?

ГЛАВА 24. ВІДМИВАННЯ “БРУДНИХ” ГРОШЕЙ

Ключові поняття:

“Брудні” гроші, способи та стадії відмивання “брудних” грошей, організовані структури по відмиванню “брудних” грошей, мононаціональні та багатонаціональні злочинні групи, розпізнавання підозрілих операцій, легалізація “брудних” грошей, протидія відмиванню “брудних” грошей, ФАТФ, Рада Європи.

24.1. Поняття “брудні гроші”. Відмивання “брудних” грошей як процес

Визначення поняття «відмивання «брудних» грошей»

Крім репутації “податкового раю”, офшорні центри набули сумнівної слави місць, де відмиваються і легалізуються так звані “брудні” гроші. Таким терміном називають гроші, набуті злочинним шляхом. А сукупність дій, які переслідують мету приховання справжніх джерел походження таких грошей і надають їм ознак легального походження, одержала назву “відмивання грошей”.

Поняття “відмивання” або “чищення” грошей з'явилося відносно недавно. Його авторство приписують американцям, а точніше — чиновникам правоохоронних органів США, тобто полісменам. У повсякденний лексикон це слово ввійшло з другої половини 1970-х років, під час слідства в справі Уотергейт.[1] У юридичному значенні цей термін вперше був використаний у 1982 році, знову ж таки в США в одному із судових процесів.

[1] Уотергейт — готель, в якому в 1973 році проходив передвиборний з’їзд демократичної партії США. З відома тодішнього президента США Р. Ніксона в готелі були встановлені підслуховуючі прилади. Їх виявлення делегатами з’їзду привело до багаторічного грандіозного політичного скандалу (“справа Уотергейт”), який закінчився виходом у відставку президента Ніксона.

Незабаром він став повсюдно визнаним і був включений у науково-юридичний лексикон як усередині США, так і на міжнародному рівні, про що свідчить вживання його в Конвенції Ради Європи "Про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом", укладеної в 1990 році, яка була ратифікована Верховною Радою України законом „Про ратифікацію Конвенції про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом" (Відомості Верховної Ради. – 1998. - №16). Загальне визнання одержало визначення поняття «відмивання грошей», яке дав начальник Національної кримінальної поліції Австрії Том Шерман: "Відмивання грошей — це конверсія або "очищення" майна, яка бере початок від серйозного злочину з метою приховання джерела його походження. Цей злочин робить кожен, хто безпосередньо бере участь у процесі відмивання грошей або свідомо бере непряму участь у цьому процесі"[43, с. 253]. Нині поняття "відмивання грошей" перекладено на багато мов світу (англійську — money laundering, французьку — blanchiment, німецьку — Geldwascherei, італійську — riciclaggion, іспанську — blangeo de dinero, польську — pranie pieniedzy) і стало в них звичним. Можна без перебільшення сказати, що явище це набуло справді міжнародного характеру.

Відмивання "брудних" грошей визнане злочинним діянням у карному законодавстві багатьох країн світу й особливо у кримінальних кодексах США, Великобританії, Франції, Німеччини, Швейцарії, Польщі. У карному законодавстві Польщі, наприклад, міститься не тільки докладне формулювання складу злочину "відмивання грошей", але й позначене коло осіб, які можуть бути залученими в співучасники такого злочину з використанням свого службового становища. Відповідні зміни внесені і в Кримінальний кодекс України. Однак найбільш повне визначення "відмивання грошей" містить кримінальний кодекс США з доповненням від 27 жовтня 1986 року, що має поправку "Про протидію відмиванню грошей".

Відповідно до параграфа 1956, злочин «відмивання грошей» здійснює "кожний, хто усвідомлює, що власність, залучена у фінансову угоду, - це дохід від нелегальної діяльності, спрямованої на:

- проведення або спробу проведення фінансової угоди, яка включає подібні доходи з наміром підтримки таких видів протизаконної діяльності, які включають які-небудь ознаки злочинних дій, організованої злочинності й обігу наркотиків;
- проведення фінансової угоди з наміром порушення федеральних розпоряджень податкового кодексу;
- свідоме проведення фінансової угоди з наміром приховання — цілком чи частково — самої суті справи, місця, джерела, власника або контролера доходів від вищезгаданої протизаконної діяльності;

- проведення фінансової діяльності з ухиляннням від обов'язку подачі звіту про обіг готівки".

Звернемо увагу на те, що другим за перерахуванням (і за значимістю) у статті американського кримінального кодексу названий злочин, пов'язаний з порушенням податкового законодавства. Дана стаття кримінального кодексу США містить цілий ряд важливих доповнень, які дозволяють кваліфікувати практично всі відомі юристам-практикам правопорушення, пов'язані з відмиванням грошей. Тому не дивно, що основні положення цієї статті запозичені і відтворені в законодавчих актах цілого ряду держав. Пов'язане це в більшій мірі з тим, що серйозну гостроту в останні десятиліття набула проблема міжнародної організованої злочинності.

Обсяги і масштаби відмивання "брудних" грошей

У сучасній ринковій економіці більшість розрахунків здійснюється без використання готівки, в той час, коли нелегальні прибутки надходять до рук злочинних об'єднань у вигляді готівки. Тому, для того щоб ватажки злочинного світу і їхні співучасники змогли вільно розпоряджатися грошима, добутими злочинним шляхом, вони повинні їх ввести в легальний обіг через фінансові установи, господарюючі суб'єкти, використовуючи при цьому довгий ланцюг фінансово-економічних операцій (так звані канали легалізації). Відмивання грошей відбувається, переважно, у банківській системі, у системі страхування, на ринку капіталів, а також у так званій індустрії розваг (наприклад, з використанням казино й інших закладів, які займаються ігровим бізнесом). Крім того, в якості головних каналів відмивання грошей використовуються ті галузі ринкової економіки, де можна без труднощів і в широкому масштабі застосовувати підроблені рахунки, накладні, де зазначені занижені або завищені ціни, де визнаються фіктивні рекламації й інші атрибути злочинного бізнесу. Це в першу чергу відноситься до таких видів бізнесу, як торгівля нерухомістю, творами мистецтва, автомобілями, продаж підакцизних товарів.

Як особливі канали відмивання грошей, варто також виділити такі господарські процеси, як приватизація державних підприємств, участь у створенні венчурних підприємств, банкрутство й ліквідація господарських суб'єктів. Злочинні групи часто купують такі підприємства чи здобувають пакети акцій, які дають право на участь в управлінні ними. Це стає корисним для створення інфраструктури майбутньої, більш професійної злочинної діяльності. Так, туристичні агенства і готелі вони використовують для продажу і поширення наркотиків. Володіння хімічними заводами чи лабораторіями полегшує знаходження компонентів, необхідних для виробництва синтетичних наркотиків. Судноплавні компанії полегшують контрабанду наркотиків та інших товарів. Скупка

салонів із продажу автомобілів, готелів, ресторанів і магазинів - дуже ефективний спосіб поєднання і перемішування “чистих” грошей з “брудними”.

Усі перераховані сектори економіки і господарські процеси стали об'єктом притягання організованої злочинності, яка відмиває в них “брудні” гроші в силу наступних причин і об'єктивно сформованих обставин:

- багатогранність, швидкість і в ряді випадків радикалізм змін у законодавстві ряду країн, які поширилися на зазначені сектори економіки; вони вплинули на ефективність змін у функціонуванні всієї економіки країн; (їхній негативний прояв виразився в співіснуванні різних законодавчих розпоряджень — старих і нових, часто суперечних один одному, законодавчі порожнечі (“діри”), часті зміни законодавства, перевага “розширеного” тлумачення законів) і т.п.;
- всеохоплююче — знизу доверху — перетворення управлінських структур, а також створення нових ланок в управлінні (з утворенням великої кількості нових посад), яке пов’язане з якісними змінами кадрового складу, створення неурядових управлінських структур (наприклад, системи інформації), зміни в способах управління;
- поява нових форм співробітництва з відповідними структурами за кордоном і виникаюча в зв'язку з цим відкритість для припливу іноземних капіталів, нових моделей управління і т.п. та пов'язані з ними патологічні форми, які викликають зловживання;
- нестача відповідних механізмів, які охороняють згадані вище сектори економіки від різного типу порушень і зловживань;
- вразливість економіки у відношенні нелегальної господарської діяльності, а також зловживань у проведенні економічної політики (наприклад, у відношенні “груп тиску”, які лобіюють свої інтереси в урядових закладах і парламентах країн).

У зв'язку з різноманіттям нелегальної господарської діяльності визначити масштаби процесу відмивання “брудних” грошей з достатньою точністю дуже важко. Такі труднощі зумовлені неможливістю одержання бухгалтерської звітності злочинних організацій, а також існуванням величезної кількості нерозкритих злочинів. Західні експерти стверджують, що в масштабі планети маса фінансових коштів, які одержуються тільки від торгівлі наркотиками та підлягаються відмиванню, складає щорічно сотні мільярдів доларів США. Такі підрахунки зроблені шляхом екстраполяції наступних величин:

- світового виробництва наркотиків і психотропних речовин при допущенні, що витрати виробництва складають 10% від виторгу;

- глобального попиту на наркотики, розрахованого як середньорічний обіг роздрібної торгівлі, включаючи торгівлю на вулицях;
- вартості конфіскованих наркотиків з дотриманням при підрахунку “правила десяти відсотків” (оскільки правоохоронні органи затримують у середньому не більше 10% усієї контрабанди).

Одним з показників, які оцінюють масштаби процесу відмивання “брудних” грошей, може бути кількість сумнівних угод, зареєстрованих фінансовими установами і тими суб'єктами господарської діяльності, які за розпорядженням влади зобов'язані надавати правоохоронним органам таку інформацію.

За оцінками експертів міжнародної Групи з боротьби з відмиванням нелегальних доходів – FATF (Financial Action Task Force), щорічно у світі відмивається від $500 млрд до $1,5 трильйонів. "Для порівняння: $500 млрд - це щорічний обсяг всієї економіки такої великої країни, як Іспанія", - сказав виконавчий директор FATF Патрик Мулетт в інтерв'ю журналу "Підсумки" 25 березня 2002 року. При цьому Мулетт відзначив, що злочинці відходять від класичних способів, хоча частково перевезення "брудних" капіталів як і раніше здійснюють в кейсах у дрібних купюрах. Але взагалі "класичні контрабандні операції тепер все більше поступаються місцем комп'ютерній фінансовій злочинності", - відзначив експерт [40, с. 257].

Наведені цифри викликали заклопотаність і побоювання керівників найбільших банківських установ Європи, які висловив у своїй заяві Базельський комітет банківського нагляду: “Критика з боку преси, викликана ненавмисним з боку банків співробітництвом зі злочинцями може призвести до втрати довіри до них, і як наслідок — до розхитування їхньої стабільності. Крім того, банки самі можуть бути винні в понесених ними втратах — або через недбалість при проведенні процедури ідентифікації клієнтів, які викликають підозру, або також через нечесність працівників, які вступили в змову зі злочинцями” [43, с. 257].

Ще одним приводом для тривоги став негативний вплив інвестицій, які надходять у легальні, звичайні підприємства і направлені сюди злочинними елементами. Це з невблаганною логікою призводить до підпорядкування таких підприємств організаторам злочинного бізнесу. Загальновідомо, наприклад, що італійська мафія одержує набагато більше доходів від легальних операцій, ніж від кримінальної “діяльності”. І хоча підприємства, керовані мафією, так само, як і звичайні, легальні суб'єкти господарської діяльності, приносять прибуток, надають зайнятість, але сам факт, що вони знаходяться під контролем злочинних елементів, породжує безліч проблем і небезпек для соціально-економічного життя. Уже “відмиті” злочинні гроші продовжують нести погрозу суспільству навіть

тоді, коли вони переходять у “звичайний” бізнес. Один з високопоставлених чиновників поліції США справедливо відзначає: “Коли організована злочинність інвестує легальне підприємство, можна бути впевненим, що черговим її кроком буде встановлення контролю над ринком для того, щоб підняти ціни, займатися вимаганням і корупцією. Інакше кажучи, член злочинної організації не буде задовольнятися фактом легалізації прибутку, але буде прагнути до її максимізації, не вибираючи для цього засоби. Кожен спосіб — чесний чи безчесний — буде для нього гарний”[43, с. 258].

Разом з тим доводиться констатувати, що на тлі наведених даних явним контрастом виглядають цифри, які наводяться правоохоронними органами на основі своїх реальних досягнень. Так, за період з 1 жовтня 1995 року по 31 серпня 1996 року в 26 державах — членах ФАТФ органам правопорядку вдалося викрити 1 тисячу 233 випадки кримінально карних діянь відмивання “брудних” грошей на загальну суму всього 1,62 млрд доларів США [43, с. 258].

Звичайно, ці дані дають ще менш достовірне уявлення про глобальні масштаби відмивання грошей. Більш придатним для дослідження даного явища вважається метод аналізу руху грошових потоків. Такий метод розглядається як більш точний, оскільки не обмежується підрахунком одних тільки нелегальних доходів, які виникають у результаті контрабанди і торгівлі наркотиками. Він дозволяє з різним ступенем імовірності встановити верхню межу обсягу відмивання “брудних” грошей. Його суть полягає в аналізі явища так званого “надлишку” готівки в окремих регіонах країни чи в деяких банках.

Іншим методом дослідження визнаний метод, який безпосередньо спирається на аналіз банківської статистики, зокрема на вивчення даних, які стосуються переливу капіталу, а також платіжних балансів окремих держав.

Вчені і практики, однак, не дійшли до єдиної думки щодо ефективності зазначених методів. Так, у доповіді ФАТФ, підготовленій в лютому 1997 року, вказується на розходження підходів до проблеми визначення масштабів відмивання грошей у державах-членах ФАТФ. На думку деяких експертів, придатність статистики щодо цього виду злочинів дуже невелика і вимір масштабів такого явища не може стати предметом досліджень через труднощі методологічного і фінансового характеру. Інші ж наполягають на тому, що відповідно оброблені статистичні дані мають велике значення в справі створення нових правових інструментів, таких як конфіскація майна, обов'язкова ідентифікація клієнтів (різних господарських суб'єктів), процедура передачі інформації від фінансових установ правоохоронним органам і т. ін.

Було б, однак, помилкою вважати, що “брудні” гроші з'являються на світ у результаті діяльності однієї тільки організованої злочинності.

“Брудні” гроші стали постійним супутником будь-якої економічної злочинності, і особливо податкової. “Власне поширення “брудних” грошей, — пише відомий знавець даної проблеми, великий дослідник і практик Клаус Коттке, — відбувалося в тій сфері економіки останніх десятиліть, про яку раніше ніхто навіть не міг подумати, а саме: у сфері податкової злочинності. Якщо у Федеративній Республіці Німеччини заходить мова про “брудні” гроші, то це відразу асоціюється з грошима, не обкладеними податками”[43, с. 259].

Проблема ухилення від сплати податків і пов'язана з нею проблема відмивання грошей актуальні у всіх країнах. Так, питома вага неоподаткованого доходу в загальній масі національного доходу становить: в Австралії —10%, у Бельгії — 15%, у Данії — 6%, у Франції — 10%, у Німеччині — 13%, у Греції — 50%, в Індії — 18 — 20%, в Італії — 25%, у Японії — 5%, у Норвегії — 17%, в Іспанії — 23%, у Швеції — 16%, у США — 15% [43, с. 259].

Сфера податкової злочинності — важливе, але не єдине джерело виникнення “брудних” грошей у підприємницькому середовищі. Тут напрацьований багатий і різноманітний арсенал способів і методів одержання злочинних грошей. Це і система подвійної бухгалтерії, і навмисні помилки в бухгалтерському обліку, численні способи заниження прибутку, маніпуляції з активами і пасивами, угоди без оформлення рахунків, методи схованого фактурування і схованих тіньових умов. Так, податкова інспекція міста Бохума і відділ прокуратури з боротьби з економічними злочинами тривалий час займалися справою про “смажену картоплю” у Рурській області. Масштаби всіляких маніпуляцій, які завершувалися ухиленням від сплати податків, виявилися тут настільки великі, що за рахунок цього, як писав журнал “Шпігель”, можна було б майже профінансувати об'єднання Німеччини [43, с. 260].

Ще одне джерело появи “брудних” грошей – хабарі. Вони, як правило, не підлягають оподаткуванню, а тому негайно ж після одержання хабара стають “брудними” грошима, і якщо це великі суми, вони мають потребу в негайному відмиванні (зрозуміло, якщо джерелом хабара вже раніше не були “брудні” гроші). Цікаво, що згідно із законодавством деяких країн сума хабара може відніматися з оподаткованого податком прибутку. Бельгійське законодавство допускає це для експортних угод за умови, якщо хабарі необхідні, щоб здолати конкурентів, якщо вони заведені в даній галузі, якщо в міністерство фінансів представлений відповідний документ, якщо назване прізвище одержувача хабара і його адреса. Якщо дані умови не дотримані і не названий одержувач хабара, то з підприємця, який платить корпоративний податок, береться за дачу хабара додатковий податок величиною 200% хабара. У Данії закон ще ліберальніший: тут сума хабара просто віднімається з оподаткованого податком прибутку, якщо вона безперечно викликана виробничою

необхідністю і є помірною. У Японії гроші, виплачувані підприємством у вигляді хабарів, розглядаються як виробничі витрати, якщо назване ім'я й адреса одержувача цих грошей.

Аналогічним чином відносяться до цього питання в Нідерландах. Тут із суми прибутку, оподаткованого податком, можна віднімати усі витрати, так чи інакше пов'язані з підприємницькою діяльністю. Вирішальними тут виступають добрі наміри підприємця, наприклад, прагнення стимулювати розвиток підприємства. Суди і податкова інспекція в цій країні не в праві визначати, які витрати не можна вважати виробничими, і тому їх не можна віднімати із суми прибутку, який підлягає оподатковуванню. Умови назви одержувача хабара тут відсутні. Підприємець повинен лише переконати податкову інспекцію в тому, що такі виплати здійснені в інтересах підприємства.

У Великій Британії також виплати у вигляді хабарів дозволено віднімати із суми прибутку, який підлягає оподаткуванню, за умови, що метою таких виплат були інтереси виробництва. Однак податкова служба вправі зажадати назвати прізвище й адресу одержувача таких виплат.

Найсуворіше законодавство щодо дачі, одержання хабарів і перетворення їх у "брудні" гроші існує в США. І хоча тут, як у Великій Британії, до виробничих витрат дозволено зараховувати і хабара, але з обов'язковою вказівкою одержувача цих виплат, проте ця процедура обмежена цілим рядом заборон, а саме: кримінально карається дача хабарів усім державним і муніципальним чиновникам, а також працівникам громадських організацій як на території США, так і за їх межами. У цілому ж, незважаючи на заборони й обмеження, суми, виплачувані у всіх країнах у вигляді хабарів, утворюють величезну масу "брудних" грошей, велика частина яких у різних формах проходить процедуру відмивання.

Організація процедури відмивання "брудних" грошей

Процедура відмивання грошей, одержаних злочинним шляхом, має для учасників злочинів дуже важливе значення. Англійський кримінолог Д. Мак-Клін справедливо відзначає: "З погляду злочинця, збільшення прибутків від кримінальної діяльності позбавлене сенсу доти, поки немає можливості ними скористатися. Це, однак, не так просто, як могло б виявитись. Певна частина доходів, отриманих від злочинної діяльності, зазвичай, направляється на розвиток нелегальної діяльності, однак решту злочинець хотів би використовувати в інших цілях. Якщо він має намір це зробити, не піддаючи себе зайвому ризику викриття джерела походження грошей, він повинен їх перед цим "очистити", тобто сфабрикувати їм фальшивий, зате абсолютно легальний і добропорядний "родовід" [43, с. 261].

Зрозуміло, далеко не всі злочинці, бажаючи легалізувати джерела походження своїх доходів, обов'язково застосовують для досягнення цієї

мети рафіновані, особливо витончені методи. Не роблять цього, наприклад, злочинці, які чинять великі злочини й у короткий період. На думку британського фахівця Д. Еванса, "...проводять вони звичайно угоди готівкою і в міру можливості уникають фінансових установ. Їхні партнери і постачальники взагалі вимагають виплати тільки готівкою; за допомогою готівки здійснюється між ними велика частина розрахунків" [43, с. 261].

Тут нема, однак, твердих правил. Іноді учасникам великомасштабної злочинної "операції" вкрай необхідна процедура відмивання набутих коштів, а в інших випадках вони нею зневажають. Головним критерієм при прийнятті такого рішення є суб'єктивна оцінка ефективності місцевих правоохоронних органів, а також ступінь ризику викриття і кримінальної відповідальності за здійснені злочини. Приміром, випадки застосування витончених "технологій" відмивання грошей частіше зустрічаються в країнах, де ефективно діють сучасні законодавчі системи, які передбачають конфіскацію майна, отриманого в результаті злочину, причому такий захід розглядається і як засіб попередження подальших злочинів, і як вид покарання. Д. Еванс у зв'язку з цим відзначає: "Чим вищий професіоналізм органів прокуратури і фінансового контролю, тим більше коштів будуть змушені виділяти злочинні групи на зменшення ризику викриття слідів нелегальних фінансових операцій, які можуть, зрештою, призвести до затримки членів цієї групи і до втрати їхніх доходів. Тому на більш ефективні методи профілактики і контролю у відповідь з'являються більш рафіновані методи відмивання грошей. Така гонка буде продовжуватися до тих пір, поки в однієї зі сторін витрати на цю гонку не перевищать одержані результати" [43, с. 262].

На противагу цьому Е. Савона і М. де Фео наводять для прикладу іншу ситуацію, при якій "російська, грузинська, чеченська й інша мафії без остраху інвестують свої капітали, оскільки в їхніх країнах немає ні ефективного моніторингу потоків коштів, ні системи контролю над інвестиціями капіталів". Однак уже з'являються докази того, що згадані групи нині також з метою більшої безпеки ухвалюють рішення про відмивання принаймні частини свого здобутку.

Розбіжності в масштабах, складності і витонченості методів відмивання грошей спостерігаються не тільки між окремими країнами, але також і між різними секторами злочинної діяльності. Показовою з цього погляду вважають ситуацію в Австралії, яка характерно відображає тенденцію розвинутих країн світу. У доповіді Управління внутрішніх справ Австралії сказано: "Розкриті дотепер механізми відмивання грошей не були особливо складними, хоча в деяких більш серйозних випадках в операціях з відмивання грошей були задіяні широко розгалужені структури, побудовані на зразок корпорацій і трестів. Відмивання грошей звичайно виконують не професійні "чистильники", а самі члени злочинних груп, при цьому використання ними корумпованих чи підлеглих цим групам "легальних"

підрозділів має часто вирішальне значення для успіху всієї операції" [43, с. 263].

Разом з тим треба особливо зазначити, що для охорони, а також для легалізації величезних доходів від карної діяльності злочинні групи, такі як колумбійські картелі, створили різноманітні і витончені системи глобального масштабу. Один з колумбійських "наркобаронів" — Родрігес Гаха набув популярності тим, що відмив 130 мільйонів доларів США, використовуючи в цих цілях 82 фірми, розташовані в 16 країнах Центральної і Південної Америки, Карибського басейну, Європи й Азії. Як справедливо відзначено в доповіді ООН 1993 року: "Характерні риси відмивання доходів від злочинів, які у великій мірі відносяться також і до операцій міжнародної організованої злочинності, - це світові масштаби, еластичність у виконанні, величезна здатність адаптації до навколишнього середовища, застосування новітніх технологій і використання радників, освіченість, витонченість операторів і колосальні кошти, надані в їхнє розпорядження" [43, с. 263]. Усі ці перераховані особливості і чинники визначають організацію процесу відмивання "брудних" грошей і послідовність його стадій.

Стадії процесу відмивання "брудних" грошей

Процес відмивання грошей складається з ряду стадій чи фаз. Кожен процес окремо, зрозуміло, має свої особливості і відмінні риси. Загальними ж рисами виступають ознаки, виділені в кримінальному законодавстві цілого ряду країн. До них віднесені: заміна майна (включаючи гроші), набутого злочинним шляхом, його переміщення, приховування, прикриття, придбання, володіння, використання, співучасть, співробітництво. Серйозно впливають на складність процесу відмивання грошей численна ієрархічна організаційна структура виконавців злочину, раціональне, сплановане і засноване на "поділі праці" виконання завдань, мінлива "технологія" здійснення злочину і багатий вибір способів його виконання. До цього арсеналу входять використання фінансових установ завдяки зловживанням з боку банківських службовців, різноманіття видів банківських розрахунків і, звичайно, розмаїтість засобів переміщення через кордон готівки з використанням послуг корумпованих митних чиновників.

Діяльність, пов'язана з відмиванням грошей, - це завжди перетворення (видозміна) або рух. Перетворення має місце тоді, коли гроші змінюють свою форму. Так відбувається, коли, наприклад, виконавець за нелегальний "прибуток" одержує грошовий переказ чи автомобіль. Нелегальні доходи скидають свою форму готівки і перетворюються в документ, який легалізує одержання грошей, рухомого або нерухомого майна. З рухом маємо справу тоді, коли ті ж самі гроші змінюють не форму, а місце. Це, наприклад, поштовий чи телеграфний переказ їх в інше

місце. Діючий у рамках закону будь-який підприємець чинить так само: щодня в рамках своєї підприємницької діяльності він здійснює закупівлі, переказуючи гроші в інші місця, продає свою продукцію, виплачує персоналу винагороди і тощо. У процесі відмивання грошей задум злочинця такий же: одержання вигоди шляхом перетворення і руху фондів, які, однак, дозволяють йому домогтися приховання нелегального джерела їхнього походження.

Дії "відмивателів" грошей у банківській сфері набувають певних обрисів, залежно від інституціонально-юридичних умов, які властиві даній фінансовій системі. До таких умов відносяться:

- способи і характеристика «введення» готівки у фінансову систему;
- способи переміщення коштів у цій системі;
- умови "виведення" коштів з даної системи.

Вони утворять рамкові умови сфери злочинних дій, які складають процедуру відмивання грошей. Одночасно вони виконують функцію добору, який призводить до вичленовування і до згрупування у визначені категорії заходів, схожих між собою з організаційно-технічної точки зору. Це варто підкреслити, тому що існує, наприклад, істотна відмінність між діями, які полягають у закупівлі за "брудну" готівку декількох чеків на певну суму, і діями, які полягають у сплаті банківського кредиту "брудними" грошима. Окремі дії в рамках даної процедури можна згрупувати, використовуючи організаційно-технічні, юридичні і тимчасові критерії. Виділені категорії дій (вчинків, поведінки) називають у спеціальній літературі по-різному: стадіями, ступенями, фазами, перехідними складовими або формами відмивання грошей. Однак найчастіше використовують для характеристики різних частин цього процесу терміни "стадія" і "фаза", які вживають як синоніми.

Кожна з фаз має риси, які характерні для даного процесу, і сама вже є відмиванням грошей. Процес цей може набувати форму лише єдиної стадії. Це викликане можливістю (чи необхідністю) переривання всієї процедури з боку виконавців, представників фінансової установи або в результаті дій правоохоронних органів. Однак складність усієї процедури (про яку сказано вище) призводить до того, що кількість стадій звичайно буває більша і виступають вони у певному взаємозв'язку з іншими діями — з метою підвищення ефективності заходів, спрямованих на запобігання провалу і викриття злочинного характеру усієї витівки.

Зазвичай відмивання грошей відбувається в три стадії. Разом з тим неодноразово відзначено, що першій стадії передує підготовка всього процесу, який полягає в перевезенні готівки з місця проведення злочинної діяльності в інше місце, що надає первісні гарантії успіху запланованого підприємства. Усвідомлюючи те, що значні суми готівки можуть привернути увагу правоохоронних органів і привести їх до нелегального

джерела походження цих сум, злочинці часто фізично переміщують готівку з місця її отримання. Найчастіше з великих міст, у яких, наприклад, продають наркотики, злочинні організації вивозять свої доходи в іншу місцевість, де їх можна легко сховати чи замаскувати. Крім того, для переміщення брудних грошей використовують так звані „підпільні банківські системи": китайські, а також Хавала і Хунди. Жодна з них не становить справжньої банківської системи, це інститути традиційної східної цивілізації — системи взаємонадавання, обміну чи переміщення грошей. Перша з названих систем функціонує завдяки господарським суб'єктам, керованим "заморськими китайцями" (так їх називають у себе на батьківщині), а дві інші створені індусами. У кожній з них панують сімейні, професійні або національно-етнічні зв'язки, підкріплені впливом могутніх і дисциплінованих банд. Їхня діяльність стала можливою завдяки наявності в них мережі співучасників на всій планеті, які абсолютно непричетні до будь-якої карної діяльності. Якщо, наприклад, клієнт у Макао передає співробітнику "системи" 2 млн доларів США в доларах Гонконга з дорученням виплатити їх партнеру клієнта в Сінгапурі в голландських гульденах, то клієнт абсолютно впевнений, що замовлення буде неухильно виконане, тому що в "системі" за невиконання замовлення застосовують суворі покарання, які включають і страту.

Процес нелегального трансферту, який передує розміщенню "брудних" грошей, називають "підготовкою місця розміщення". Виділення такої вступної фази в окрему процедуру пов'язане в західній літературі з розбіжностями між "країнами кримінальної діяльності" і "країнами відмивання грошей". До першої категорії зараховані країни, у яких діяльність організованих злочинних груп (особливо наркоторговців) особливо інтенсивна. Це США, Італія, Таїланд, Колумбія, Нігерія і т.ін., тоді як до другої категорії зараховують держави, які сусідять зі згаданими, наприклад, Канада, великі фінансові центри, такі як Швейцарія, а також офшорні зони.

Тут доречно ще раз нагадати, що великомасштабне відмивання грошей відбувається на міжнародному рівні. З одного боку, "брудні" гроші, як правило, не відмиваються в тій країні, де вони отримані. З іншого боку, сама процедура відмивання проходить нерідко в різних країнах. Тому згаданий поділ держав не варто сприймати буквально, оскільки він носить умовний характер. Крім того, переказ грошей (з перетинанням кордонів) з однієї держави в іншу практично не означає вихід грошей з фінансової системи (у наднаціональному розумінні). Важко віднести такий процес, як перетинання кордонів, до держав-членів Європейського Союзу, які створюють єдину банківську систему. Разом з тим велика частина цих операцій здійснюється шляхом безпосередніх електронних переказів, обліку чеків, і всі ці дії набувають рис, які можна віднести до другої стадії процесу. Водночас трансферт готівки (не електронний) і пов'язані з ним

операції стосовно відмивання грошей, трапляються дедалі рідше. Тому дії, не пов'язані з банківськими операціями, найчастіше набувають вигляду всіляких форм контрабанди.

Отже, крім підготовчої, процес відмивання грошей містить у собі три стадії (рис. 24.1.): розміщення, маскування й інтеграції. Перша стадія – розміщення — це стадія, у якій доходи, одержані безпосередньо від злочину, вперше розміщуються у фінансових установах або використовуються для скуповування різного виду активів (включаючи цінні папери). Друга стадія — маскування (приховання) — це стадія, у якій починається перша спроба приховування або маскування джерела походження й ідентичності власника грошей. Нарешті, третя стадія — стадія інтеграції (легітимації), в ході якої гроші вводяться в легальні господарські структури і фінансові системи з метою їхньої остаточної асиміляції з усіма присутніми там коштами[43, с. 267].

У першій фазі виконавці злочину вводять готівку, яка походить прямо від злочину, у будь-який банк чи іншу фінансову установу. Такі виконавці, найчастіше організовані в злочинні групи, зазвичай готівку, отриману, наприклад, від збуту наркотиків, спочатку накопичують на легально функціонуючих оптових базах, складах і навіть басейнах (наприклад, так вони чинять у Флориді). Власне кажучи, перераховані установи в них виконують роль злодійських кубел, де процвітає торгівля наркотиками, фальсифікованим алкоголем і “живим товаром”. Потім вони намагаються виручену готівку розмістити у фінансових установах і господарюючих суб'єктах. На цій стадії відносно легко визначити, чи є вкладення готівки у фінансові установи відмиванням грошей, а також розкрити джерело походження “брудних” доходів.

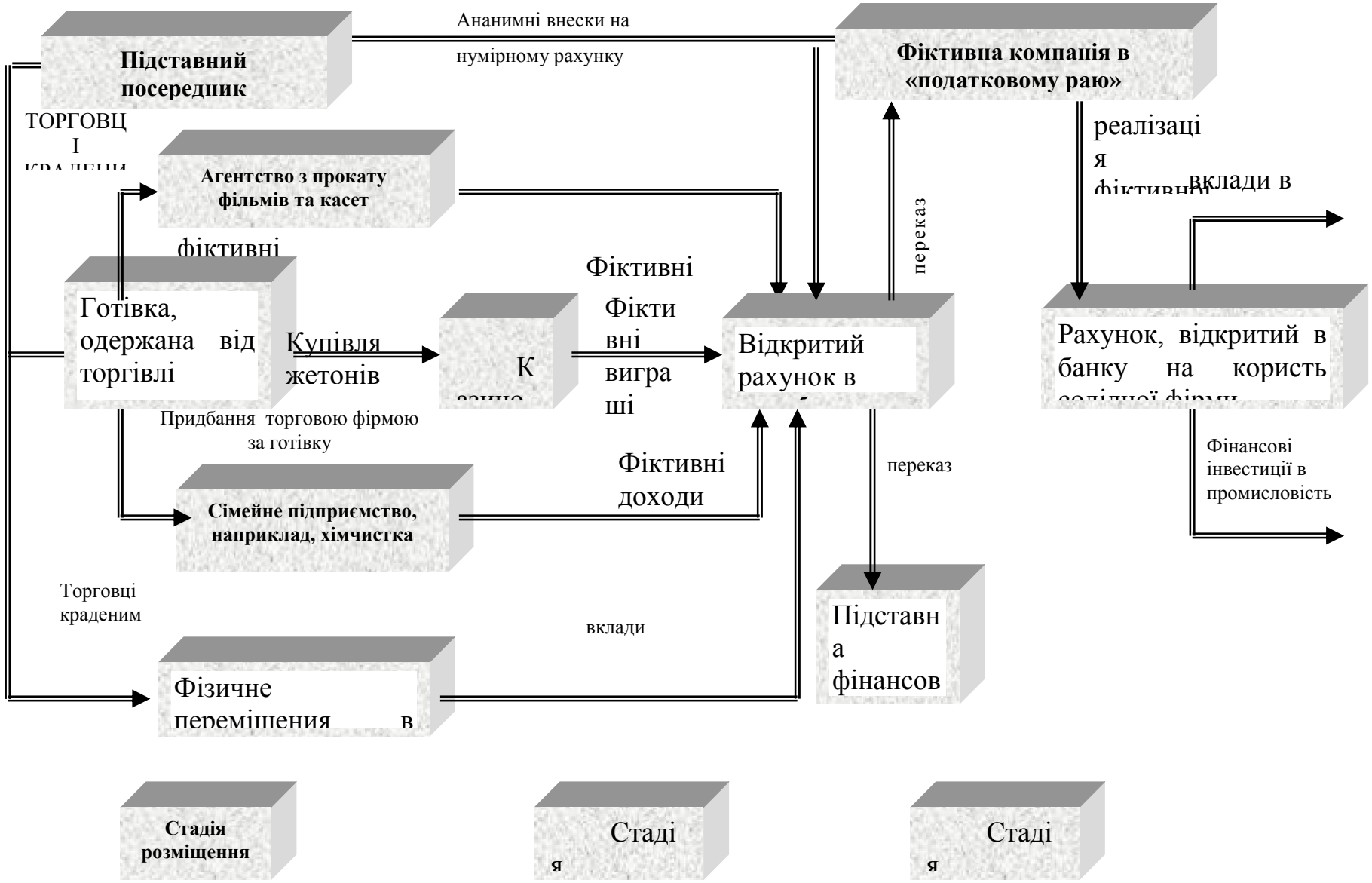


Рис. 24.1. Стадії відмивання грошей

Таким чином, для даної стадії процесу відмивання грошей характерні наступні риси:

- предметом відмивання є цінності, одержані безпосередньо від злочину;
- найчастіше предмет відмивання виступає у вигляді готівки;
- дії злочинців набувають вигляду фінансових операцій, які захоплюють своєю короткостроковістю, а також однаковістю і простотою.

На другій стадії виконавець намагається відокремити гроші від їхнього нелегального джерела, проводячи серію фінансових угод (як видозміни, так і переміщення). Виконавець сподівається тим самим домогтися того, щоб зв'язок грошей, які відмиваються, із джерелом їхнього походження знайти було ще важче або зовсім неможливо. Ця стадія називається накладенням маски чи маскуванням. Її завершення призводить до віддалення — як за відстанню, так і в часі — маскованих грошей від місця злочину, наприклад, від розміщення нелегальної лабораторії, яка виготовляє наркотики, чи бази оптового постачання такого зілля.

Третя, остання, стадія — це фабрикація пояснень про нібито законне походження відмитих активів, а також введення їх у легальний обіг шляхом інвестування чи скуповування майна. Тому таку стадію називають інтеграцією чи легітимацією. Дії злочинних угруповань на цій стадії спрямовані на вкладення "відмитих" грошей у господарські структури таким чином, щоб вони знову надійшли в банківську систему, набувши необхідних ознак легальних доходів. Серед знарядь та інструментів, застосовуваних для досягнення інтеграції, використовують фіктивний продаж нерухомості, фіктивні фірми для надання необґрунтованих кредитів, втягування в незаконну діяльність банківських службовців у різних країнах і т.п.

У багатьох випадках у процесі відмивання грошей кожна стадія досить чітко відділена від інших. Наочне уявлення про це дає приклад класичного відмивання грошей, який описує юридично підтверджений випадок:

"Готівку, яка походить від вуличного продажу наркотиків в американських містах, контрабандою доставили в Канаду, де частина банкнот була замінена в обмінних пунктах на більші номінали, що значно зменшило фізичний обсяг готівки. Готівка потім була перевезена повітряним шляхом у Лондон у ручному багажі заздалегідь найманих кур'єрів. Вона покладена ними на рахунок філії фінансової установи, розташованої на острові Джерсі.

Слідство, проведене Королівською митною службою, встановило, що британським відділом зроблений внутрішній трансферт центральному офісу на о. Джерсі, де його очікували вже 14 рахунків, відкритих на ім'я фірми працівниками фінансової установи, які вступили в змову зі злочинцями. Звідти гроші, походження яких мистецьки замасковано, поверталися злочинній групі під виглядом забезпечення фіктивних позик агентствам із продажу нерухомості в Північній Америці, які насправді були власністю керівників злочинної групи. Кошти, накопичені на рахунках у Джерсі,

використовували як гарантію виплати позики або переказували з поверненням у Північну Америку" [43, с. 270].

В інших випадках, однак, стадії цього процесу, як відзначають фахівці, "можуть наставати одночасно чи найчастіше "напливати" одна на іншу. Тому що черговість стадій залежить від того, чи підготовлений заздалегідь відповідний механізм відмивання грошей, а також від вимог злочинної організації". У цілому ж протікання процесу відмивання грошей визначається ще й організованою для цієї мети спеціальною злочинною структурою (рис. 9.1.), що багато в чому визначає не тільки кількість і стадії такого процесу, але й конкретні засоби його реалізації.

Способи відмивання "брудних" грошей

Дії, які складають у сумі процедуру відмивання грошей у банківській системі, набувають вигляду легальних фінансових угод (банківських операцій), однак цей вигляд порушує внутрішні статути банківської системи (підзаконні акти й інструкції) або носить характер нелегальних операцій, заборонених відповідними розпорядженнями, проведення яких загрожує застосуванням економічних чи карних санкцій. У кожній окремій стадії цього процесу з'являються інші види угод. У зв'язку з тим, що найчастіше вони носять незаконний характер взагалі або порушують розпорядження внутрібанківської системи, їх цілком доречно називати способами здійснення злочину (способами відмивання грошей). Заміною цьому визначенню може слугувати також вираз "техніка відмивання грошей".

Під цим поняттям варто мати на увазі сукупність стійких і повторюваних ознак, які характеризують певну поведінку, пов'язану з банківськими операціями; вони визначають обсяг і можливості застосування таких операцій у процесі відмивання грошей.

На різноманіття способів відмивання грошей впливають насамперед розбіжності, пов'язані з фінансовим характером угоди, юридична форма проведеної операції, величина капіталу, кількість угод і т. ін., а також відмінності, які носять нефінансовий характер: структура злочинної організації (проста, складна, ієрархічна, внутрішні функції, процес ухвалення рішень, ступінь довіри між членами організації і пов'язаними з ними особами) (табл. 24.1.), суспільно-економічна ситуація, а також засновані на змові відносини між злочинною групою, з одного боку, і адміністративними органами і банками — з іншого.

Ефективність способу відмивання грошей у банківській системі вважається високою, якщо забезпечене вирішення трьох завдань:

- приховання справжнього походження і власника відмитих грошей;
- здійснення постійного контролю над відмитими грошима;
- зміна форми готівки, добутої злочинним шляхом таким чином, що при зменшенні її кількості (ваги, обсягу) зберігається чи зростає її вартість.

Таблиця 24.1

Організовані структури, які відмивають "брудні" гроші

1. Організована злочинна група, яка займається діяльністю, що приносить великі доходи.
2. Посередники, які з'єднують, наприклад, торговців наркотиками з «відмивателями» грошей

«Піжони»:

- Направляють торговців до «відмивателів» або «відмивателів» до торговців;
- не втручаються в обговорення умов договору про відмивання грошей;
- визначають ставки за послуги (але не відсоток від «відмитих» грошей).
- Брокери:
- зв'язують торговців наркотиками з «відмивателями» і за окрему плату укладають контракти.

3. Організатори (спонсори) відмивання «брудних» грошей:

- Організують усю процедуру у великих масштабах (великими сумами);
- участь великої кількості «відмивателів»;
- оплату послуг кожного виконавця окремо;
- контакти з групою, яка володіє «брудними» грошима.

4. Кур'єри:

- Організують транспорт і процедуру на першій стадії процесу;
- не пов'язані з діяльністю організованої злочинної групи;
- можуть розкривати свої паспортні дані;
- проте, часто використовують фальшиві паспорти і документи.

5. Міняльники валют:

- власники господарюючих об'єктів, найчастіше це пункти обміну валют;
- бувають і нелегальними, вуличними міняйлами валют.

6. Професіонали-радники:

- роблять одну чи кілька послуг (наприклад, поради в галузі інвестицій, переказу фондів, реєстрації господарюючих суб'єктів на прізвища третіх осіб – підставних власників);
- роблять маніпуляції в сфері фінансів і законодавства;
- банкіри.

Такі завдання повинні бути вирішені незалежно від стадій процесу відмивання грошей.

Діяльність, проведена злочинною групою, яка займається "очищенням" грошей, можна порівняти з діяльністю підприємства, зайнятого господарською діяльністю. На відміну, однак, від легально діючого, злочинне підприємство не може діяти відкрито. У рамках трьохстадійного циклу воно використовує набір технологій залежно від того, яка мета повинна бути досягнута. Один спосіб буде застосований, коли "брудні" гроші повинні бути

введені у фінансову систему (розміщення), інший — коли злочинному підприємству потрібно ретельно відокремити гроші від їхнього нелегального джерела (маскування), нарешті, зовсім інший спосіб, коли особи, які вчинили злочин, фабрикують видимість законного походження відмитого майна (інтеграція). Далі ми розглянемо традиційні й сучасні технології, застосовувані з цією метою у рамках кожної окремої стадії процесу відмивання грошей.

А. Особливості відмивання грошей на стадії розміщення

Перш ніж мова йтиме про найпоширеніші способи розміщення "брудної" готівки у фінансовій системі, варто назвати хоча б деякі технології її перевезення, які включають і контрабанду. Розкриття місця розташування грошей зводить наніввець всю процедуру відмивання грошей. З іншого боку, успішне переміщення злочинного здобутку робить його розпізнавання значно важчим. Для перевезення "брудних" грошей застосовуються наступні засоби: кур'єрські фірми, приватний транспорт, авіалінії, відправлення за системою карго. Тут застосовуються витончені методи приховування банкнот, наприклад, у спеціально виготовлених схованках у дверцятах автомобілів, під сидіннями водіїв вантажівок, у ручному багажі, під одягом кур'єрів, в упакованих товарах і т.ін. Відзначені численні випадки, коли "брудну" готівку перевозили в тих же схованках, у яких перевозять наркотики. Тому трапляється, що банкноти, які здають у банк, зберігають запах наркотиків і можуть бути розпізнані за цією ознакою спеціально проінструктованими касирами.

На першій стадії відмивання грошей — розміщення — застосовуються такі способи, як наприклад, вкладення великої кількості депозитів у сумах нижче лімітів, які зобов'язують працівників банків виконувати процедуру реєстрації й ідентифікації вкладника. Така технологія називається реструктуризацією й охоплює в більшості випадків наступні моменти:

- багаторазові внески готівки (включаючи валюту) на банківські рахунки громадян своєї країни й іноземців (це завжди суми, що за величиною не виходять за межі, перевищення яких зобов'язує банки ідентифікувати клієнта); подібні внески роблять і за рахунок готівки у вигляді іноземної валюти, перевезеної контрабандним шляхом з-за кордону;
- переказ в інкасо наявних чеків на пред'явника на суму, нижчу лімітів, які вимагають ідентифікації;
- "смерфінг"[69], тобто придбання за "брудні" гроші легко переміщуваних майнових цінностей (у сумах, які не перевищують межі ідентифікації), це стосується головним чином чеків на пред'явника; багаторазова заміна банкнот дрібних номіналів на

[69] Смерф — гном (англ. smurf). Смерфи — герої казкових мультфільмів, які користуються великою популярністю на Заході.

більші в сумі, яка не перевищує межі ідентифікації, без використання банківських рахунків;

- інші різноманітні операції з готівкою, проведені за посередництвом великої кількості банківських рахунків, відділень, касирів чи із залученням інших осіб, сюди входить проведення операцій у багатьох касирів однією особою, крім того, існує можливість проведення операції в одного касира або вкладення депозитів готівкою на багато різних рахунків на пред'явника, при малій величині окремих депозитів, які в сукупності утворять дуже велику грошову суму.

Специфічна ознака "смерфінга" – його технологія. Суть її в наступному. Організовані злочинні групи (переважно з країн Південно-Східної Азії) наймають студентів чи безробітних для скуповування за "брудну" готівку дорогих товарів (наприклад, виробів зі шкіри) в інших країнах. Працюючих за такою "технологією" називають "магазинними смерфами" (тобто "магазинними гномами"). Діють вони зазвичай групами по десять чоловік. Скуплені ними товари пересилають в країни походження "брудних" грошей. Ці товари продають там за зниженими цінами, а доходи вкладають на банківські рахунки як надходження від торговельної діяльності.

Введення в багатьох державах обов'язку ідентифікувати банківських клієнтів послужило причиною застосування "відмивателями" "брудних" грошей ще однієї технології. Суть її полягає у відкритті банківських рахунків на підставних осіб і вкладення на ці рахунки готівки. Для цього використовують паспортні дані осіб, пов'язаних зі злочинними групами, а також сторонніх людей. Крім того, вони відкривають рахунки від імені неіснуючих організацій, товариств і фондів. Відмінна риса такої технології - приховання фактичних власників рахунків шляхом використання так званих „підприємств-прикриттів" (shell corporation). Їх створюють з цією метою в податкових гаванях чи в державах, де відсутні справжні реєстри (списки) господарюючих суб'єктів. Таке підприємство може фізично володіти там резиденцією, мати орган управління, печатку і т.ін., однак всі його доходи насправді надходять від злочинної діяльності.

Дуже популярна і розповсюджена технологія відмивання грошей у стадії розміщення - об'єднання "брудних" грошей з доходами легального господарського суб'єкта. Ця технологія називається "змішуванням". Готелі, ресторани, хімчистки, бари, пункти побутових послуг для населення належать до численних видів господарської діяльності, що приносить нестабільні доходи, які міняються в залежності від пори року, не піддаються суворому контролю і тому стають придатними об'єктами для відмивання грошей. Крім цього, господарські суб'єкти даного типу використовують організовані злочинні групи для співучасті в їхніх діях, а головне — як безпечне місце зустрічей і місце роботи для членів організації. Зайнятість цих людей – гарантія того, що вони будуть постійно знаходитися в розпорядженні боса злочинної організації.

В описуваній технології виділяють три варіанти, за яких:

- власник “брудних” грошей в той же час власник легального господарського суб'єкта чи фірми, яка надає послуги в період відмивання грошей;
- власник “брудних” грошей знаходить легальну фірму для використання її переважно в якості “пральні” для відмивання грошей;
- власник “брудних” грошей укладає договір з іншою особою (так званим контрагентом), яка організує розміщення грошей через фірму - ”пральню”.

За всіх цих варіантів організовані злочинні групи докладно зорієнтовані щодо розмірів грошових та інших фондів, які належать організації. Враховуючи це, вони готують відповідну документацію, необхідну для надання видимості “обґрунтованості” і “законності” їхніх зв'язків з фірмами -“пральнями” та іншими контрагентами. Цьому слугує створена злочинна бухгалтерія.

Змішування “брудних” і “чистих” грошей дозволяє без особливих зусиль обґрунтувати існування великих сум готівки посиланнями на легальну господарську діяльність. До тієї пори, поки банк не почне підозрювати клієнта в зловживанні своєю діяльністю і використанні її в незаконних цілях (зауважуючи, наприклад, що доходи від господарської діяльності клієнта занадто високі в порівнянні з тими, котрі він мав до появи в даній галузі чи в даній місцевості), процедура змішування грошей майже не піддається викриттю.

Введення в ряді країн суворих юридичних норм змусило організовану злочинність домагатися проникнення в деякі банківські установи своїх співучасників або докладати зусиль для підкупу банківських службовців і навіть членів правління банків.

У відмиванні грошей може бути задіяний один нечесний касир, керівник відділу чи ввесь банк (так званий “власний” або “схоплений” банк). Технологія “відмивання” грошей на стадії розміщення, у якій беруть участь банківські службовці, містить у собі:

- прийом готівки без документування ідентичності особистості вкладника і без реєстрації самої операції;
- неповна реєстрація даних, пов'язаних із прийомом готівки;
- допомога у відкритті численних фіктивних рахунків з метою прийому на них внесків готівкою;
- свідома відмова від підсумовування багаторазових операцій, проведених протягом того ж самого дня;
- однократний фізичний прийом готівки і здійснення депозитів, оформлюваних як прийняті протягом декількох днів;
- зловживання реєстром, який містить перелік осіб, які користуються звільненням від обов'язків реєстрації в банківській системі, у якій є розпорядження, що зобов'язує ідентифікувати клієнтів.

До широко розповсюджених технологій відмивання грошей у банківській сфері відноситься також так зване “колекціонування банківських рахунків”. Іммігранти з різних азіатських і африканських країн, а також держав Східної Європи вкладають невеликі суми грошей (винагорода за легальну роботу або “чорні” заробітки) на один рахунок. Гроші ці згодом пересилають в країни походження іммігрантів. Про такий вид операцій стало відомо злочинним групам, і ті стали використовувати їх з метою відмивання грошей, особливо для запобігання процедури ідентифікації особистості вкладника. У даній технології використовують осіб, оплачуваних злочинними групами, — найчастіше це іммігранти, які приїхали в індустріальні країни в пошуках заробітку.

Ще одна технологія стала породженням відсутності в ряді країн відповідних законодавчих розпоряджень, які регламентують розміщення великих внесків на банківські рахунки. Мова йде про депозит валютних внесків громадянами цих країн чи іноземцями. Наприклад, у Польщі та в інших країнах досить пред'явити банку митну декларацію про ввіз у країну іноземної валюти, і це звільняє вкладника від обов'язку ідентифікації особистості. Такі банківські операції поширюються і на суми, які перевищують ідентифікаційні ліміти, особливо якщо взяти до уваги недоліки в обліку зареєстрованих операцій, проведених тими самими вкладниками.

Простою технікою відмивання грошей залишається купівля і продаж іноземної валюти одночасно з записом на банківський рахунок або купівля і продаж іноземної валюти готівкою за посередництвом обмінних пунктів у банках і поза ними. Спосіб, пов'язаний із розміщенням готівки в банках, застосовують на першій стадії відмивання грошей як самостійну акцію, так і допоміжну, у взаємозв'язку з іншими (наприклад, при обміні валют і оформленні переказу грошей на іноземний рахунок). Цей спосіб з успіхом застосовується як в операціях, проведених із сумами нижче межі ідентифікації вкладника, так і з сумами, які перевищують її.

Від згаданого способу відрізняються так звані «контракти», які стосуються обміну валют. Сутність даної технології полягає в тому, що “брудна” готівка вкладається на різні рахунки в різних банках. Надалі вкладник укладає за допомогою банківського менеджера в третьому банку договір про обмін валют, наприклад, значної суми доларів США на швейцарські франки. Подальший етап включає реалізацію договору про обмін валют за визначеним курсом. Суб'єкти, зайняті реалізацією такої угоди, одержують у третьому банку за це комісійні.

Варто також назвати розповсюджену у випадках відмивання грошей великими сумами технологію приховування різних предметів і великого скупчення грошей у банківських сейфах. Застосовується цей спосіб як допоміжний у першій фазі відмивання грошей.

Для відмивання грошей можуть бути використані технічні операції в банках, які полягають у заміні зношених або ушкоджених грошових знаків. Цей спосіб також застосовується як допоміжний при розміщенні готівки на банківські рахунки. Він служить для дезорієнтації банківських працівників,

які можуть звернути увагу на нетиповий характер трансакції і прийти до висновку про підозрілий характер угоди, пов'язаної з відмиванням грошей.

Специфічним способом відмивання грошей може слугувати обмін старих грошових одиниць на нові. Така процедура була (і ще залишається в деяких країнах СНД і Східної Європи) звичайною і не викликає ніяких підозр. Злочинні групи застосовували і продовжують застосовувати в ряді країн такий простий і доступний спосіб відмивання "брудних" грошей.

Дуже часто для очищення грошей використовують грошові перекази, наприклад, як плата за послуги. Звичайно вони знаходять застосування в зв'язку з перерахуванням "брудних" грошей у банківську систему іншої країни.

Усі перераховані способи, використовувані у фазі розміщення злочинного здобутку в банківській системі, підтримуються іншими злочинними діяннями, спрямованими на досягнення поставленої мети — "очищення" отриманих коштів і перехід до наступної, другої стадії процесу. Усі ці способи тісно пов'язані з обслуговуванням злочинців працівниками банків і конкретним характером банківських операцій. У кожному окремому випадку злочинні дії можуть набувати наступних форм:

- підробка документів, які становлять підставу для прийняття банком депозиту;
- підкуп — це стосується як працівника банку, так і юридичної особи (наприклад, комерційного банку);
- введення в оману, шахрайство у відношенні фізичних чи юридичних осіб, які стають співучасниками відмивання грошей, навіть не підозрюючи про свою співучасть.

Юридичні норми і розпорядження, обов'язкові для банків, які спрямовані на протидію відмиванню грошей, у ряді країн дедалі ефективніше застосовуються працівниками банківської системи. У результаті підсилюється ефективність боротьби проти описаних способів відмивання "брудних" грошей. Тому організовані злочинні групи прагнуть користуватися, крім банків, іншими установами. Небанківські фінансові інститути можуть бути використані "відмивателями" грошей тими ж способами, що й банківські, при цьому найчастіше застосовуваними виявляються смерфінг, співучасть працівників цих установ, а також "змішування" грошей. Найчастіше використовуються маклерські контори, казино, пункти обміну валют, страхові установи. Часте зловживання послугами виступає у поєднанні зі злочинним використанням банківських операцій.

Б. Способи відмивання грошей на стадії маскування

Ці способи мають пряме призначення — сховати сліди походження злочинного прибутку і забезпечити анонімність володарю "брудних" грошей.

Запобіжні заходи, які починаються банками, наштовхуються на енергійну реакцію організованих злочинних груп. Злочинець, змушений поміщати гроші в банк таким способом, який ніхто з його "колег" ніколи

раніше не використовував, надає більшого значення операціям з відмивання грошей у другій стадії цього процесу — на стадії маскування. Метою "відмивателів" тепер стає камуфляж попередніх дій (на першій стадії) і бездоганне, повне відокремлення доходів від нелегальної діяльності, в ході якої вони відбулися, у максимально короткий термін і на таку далеку відстань, наскільки це можливо. Звідси випливає, що дії, які вносять ознаки легальних технічних і банківських операцій, які становлять власне маскування, стають найбільш небезпечною стадією відмивання грошей. Такі дії можуть створити також серйозну загрозу і для банку, у якому проводяться згадані операції; адже більшість з них були б просто неможливі без злочинної співучасті банківських службовців і корумпованого керівництва банків.

Варто вказати ще на один аспект зміни способів відмивання грошей організованими злочинними групами і зростання ролі маскування для реалізації цілей усього процесу. Справа в тім, що рафіновані способи легалізації "брудних" грошей на стадії маскування ускладнюють для правоохоронних органів затримання нелегальних фінансових ресурсів, котрі підлягають конфіскації. Тим самим стає неможливим застосування найбільш відчутного для злочинців репресивного засобу.

Один з найбільш доступних і широко застосовуваних способів відмивання грошей на другій стадії цього процесу - переміщення грошей за допомогою електронних переказів (electronic fund transfer).

Цей спосіб часто виступає як початковий елемент у маскуванні, негайно ж після переміщення готівки в банк. Він може також бути опосередкованою ланкою в цій стадії після обміну готівки на грошовий документ. Для цілей маскування можуть бути використані також: перекази в місці продажу (point of sale transfer — POS), угода з використанням банкоматів, прямі електронні депозити (наприклад, виплата винагород чи соціальних допомог), оплата рахунків за телефонні переговори. Це можуть бути поштові перекази —як усередині країни, так і міжнародні. На території однієї держави для їхньої реалізації можуть бути використані внутрішні системи міжбанківських розрахунків, які існують у багатьох країнах світу.

Процес відмивання грошей набуває в даний час величезних масштабів і переступає кордони окремих держав. У зв'язку з цим з метою маскування широко застосовуються міжнародні перекази банківських активів і коштів. Для їхньої технічної реалізації використовується функціонуюча протягом багатьох років система передачі інформації і банківських доручень. До найбільшої з них відноситься система Всесвітнього міжбанківського об'єднання фінансових телекомунікацій SWIFT. Її функціонування повинно постійно залишатися в центрі уваги банківської сфери і правоохоронних органів, покликаних протидіяти маскуванню "брудних" грошей у вітчизняних банках.

Мононаціональні і багатонаціональні злочинні групи докладають зусилля щодо самостійного відмивання грошей, а також установлюють співробітництво між собою на тривалий час. Вони створюють центри з

відмивання грошей в окремих країнах. Для цих цілей існують приватні банки в податкових гаванях. Ефективність міжнародного відмивання "брудних" грошей у даний час залежить від успішної діяльності в стадії маскування. Звідси і випливає прагнення організованих злочинних груп використовувати переваги електронного переказу грошей і системи SWIFT.

Головною перевагою електронного переказу активів у відмивателів грошей вважається швидкість переміщення грошей (а також інформації і банківських доручень). Активи, переказані електронним шляхом, як правило, стають доступними відразу ж після надходження на рахунок "відмивателя" грошей у банку, який прийняв переказ. Тому негайно ж відкривається можливість починати подальші злочинні дії, пов'язані з відмиванням грошей — або наступне маскування капіталу, або його інтеграція в банківську систему, чи поза нею. Швидке переміщення активів може вплинути також на збільшення дистанції (вимірюваної кількістю проведених операцій) між появою "брудних" грошей і банківською системою, тому важко буває розкрити злочин. Швидкість, з якою можуть здійснюватися електронні перекази, а також доступність активів для їхнього подальшого використання визначаються головним чином технічними можливостями, внутрібанківською регламентацією, а також розпорядженнями щодо функціонування систем передачі інформації і банківських доручень.

Друга безперечна перевага електронного переказу активів (як і системи SWIFT у цілому) – частота (інтенсивність) переміщення грошей. Швидкість і легкість, з якими виконуються перекази, сприяють тому, що безліч внутрідержавних і міжнародних акцій з маскування грошей можуть бути здійснені протягом короткого часу — з метою камуфляжу їхніх справжніх злочинних зв'язків.

Третя перевага – далекість при переміщенні активів. Великі відстані (у милях чи кілометрах) не становлять перешкоди для такого виду переказів. Сьогодні багато фінансових систем різних держав приєднано до мережі електронного переказу активів SWIFT.

Організовані злочинні групи можуть легко переказувати активи на території власної країни чи в будь-яку країну світу. Дозволяє їм це робити велика відстань до місця одержання протиправних доходів від місця їхнього кінцевого використання. Значення відстані як переваги електронних переказів стане ще більш зрозумілим, якщо нагадати, що більшість банків (часто заснованих самими злочинними групами), залучених у процес відмивання грошей, вибирають свою резиденцію далеко від головних фінансових центрів світу.

Ще одна риса, яка свідчить на користь електронних переказів активів з погляду їхньої придатності для відмивання грошей на стадії маскування, - мінімальна кількість документації, застосовуваної у відповідних банківських операціях. Бухгалтерський облік у підрозділах банків, які здійснюють електронні перекази, ведеться різними способами, але він складається, насамперед, із замовлень, які містять лише номери рахунків установ, які відправляють і одержують фінансові кошти, а також суми угод. Часто бракує

інформації щодо особи чи фірми, які здійснюють перекази; те ж саме стосується осіб, які одержують переказ. Лише в деяких державах на сьогоднішній день існують застереження, які визначають необхідну процедуру ідентифікації стосовно практики електронних переказів. Важлива перевага електронних переказів з погляду організованих злочинних груп, таким чином, - фактична анонімність проведених операцій. З урахуванням мінімуму вимог до ведення бухобліку надзвичайно велика кількість легальних електронних переказів активів гарантує високий ступінь імовірності для злочинного світу ухилитись від викриття протизаконних махінацій.

Крім електронних форм переміщення активів і коштів, можна назвати ще кілька технологій відмивання грошей на стадії маскування.

Це насамперед удосконалена техніка телеграфних переказів. Вона полягає в переказі "брудних" грошей з різних місць країни чи регіону на єдиний рахунок, так звану "розподільну" шухляду. Коли сальдо перевищує визначений рівень, переходить установлений "поріг", активи автоматично висилаються з даної країни. Застосування такого "порога" допомагає злочинним групам уникати великих втрат у випадку вилучення чи блокування рахунку органами правосуддя.

Доповненням до цього способу слугує наступна технологія. Вона полягає в одноразовій або багаторазовій зміні форми нелегальних доходів шляхом закупівлі активів, тобто акцій, облігацій, дорожних чеків. Найчастіше це робиться дуже швидко. Виконавець таких операцій може, наприклад, скуповувати чеки на пред'явника з дорученнями банківських виплат або вимінювати такі доручення на дорожні чеки. Такі "перетворення" дуже затрудняють визначення джерел злочинного доходу. Документи, які супроводжують такі "перетворення", мають порівняно малий фізичний обсяг, що полегшує їхній вивіз за кордон і повернення назад. У ряді випадків казино чи інші підприємства, які займаються азартними іграми, полегшують процедуру відмивання грошей, змінюючи готівку на жетони для гри. Потім "відмиватель" грошей обмінює жетони на готівку або чеки. Усе це за своїм виглядом мало чим відрізняється від прийомів, застосовуваних на першій стадії відмивання грошей, однак на стадії маскування спостерігається збільшення частоти таких обмінів.

Часто застосовуваним способом відмивання грошей на даній стадії виступає утворення вже згаданих "підприємств прикриття" і використання їхніх банківських рахунків для здійснення безготівкових операцій. Такі суб'єкти в принципі існують лише на папері. Насправді вони не займаються господарською діяльністю (на відміну від так званих компаній-ширм). Така компанія використовується для маскування переміщення нелегальних грошей. "Підприємства прикриття" (найчастіше це компанії) дають можливість посилатися на комерційну таємницю. Їхні справжні власники ховаються за номінальними партнерами, які їх представляють, і членами правління. Такі компанії створюються швидко, а з метою маскування відмивання грошей можуть використовуватися багато разів.

З тією ж метою на стадії маскування застосовуються незаконні внутрібанківські (між відділами) і міжбанківські трансферти. Така технологія починає діяти, коли організована злочинна група, яка відмиває гроші, контролює два чи більше відділення банку або два банки в різних країнах (вже згадувані "власні" чи "схоплені" банки). Гроші, які підлягають "відмиванню", попадають у відділення банку в одній країні, але виявляються в розпорядженні банку іншої країни в тій же самій валюті або в якій-небудь іншій. Враховуючи те, що обидва відділення між собою пов'язані, не потрібно фізично переміщати активи. Звичайно відпадає також необхідність переказувати гроші телеграфом. Така операція здійснюється телефоном чи факсом.

Дуже близьким за своєю сутністю до описаної вище технології виступає спосіб, при якому керівництво банку співробітничає зі злочинцями в створенні складних схем телеграфних і електронних переказів між господарськими суб'єктами, використовуваними для відмивання грошей. У цілому ж усе це — продовження співробітництва з організованими злочинними групами, які використовують банки для переказу "брудних" грошей на свої рахунки.

Характерна риса використання банківських операцій на стадії маскування при відмиванні грошей - реалізація великої кількості рахункових чеків, які впливають на розпізнавання (включаючи й ті, котрі нижчі межі ідентифікації), у тому числі іноземних чеків.

Нерідко для маскування "брудних" грошей використовується технологія, яка полягає в прийнятті готівки з одночасним закриттям існуючих банківських рахунків з метою відкриття нових, в інших банках у даній країні чи за кордоном. За вимогою клієнта виконується — так зазвичай робиться при операціях такого типу — припинення (стирання) продовження (слідів) проведених раніше операцій; при цьому банківський касир переказує гроші на інші, зазначені клієнтом рахунки, одночасно симулює виплату цих грошей клієнту готівкою.

В. Способи відмивання грошей у стадії інтеграції

Після успішного маскування "брудних" грошей, найчастіше з використанням різноманітних технологій, виконавець, який займається легалізацією доходів від злочинної діяльності, повинен відшукати законне обґрунтування факту володіння майном. Для цього він застосовує різні інтеграційні технології.

Дуже часто використовують угоди купівлі-продажу предметів тривалого користування, таких як автомобілі, яхти, літаки, предмети старовини, нерухомість. Для придбання нерухомості за "брудні" гроші використовують підставні фірми. Надалі нерухомість перепродується, а доходи тепер уже стають цілком "законними", отриманими від продажу. В інших випадках "відмиватель" купує за "брудні" гроші, наприклад, яхту, декларуючи при цьому ціну, яка значно нижча її дійсної вартості. Різницю виплачує продавцю яхти готівкою (так звана угода "під столом"). Надалі він

може перепродати ту ж саму яхту, взявши при цьому за неї ціну, рівну її справжній вартості. У такий спосіб він фіктивним прибутком обґрунтовує "законність" одержання доходів. Відзначені численні випадки, коли "відмиватель" співробітничає, наприклад, з дилером, який збуває автомобілі, чи з агенством із продажу нерухомості. Власники таких посередницьких фірм нерідко оплачуються злочинними організаціями. Ці фірми використовуються злочинцями для проведення різноманітних угод і махінацій. Предмети, які одержують за допомогою цих фірм, використовують також для проведення злочинної діяльності, наприклад, транспортні засоби, приміщення для виробництва наркотиків, пристановище для членів злочинних груп і т.ін.

Дедалі більшого поширення на стадії інтеграції набуває така технологія, як скуповування підприємств, які банкрутують, з метою створення видимості, начебто доходи, одержані зі злочинних джерел, — це насправді прибуток придбаного підприємства.

Дуже популярний спосіб відмивання грошей у стадії інтеграції - так звана технологія кредитування самого себе. Полягає вона, насамперед, у створенні фіктивної фірми, яка одержує гроші, що відмиваються. Заснування її за кордоном успішно приховує той факт, що ця фірма — власність особи, яка займається злочинною діяльністю. Для використання грошей, які відмиваються, злочинці беруть кредит в одному банку, а також другий кредит — як правило значно більшого розміру — у себе самих як від фіктивної фірми. Законний кредит повертається разом з належними відсотками, з більшого, фальшивого кредиту. Це дає в руки злочинців гроші, які можна вільно використовувати у всіляких цілях (наприклад, фінансувати подальший розвиток злочинного промислу), а заборгованість перед самим собою (тобто перед фіктивною фірмою) відкриває можливість фінансування цілком легальних підприємств із самих високоповажних джерел та ще користуватися податковими пільгами на виплату відсотків або на включення тих же відсотків у витрати виробництва (у залежності від діючих у даній державі податкових розпоряджень). Крім простоти і доступності, кредити для самого себе мають ще одну важливу (з погляду злочинців) перевагу. Вони важко піддаються викриттю з боку правоохоронних органів, їх важко знайти, якщо врахувати відсутність інформації про справжню фінансову діяльність злочинних груп і їхніх фіктивних підприємств.

У багатьох державах розкритий спосіб відмивання грошей, пов'язаних зі зловживанням з боку кредитних установ. Цей спосіб часто супроводжується контрабандою готівки. Протікає він у двох фазах. У першій відбувається переправлення злочинних доходів в іншу державу і розміщення їх у вигляді банківських депозитів. Надалі — на другій фазі — береться кредит у банку, розташованому в країні походження "брудних" грошей, а забезпеченням його виплати слугують переведені раніше в іноземний банк активи (свідчення про депозити). Цей спосіб застосовується також для ухилення від сплати податків.

Кредитні установи, а також позики використовуються в ще одній технології, яка полягає в переказі фінансових коштів на дуже вигідних умовах (наприклад, низькі ставки відсотка, вигідні умови з погляду термінів повернення кредиту, відмова від гарантії і т. ін.) на реалізацію різного виду інвестиційних проектів, фінансованих, наприклад, органами територіального самоврядування.

На стадії інтеграції для легалізації джерела грошей, які відмиваються, широко використовують, як і на більш ранніх стадіях, співробітництво з іноземними банками. Це, як правило, банки, які мають резиденцію в офшорних центрах, у яких дотримується сувора банківська таємниця, яка практично робить неможливим доступ до інформації про їхніх клієнтів. Співробітництво кримінальних елементів з іноземними банками в стадії інтеграції найчастіше трапляється в результаті корумпованості банківських службовців, яка відбулася ще в стадії розміщення "брудної" готівки на рахунках цих банків чи в стадії маскування. Важливо, що при використанні злочинцями таких банків, їхні службовці приймають від своїх клієнтів неправдоподібні (чи взагалі фантастичні) "обґрунтування" джерел походження грошей і причин їхнього депонування. У банку існує безліч можливостей для приховування злочинних діянь, які супроводжують рух "брудних" грошей, наприклад, шляхом надання вигаданих (фальшивих) кредитів. Тим самим у розпорядження злочинних груп попадають значні суми "відмитих" грошей.

Суть підпорядкування таких банків злочинним групам полягає в тому, що згадані підозрілі документи, які маскують і легалізують злочинний здобуток (наприклад, пов'язані з кредитуванням), приховуються від правосуддя не тільки діями самих злочинців, відмивателів грошей і "схопленого" банку, але ще до того ж законодавством держави, у якому функціонує ця кредитна установа. Правові застереження такої держави серйозним чином можуть ускладнити чи взагалі унеможливити діяльність правоохоронних органів, які переслідують ціль викрити протизаконний характер походження майна, яке знаходиться у володінні злочинної групи.

До розповсюджених технологій, застосовуваних при відмиванні грошей на стадії інтеграції, відноситься застосування рахунків-фактур на імпортні й експортні товари при проведенні торгових угод, а також використання з цією метою банківського персоналу. Таку технологію використовують в чотирьох варіантах.

По-перше, це контракти з подвійним джерелом оплати (рис. 24.2). Цей спосіб полягає в наступному. Укладають зовнішньоекономічний договір (контракт) із закупівлі товарів (чи сировини) на надзвичайно вигідних умовах (дуже дешева закупівля), що під час перепродажу може принести прибуток, який доходить до 100%. Насправді постачальник (продавець) приймає оплату з двох джерел. Перший платіж на основі єдиного рахунку-фактури, виставленого фірмою, складає не більше 50% фактичної вартості товару й офіційно виконується покупцем. Другий платіж виконується найчастіше

готівкою (рідше переказом) у касу чи вручається особисто продавцеві. Офіційний прибуток покупця, отриманий під час перепродажу таким чином товару, становить “відмиті” гроші. Дана технологія використовується під час купівлі-продажу великої кількості дорогих товарів, наприклад, електронної продукції, нафтопродуктів, алкогольних напоїв, сигарет.

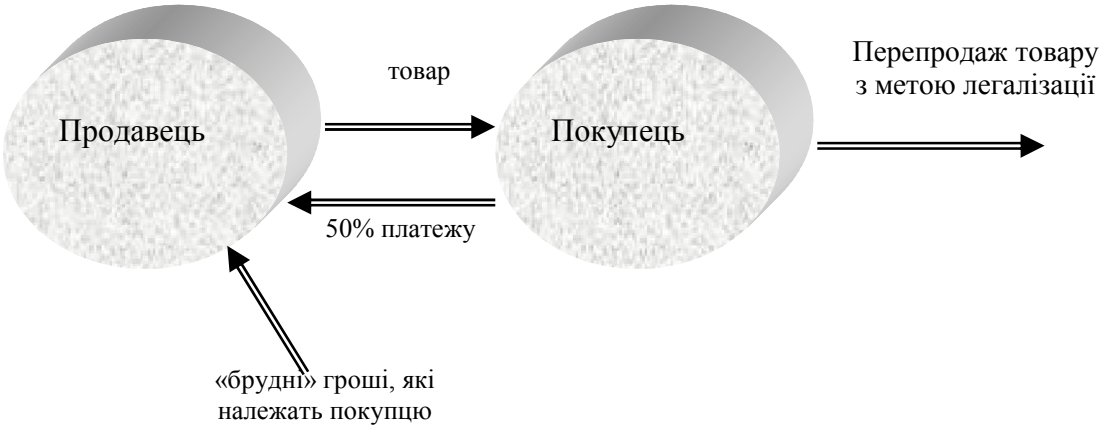


Рис. 24.2. Контракти з подвійним джерелом оплати

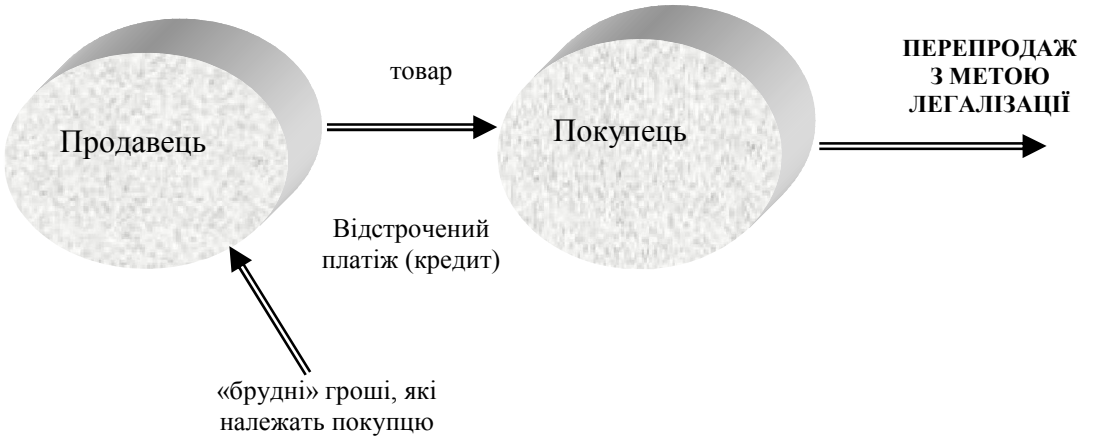


Рис. 24.3. Псевдоконтракти

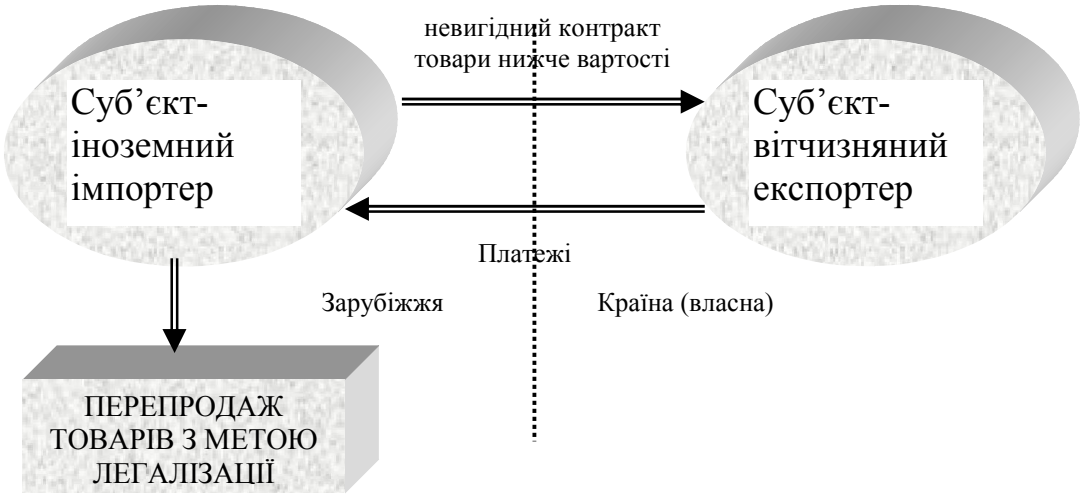


Рис. 24.4. Легалізація "брудних" грошей шляхом переказу за кордон

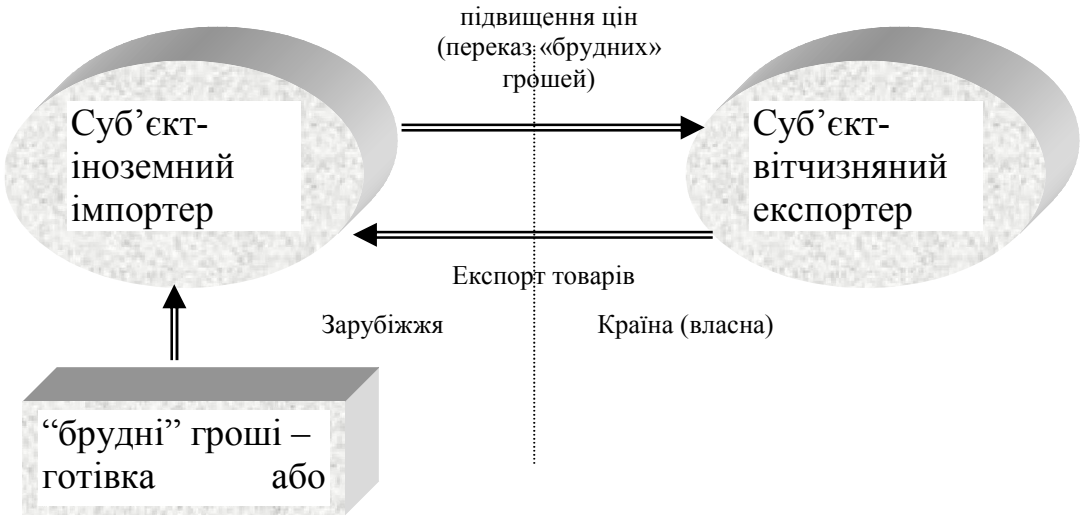


Рис. 24.5. Легалізація "брудних " грошей шляхом переказу до власної країни

Джерело: [43, с. 288]

По-друге, це контракти суто формальні, укладені для годиться, чи псевдоконтракти (рис. 24.3.). Цей варіант аналогічний попередньому, розглянутому вище, лише з тією різницею, що застосовується майже винятково у великих імпортних угодах торговельних фірм. Суть його в тім, що певна кількість контрактів (20 — 50% у вартісному вираженні) реалізується взагалі без офіційної оплати фірмою-покупцем; часто все це оформляється фіктивним наданням кредиту. Контракти передбачають значну відстрочку виплати платежів за ними, величина їх набагато менша вартості реалізованих поставок. На ділі ж платежі надходять з іноземних нелегальних джерел. Для фінансових розрахунків за цими угодами часто використовують банки із сумнівною репутацією, розташовані в офшорних центрах. Крім того, учасники угоди широко використовують у такого типу розрахунках акредитиви.

Значну роль у розмаїтості подібних махінацій, пов'язаних з відмиванням грошей, можуть відіграти працівники банків різних рівнів — касири, бухгалтери і т.п. Велику користь при цьому може дати навіть ретельний аналіз рахунків-фактур. Прийшовши з різних частин світу, з різних регіонів і від різних фірм, вони часто мають загальні, ідентичні, ознаки, які видають однакову лексику і навіть ті ж самі орфографічні помилки. При уважному їхньому вивченні неважко здогадатися, що в них той самий виконавець.

По-третє, це легалізація “брудних” грошей шляхом переказу за кордон (рис. 24.4.). Така технологія знаходить застосування в ситуації, коли на більш ранніх стадіях відмивання гроші виявилися на банківських рахунках якоїсь вітчизняної фірми і виникла гостра потреба вивезти їх із країни з наступною легалізацією й інвестуванням за кордоном. Вона полягає в тому, що офіційно укладається невигідний експортний контракт про продаж товарів нижче їхньої вартості. Це призводить до фінансових втрат для вітчизняної фірми. У той же час іноземна фірма (яка знаходиться, як правило, під контролем вітчизняної фірми-експортера) неофіційно одержує значні прибутки від перепродажу товарів, які становлять предмет контракту. Тепер отриманий прибуток набуває вигляду легально отриманого доходу від торговельної діяльності.

Нарешті, по-четверте, це легалізація “брудних” грошей шляхом переказу до власної країни (рис. 24.5.). Цей спосіб полягає в тому, що укладений експортний контракт передбачає завищену в порівнянні з їхньою дійсною вартістю ціну на товари. Завищена ціна вдало доповнюється неповним постачанням товару (тобто менше, ніж передбачено контрактом). Виставлені ж вітчизняною фірмою рахунки-фактури оплачуються цілком, хоча частина товару не поставлена і вартість його набагато нижча, ніж того вимагають умови контракту.

Дві останні з описаних технологій відмивання грошей носять загальне найменування “трансферт цін” (transferpricing).

24.2. Розпізнавання операцій, пов’язаних з відмиванням

“брудних” грошей

Збір і накопичення інформації

Діяльність з розпізнавання підозрілих операцій – одна з найбільш клопітких, відповідальних і складних у банківській справі. Її роль у запобіганні всієї процедури відмивання грошей не менш важлива, ніж ідентифікація клієнта і реєстрація даних про нього. Труднощі працівників банку, пов'язані з безпосереднім проведенням такої діяльності, виявляються відразу ж з початком її проведення, тому що ні в Україні[70] , ні в країнах з більш розвинутим господарським і банківським законодавством практично не було ні чітких нормативних застережень, ні внутрішньобанківських регламентацій, які регулюють таку діяльність. Проте, керівництво центральних банків ряду країн офіційно у своїх постановах зобов'язує банківських службовців займатися розпізнаванням і виявленням підозрілих операцій.

Розпізнавання має важливе значення в інформуванні правоохоронних органів про здійснення злочину відмивання грошей. Ефективність процедури розпізнавання під цим кутом зору розглядається як значний внесок в успішну роботу органів правосуддя у справі боротьби з організованою злочинністю.

Розпізнавання спроб відмивання “брудних” грошей у процесі банківської діяльності розцінюється як сукупність заходів, спрямованих на організацію постійного чи періодичного надходження інформації про клієнтів і підозрілі угоди. Ця інформація може послужити підставою для відповідних дій, які спрямовані на припинення небажаних фінансових зв'язків. Такі дії зазвичай включають наступні етапи:

- збір інформації про угоди, які потенційно можуть бути використані для відмивання грошей, а також створення умов для постійного надходження такої інформації;
- обробка накопиченої інформації за допомогою різноманітних методів, а також класифікація сумнівних і нетипових (незвичайних) угод на підставі різних критеріїв;
- моніторинг сумнівних і нетипових операцій;
- підготовка висновків на основі обробки інформації, що стала результатом розпізнавання.

Збір інформації для розпізнавання становить перший, вступний етап усього процесу. Він охоплює як активні дії, які полягають у створенні відповідного інструментарію, що полегшує одержання даних, так і дії, пасивно (побічно) пов'язані з визначенням способу доступу до інформації, яка потенційно може бути використана в наступних стадіях розпізнавання.

[70] Варто відзначити, що в Законі України “Про банки і банківську діяльність” в статті 67 знаходиться вимога до банківських службовців припиняти спроби відмивання грошей, а також “забороняється вступати в договірні відносини з анонімними чи підставними особами. Банки зобов’язані ідентифікувати всіх осіб, які здійснюють безготівкові операції, які в сумі перевищують еквівалент 50000 євро, чи операції з готівкою на суму, яка перевищує еквівалент 10000 євро за курсом НБУ” [див. 37, с. 290]

Інформація, яка необхідна для проведення розпізнавання, надходить переважно з наступних джерел:

- реєстрів угод (трансакцій) з готівкою, які перевищують встановлену квоту, а також аналогічних реєстрів угод з використанням безготівкових розрахунків, якщо відповідні внутрішні правила вказують на обов'язковість ведення таких;
- інших банківських звітів і банківської документації;
- документів про операції, реалізовані різними категоріями банківських працівників у рамках широко застосовуваної політики "знай свого клієнта", особливо це стосується операцій, виконуваних при відкритті банківських рахунків для фізичних і юридичних осіб, при веденні цих рахунків, при контактах з уповноваженими представниками клієнтів і т. ін.;
- звітів про операції, виконувані різними банківськими службовцями в зв'язку з контактами з особами - не клієнтами банків, наприклад, які вносять готівку на рахунки банківських клієнтів;
- аналізу основних фінансових показників, які стосуються банківської діяльності;
- баз даних про банківських працівників;
- баз даних про банківських клієнтів, а також інших осіб, які користуються банківськими послугами і використовували або намагалися використовувати банківські операції в злочинних цілях.

Основне джерело інформації для розпізнавання спроб відмивання "брудних" грошей у банках – реєстр наявних угод, які перевищують установлений ліміт. У різних країнах такий поріг оцінюється різною величиною (в Україні, як уже відзначалося, такий ліміт встановлений у межах 10000 євро). У зв'язку з цим відповідні працівники банків зобов'язані докладати зусилля з метою ретельного комплексного документування всіх операцій з дотриманням усіх хронологій і послідовності в часі. В залежності від розмірів відділення банку й обсягу проведеної діяльності (і можливості виділення часу кожному клієнту з боку працівника банку) повинні бути знайдені відповідні технічні рішення стосовно ведення реєстрів. Найуживаніша форма, застосовувана на Заході, - свідчення (evidence) у вигляді книг певної форми й обсягу. Як різновид (варіант) застосовуються "сегрегатори", які включають ідентифікаційні картки. І, нарешті, оптимальним вирішенням проблеми вважають використання інформаційної комп'ютерної системи, яка дозволяє робити попередню обробку даних і їхню систематизацію за заданими ознаками.

Додаткову функцію в зборі такого виду даних добровільно виконують багато банків, які ввели в себе реєстри операцій з безготівковими розрахунками, які перевищують установлену державою суму. Обов'язок їхнього ведення вони поклали на свій персонал, видавши відповідні внутрішньобанківські розпорядження. Організація процедури відмивання

грошей, а також велика кількість використовуваних у злочинних цілях операцій такого виду дають підстави вважати, що збір даних про них дозволить розширити масштаби дій, спрямованих на виявлення даних злочинів.

Дуже важливо для підвищення якості інформації, яка збирається, виділяти у відповідних документах (книгах обліку, інформаційних системах) ознаки, які визначають характеристику проведеної операції. Така інформація дає можливість ідентифікувати способи відмивання грошей, у яких, наприклад, використані банківські перекази в розрахунках при реалізації торгових контрактів. Певні труднощі для ведення таких реєстрів створює позиція, зафіксована в рядку "банки, які приймають участь в угодах з готівкою". Труднощі виникають тут при кожній можливій ситуації, такій, наприклад, коли вкладник надає посвідчення з банку, через який він перевів готівку.

Інформацію, необхідну для розпізнавання, можуть містити й інші види банківських документів, наприклад, реєстри банківських переказів з-за кордону, складені відділами, уповноваженими для співробітництва з зарубіжними банками. Зрозуміло, що такого типу база даних може бути використана лише як допоміжний засіб. Її користь в деякій мірі пов'язана з можливістю підтвердження даних щодо операцій, які перевищують установлений ліміт, який зобов'язує банківську установу ідентифікувати особистість клієнта. Це однаковою мірою стосується також різних банківських документів — бухгалтерських звітів, документів про прийом коштів, які виписуються при обміні номіналів, описів переліку банківських рахунків клієнтів (картотек), документів, які стосуються інших операцій, акредитивів і т. ін. Разом з тим збір такої інформації, яка виходить прямо з джерела, з технічних причин дуже обмежений. Тут уже мова йде про штучно створювані обмеження відносно доступу до певного виду документів. Наприклад, віднесення операції з акредитивів, яка перевищує встановлені ліміти, може викликати вимогу про спеціальний допуск до розголошення подібної інформації. Крім того, їхнє одержання можливе, якщо відповідні документи зберігають в повній відповідності з установленою для цього регламентацією.

Дуже важлива частина процесу збору інформації - діяльність у рамках так званої політики "знай свого клієнта". Результатом цієї роботи можуть бути співставлення, нотатки, звіти, підготовлені окремими працівниками, залученими до проведення такої політики. Тільки їх зацікавлена, активна участь у цій важкій справі може принести справжню користь у процесі розпізнавання відмивання "брудних" грошей.

Набагато складніша справа - збір інформації стосовно осіб - не клієнтів банків, що тільки роблять сплату готівкою на рахунки осіб, які користуються банківськими послугами. Поінформованість про них працівників банків, в зв'язку з природою їхньої діяльності, буває вкрай обмежена. Вона стосується переважно даних, розміщених в бухгалтерських звітах і, можливо, у реєстрах операцій з готівкою, яка перевищує "поріг", який не вимагає ідентифікації.

Часто, однак, такий перелік доступної і корисної інформації буває ще коротшим.

Тому важливим внеском у процес розпізнавання стає створення спеціальної бази даних банківських операцій, здійснених підставними особами. Збір інформації про них повинен бути максимально повним. Тут можуть виявитися корисними службові нотатки і примітки, зроблені в спеціальному блокноті касиром або оператором, який приймає внески готівкою. Вони можуть включати дані, які стосуються платника: суму угоди, характер трансакції, додаткові обставини, які супроводжують контакти з ним, результати спостереження за особливостями його поведінки в приміщенні банку (нервування, додаткові питання працівнику банку, спроби відвернути увагу оператора від угоди і т. ін.). Нотатки такого виду, які вимагають додаткової нервової й інтелектуальної напруги з боку працівників-касирів, в умовах криміногенної української дійсності — справа непроста. Але такі міжбанківські контакти між персоналом і клієнтами нерідко дають неоціненно важливий матеріал, корисний також і для розпізнавання банківських рахунків клієнтів у ситуаціях, коли багато осіб сплачує готівку на той самий рахунок.

І хоча такі нотатки не можуть слугувати доказом при порушенні (з малим, звичайно, ступенем імовірності) кримінальної справи за фактом відмивання “брудних” грошей, вони можуть мати чималу цінність для слідчих органів, а також полегшити одержання показань від потенційних свідків. Подібні нотатки і записи можуть залишати в спеціальних блокнотах і записних книжках не тільки касири, але й інші працівники банків (наприклад, служби охорони банку). Такі записи вони можуть робити на основі власних спостережень і при перегляді знімків і плівок, відзнятих за допомогою спеціального устаткування.

Ще одна категорія інформації, яка може бути корисною для розпізнавання, - всілякі показники, які особливо стосуються роботи з залучення вкладників. Мова тут йде про показники зростання кількості відкритих рахунків за визначений період часу, флуктуація (підйом чи зниження чисельності) у сфері внесків готівкою, кількість відкритих так званих “заморожених” (бездіяльних) рахунків за певний час (наприклад, за квартал, за півроку), показники, які стосуються надходжень грошей на рахунки. Уся ця інформація має допоміжне значення для розпізнавання відмивання грошей у банках і може бути використана в первісній фазі процесу обробки даних.

Участь працівників банків у процедурі відмивання грошей стає причиною того, що для розпізнавання такої процедури дуже корисною виявляється інформація відносно самих банківських працівників і службовців. Дані про них можна розділити на дві категорії. Перша стосується усіх випадків порушень і недоліків у професійній діяльності персоналу банку. Тут мова йде особливо про операції, пов'язані в першу чергу з ідентифікацією клієнтів і реєстрацією угод, з комплектуванням банківської документації, веденням у належному порядку картотек клієнтури, а також

про кількість допущених помилок і порушень, про їх характер, “якість” і т. ін. Збір такої інформації може проводитися в рутинному порядку — підведення підсумків внутрішньобанківського контролю або перевірки “зверху”. До другої категорії відноситься інформація про кадри. Для розпізнавання спроб відмивання грошей особливо корисною може бути інформація про можливі зв'язки банківських працівників з підозрілими клієнтами, про майнові і грошові зв'язки службовців з господарюючими суб'єктами, які користуються сумнівною репутацією і т. ін.

І, нарешті, завершує частину даних, необхідних для розпізнавання, різного виду “історична” інформація, яка стосується випадків і подій, пов'язаних з відмиванням грошей чи з підозрами в цих злочинах. Це може бути інформація, почерпнута з нотаток про розпізнавання клієнтів чи осіб, не пов'язаних з банками діловими відносинами, але які намагалися скористатися послугами банків у злочинних цілях, наприклад, намагалися незаконним шляхом одержати кредит, або їх викрито в шахрайстві з чеками, чи вони брали участь у злочинах, але їхня провина на суді доведена не була.

Збір таких даних повинен стати основним знаряддям, яке попереджає повторне використання банків такою категорією злочинних елементів. До складу таких даних повинні ввійти, наприклад, списки викрадених документів, які знаходяться в розшуку, паспортів, описи технологій здійснених злочинів, нотатки банківських працівників, які містять дані про походження активів певних клієнтів банку, які в минулому намагалися їх використовувати з метою злочину тощо.

Згадана інформація повинна піддаватися збору і накопиченню різними працівниками банків, починаючи з касирів, включаючи працівників середньої і вищої керівної ланки і закінчуючи кадровиками і працівниками служби безпеки і внутрішнього контролю. Частина таких даних може бути результатом зовнішнього спостереження за банком. Цілий ряд даних, накопичених у цій інформації, винятково корисні для цілей розпізнавання (наприклад, реєстри про угоди готівкою), однак значна їхня частина — це результат повсякденної діяльності, звичайної банківської процедури в різних підрозділах кредитної установи. Різною може бути і міра доступності такої інформації. Тому в рамках внутрішньобанківських програм протидії відмиванню грошей вважається важливим завдання розробки основ і принципів обміну (передачі) інформацією між окремими структурами банку — але тільки і винятково лише за згодою голови правління або головного бухгалтера. Доступ до даних, необхідних для розпізнавання, може бути дозволений тільки спеціально уповноваженим особам.

Обробка даних

Інформація, зібрана і накопичена в реєстрах наявних внесків і отримана з інших банківських джерел, підлягає обробці в рамках програми розпізнавання, прийнятої і реалізованої в ряді країн. Цей етап включає дії, пов'язані з кореляцією, доповненням, аналізом, переробкою у формі тексту, а також з передачею даних, необхідних для виявлення спроб відмивання грошей. Відповідальність

за виконання цієї роботи в цілому покладається на одного з працівників банку. Це звичайно службовець, спеціально призначений керівництвом банку або його відділення. Особа, яка займається обробкою накопичених даних, призначається з урахуванням:

- якості процедури реєстрації;
- ступеню участі банку в протидії відмиванню грошей;
- розмірів банку;
- виду його діяльності;
- організаційної структури банку.

Найчастіше для розпізнавання сумнівних операцій призначаються працівники високої кваліфікації і з великим досвідом роботи. Це службовці в ранзі завідувача відділенням, головного бухгалтера, координатори програм протидії відмиванню грошей, відібрані з людей, які заслуговують довіри і користуються гарною репутацією, керівники структурних підрозділів, начальники відділів внутрішнього контролю, працівники і керівники служби безпеки банків.

Кількість працівників, виділених банками з цією метою, залежить насамперед від розмежування організаційних структур банків. Тому це найчастіше керівники різних ланок, працівники яких відповідають за ведення реєстрів. Аналогічні завдання вирішують у банках економічні відділи і відділи розрахунків. Варто однак визнати, що призначення того чи іншого керівника на цю посаду можна вважати вдалим тільки після оцінки ефективності його роботи. Значно менше користі приносить перекладання завдання з розпізнавання на плечі завідуючого якого-небудь відділу. Заслуговує на велику увагу така ситуація, коли рядовий працівник банку, наприклад, касир, який зіткнувся з підозрілою чи нетиповою трансакцією, негайно ж повідомляє про неї своєму безпосередньому начальнику і приносить йому на стіл відповідну документацію. Між ними відбувається обмін думками і приймається рішення про передачу справи працівнику, який відповідає за подальші дії в рамках процедури розпізнавання.

Обробка інформації повинна відбуватися систематично. Реєстри, які включають операції з готівкою, бажано аналізувати й обробляти частіше, наприклад, відразу ж після закінчення зміни роботи оператора. У тих же випадках, коли накопичення інформації відбувається поступово (наприклад, у бухгалтерських звітах, у картотеці клієнтів, в інших видах документації), таку обробку можна проводити рідше, наприклад, наприкінці тижня чи місяця. Ритмічність процесу обробки даних залежить від зайнятості службовими справами працівника, відповідального за розпізнавання, а також від обсягу надходжень інформації або від виникнення яких-небудь казусів, небажаних у практиці банківської діяльності.

Обробка інформації має на меті визначити серед усіх трансакцій такий тип угод, які проходять через банківську систему, що імовірніше за все може бути використане для відмивання “брудних” грошей. У першу чергу мова йде про виявлення угод нетипових (незвичайних), тобто таких, котрі відрізняються від інших, раніше багато раз реалізованих даних клієнтом чи

певною категорією клієнтів (наприклад, торговими підприємствами, які займаються збутом електронного устаткування), а також незрозумілих угод, тобто таких, у чиїх фінансових характеристиках відсутня повнота і завершеність або мета їхньої реалізації невизначена і неясна. Часто такого типу угоди виділялися як підозрілі. Офіційне вживання такого терміну вважається незаконним. Проте в процесі розпізнавання процедури відмивання грошей цей термін вживають для характеристики угод, відносно яких з'являються обґрунтовані підозри у використанні їх для здійснення даного злочину. Остаточно угода як підозріла буде визначена найчастіше в результаті моніторингу відібраних і класифікованих раніше нетипових і неясних операцій.

Для обробки інформації застосовують ряд методів. Найчастіше це порівняння, яке полягає в зіставленні елементів, які характеризують певну угоду із заздалегідь підготовленою і прийнятою в ролі “шаблона” базою даних. Остання служить “еталоном” для порівняння. Це стандартна операція для даного клієнта чи для групи клієнтів, наприклад, для суб'єктів, зайнятих виробництвом косметичної продукції, фізичних осіб певного віку, зайнятих у даній професії і т. ін. Мета такого методу - встановлення подібності і розходжень у певних фінансових угодах, а також динаміки тих же самих трансакцій у часі. Порівняння проводиться за допомогою підведення балансу, аналогії або протиставлення (конфронтації).

Підведення балансу можна віднести до трансакцій, реалізованих тим самим клієнтом за два різних проміжки часу. Результатом може стати зіставлення і порівняння кількісних величин, які характеризують угоди, наприклад, суми внесків на рахунок клієнта в березні і квітні.

Аналогія полягає в пошуках подібності між визначеними елементами трансакції й такими, що піддаються порівнянню (наприклад, особистість партнера), напрямками переливу фінансових коштів, частотою використання певної банківської операції тим самим клієнтом і т. ін.

Протиставлення (конфронтація), на відміну від двох вищезгаданих способів, стосується банківських документів і може полягати в порівнянні бухгалтерських звітів, дослідженні різних примірників того самого документа, наприклад, звірення оригіналу з копіями, різних документів, що кореспондують між собою, документів, розроблених за тим же зразком і т. ін.

Інший метод, застосовуваний при обробці інформації, - так званий структурний розбір (аналіз), який полягає у виділенні і дослідженні окремих фінансових операцій. Як приклад можна навести структурний розбір операції з використанням акредитива. Крім документів (наприклад, фактур), можуть бути перевірені умови акредитива, такі як час і спосіб транспортування, особливості, які стосуються експортованого товару, терміни акредитива і т. ін. Цей метод дає можливість знайти незаконність проведення операції з використанням такого фінансового інструмента, випадки шахрайства, а також відмивання грошей.

Для обробки інформації можна використовувати ще метод систематизації й угруповання даних про фінансові угоди, який полягає в

об'єднанні певних виділених елементів з метою встановлення між ними причинно-наслідкових зв'язків. Він дозволяє, наприклад, виділити повторювані операції і вичленувати групи суб'єктів, які можуть потенційно стати учасниками процедури відмивання грошей.

Виявлення нетипових і неясних угод за допомогою перерахованих методів може бути полегшене, якщо заздалегідь у практиці банківської діяльності будуть визначені симптоми використання банків з метою відмивання "брудних" грошей. У зв'язку з цим рекомендується створення каталогу „симптомів" різних видів відмивання грошей, у якому повинні бути названі чіткі критерії. Такий каталог може містити симптоми, пов'язані з:

- поведінкою працівників банків;
- нетиповими операціями з готівкою або серією таких операцій, чи володінням банківським рахунком; усе це варто погоджувати з певними клієнтами (симптоми суб'єктивні) і використанням ними певного виду банківських послуг (симптоми об'єктивні);
- нетиповими безготівковими операціями;
- видом діяльності, проведеної клієнтом банку;
- місцем походження (резиденції, громадянства) банківського клієнта (поручителя, бенефіціара);
- величиною фінансових показників, які характеризують банківську діяльність, або якісними змінами, що стосуються дотримання законодавчо установлених фінансово-правових зобов'язань.

Прийняття на озброєння окремих груп специфічних симптомів може мати вирішальне значення для ефективності розпізнавання способів відмивання грошей. Можна запропонувати наступні зразкові тлумачення окремих категорій таких симптомів.

Симптоми, пов'язані з поведінкою працівників банків

1. Зміна результатів роботи банківського службовця, коли, наприклад, значно зростають обороти в оператора чи касира, а відповідним величинам не відповідає кількість проведених ідентифікацій клієнтів і їхня адекватна реєстрація, або коли істотно зростають обороти, виконані працівником, який реалізує пропозицію банківської готівки.

2. Часті випадки недбалого і неповного виконання обов'язку реєстрації угод з готівкою, які перевищують визначену розпорядженнями межу.

3. Установлені випадки недовиконання обов'язкової ідентифікації банківського клієнта, який виконує трансакцію готівкою в сумі, що перевищує межу, встановлену законодавством.

4. Зміни матеріального становища працівника банку, які заслуговують уваги і не пов'язані з доходами, одержаними ним чи членами його родини (у випадку можливості хоча б приблизної оцінки таких фактів).

5. Зневага керівниками виконання обов'язків контролю над дотриманням банківських процедур, наприклад, непризначення координатора з протидії відмиванню "брудних" грошей, відсутність контролю над реєстрами, відсутність інтересу до діючих інструкцій і

розпоряджень, які стосуються цієї процедури, небажання співробітничати з органами правосуддя щодо повідомлення їх про порушення законів і підзаконних актів і т. ін.

6. Часті контакти банківських службовців середньої і вищої ланки з особами, які пов'язані зі злочинним світом.

Симптоми, пов'язані з нетиповим характером угод з готівкою, а також зі збереженням банківського рахунка

1. Незвичайно великі внески, зроблені господарюючим суб'єктом (чи фізичною особою), діяльність якого вказує на те, що тут повинні переважати безготівкові операції.

2. Багаторазові виплати готівкою, які ускладнюють визначення загальної суми грошових операцій.

3. Значне зростання внесків готівкою, зроблених фізичною особою або господарюючим суб'єктом без видимої причини, особливо коли це пов'язане з переміщенням коштів протягом короткого періоду — зняття з рахунків чи переказ їх в інше місце, яке не входить у сферу ділових інтересів клієнта.

4. Внески на рахунки господарюючих суб'єктів, а також виплати з них готівкою, а не безготівковими переказами, які характерні для певного виду господарської практики, наприклад, для суб'єктів торговельної діяльності в їх іноземних торговельних операціях.

5. Обмін клієнтами великої кількості банкнот низького номіналу на банкноти високого номіналу.

6. Частий обмін клієнтом готівки на іноземну валюту з одночасним внеском грошей на банківський рахунок.

7. Покупка за готівку цінних паперів, які потім здаються на збереження в сейф при обставинах, які не в'яжуться ніяким чином з фінансовим становищем клієнта.

8. Багаторазові внески готівкою, зроблені в тому самому банку в різних касирів з використанням різних форм (простих і складних) камуфляжу зовнішніх ознак угоди.

9. Наявність і використання безлічі банківських рахунків, не обґрунтованих специфікою діяльності, що проводиться.

10. Відкриття рахунків через суб'єкта, який не схильний до подачі інформації, необхідної банківським працівникам для виконання відповідних внутрішньобанківських процедур, які забезпечують ефективне обслуговування клієнта.

11. Покриття виплат з рахунків внесками готівкою, одержаною в той же самий день або напередодні таких виплат.

12. Реалізація чеків на велику суму, виставлених на власника рахунка третьою особою.

13. Реалізація великих виплат готівкою з рахунка, на якому протягом тривалого часу не відзначено яких-небудь операцій або на який надійшла велика сума з-за кордону.

14. Виконання трансакцій готівкою клієнтами, які діють спільно, але користуються при цьому одночасно різними касами для проведення великих операцій готівкою або для обміну великих грошових сум на іноземну валюту.

15. Часте використання банківського сейфа, залишення на депозитах у сейфах запечатаних предметів і вилучення через короткий проміжок часу після їхньої закладки.

16. Виконання угод з готівкою через уповноважених представників господарюючих суб'єктів — приховування прізвищ та імен осіб, які фактично володіють підприємством.

17. Часті внески у вигляді дорожніх чеків або чеків в іноземній валюті, особливо тих, які надходять з-за кордону.

18. Раптова виплата кредиту без правдоподібного пояснення.

19. Клопотання клієнта про одержання кредиту в ситуації, коли представлені гарантії збуджують ряд сумнівів щодо їх надійності.

20. Відмова у наданні документів, що вимагаються працівником банку на предмет ідентифікації особистості клієнта.

Специфічні симптоми, пов'язані з нетиповим характером безготівкових угод

1. Виставлення акредитива чи інших форм безготівкового обслуговування торговельних угод з метою переказу фінансових засобів за кордон, коли такі форми не відповідають характеру діяльності, яка проводиться клієнтом.

2. Часте використання нових форм електронних систем платежів (“на пробу”) з метою переказу значних грошових сум.

3. Міжнародні перекази грошей на рахунки без “передісторії” таких переказів.

4. Посилення активності телеграфних переказів, тоді як раніше таких переказів у клієнта не було.

5. Часті телеграфні перекази для осіб, які не мають рахунка в банку, з дорученням виплати готівкою або чеками.

Симптоми, пов'язані зі специфікою діяльності клієнта банку

У ряді країн від банків вимагають ідентифікації усіх вкладників банків, які проводять будь-які операції, якщо 50% доходів цих осіб беруть початок від роздрібної торгівлі. До такої категорії відносять також власників пунктів обміну валют, казино, ресторанів, автозаправних станцій, магазинів, які торгують ювелірними виробами, базарів, піццерій, пунктів прокату відеокасет, всіх установ побутового обслуговування населення (пралень, хімчисток), ломбардів, антикварних крамниць, комісійних автомагазинів, пунктів з торгівлі нерухомістю, бюро подорожей.

Симптоми, пов'язані з місцем походження банківського клієнта, поручителя чи бенефіціара

Трансакції, учасниками яких є клієнти, поручителі чи бенефіціари, які прибули з певних географічних регіонів планети, у ряді країн являють особливий об'єкт для розпізнавання. Такі регіони містять у собі:

- країни, у яких виробляється найбільша кількість наркотиків: країни "золотого трикутника" (Бірма, Лаос і Таїланд), країни "золотого півмісяця" (Афганістан, Пакистан, Іран), Нігерія і Колумбія;
- країни, оголошені податковими гаванями, наприклад, Каймановi і Багамські острови, Голландські Антили, Віргінські острови, Ліхтенштейн, Монако, острови Мен, Джерсі, Гернсі і т. ін.;
- країни, які підтримують терористичну діяльність: Ірак, Іран, Лівія, Судан;
- країни, використовувані для транзиту наркотиків, наприклад, Туреччина, Болгарія, Боснія, Сербія, Чорногорія, Єгипет.

На жаль, у деяких державах до країн з нестабільною банківською системою (і які завдяки цьому вважаються розсадником економічної злочинності) відносять майже всі країни, які виникли на руїнах СРСР, включаючи Росію, Білорусь і Україну.

Специфічні симптоми, пов'язані або з рівнем показників, які визначають фінансову діяльність банків, або з якісними змінами, які виникають у результаті дотримання ними фінансово-правових зобов'язань і спеціальних інструкцій

1. Раптове і значне зростання кількості трансакцій з готівкою в деяких відділах банку.

2. Значне зростання кількості операцій із сумами, які трохи нижчі від ліміту, що зобов'язує проводити ідентифікацію і реєстрації клієнтів.

3. Значне зростання переказів за кордон і назад.

4. Значне зростання питомої ваги кредитів, у тому числі й інвестиційних, пов'язаних з появою нетипових показників, наприклад, ростом обсягу прийнятих гарантій чи кредиту для іноземних суб'єктів.

5. Збільшений обіг банкнот великих номіналів, нетиповий для місця розташування банку і його клієнтів.

6. Значне зростання кількості телеграфних переказів за дорученням осіб, які не мають рахунків у банку.

7. Зростання надходжень готівкою, який не пов'язаний із зростанням кількості відкритих рахунків.

8. Зростання операцій з банківськими чеками і грошовими переказами, проведеними особами, які не мають рахунків у банках.

9. Занадто великі внески готівкою в порівнянні з кількістю й обсягом зареєстрованих угод.

У процесі обробки банківської інформації застосовують, в залежності від виду інформації, а також від методів дослідження, різні способи передачі оброблених даних. Частіше інших використовуються:

- діаграма переказів, за допомогою яких відбувається перелив фінансових засобів;
- діаграма відносин, яка відображає зв'язок між клієнтами банку, як фізичними, так і юридичними особами;
- календар подій, який полегшує аналіз угод, проведених у той самий час;
- діаграма частоти фінансових угод;
- пам'ятки, які стосуються найбільш важливих спостережень банківських працівників, які обробляють інформацію про нетипові і неясні угоди;
- зіставлення і таблиці ознак, які характеризують неясні і нетипові угоди, а також специфічні симптоми трансакцій такого виду.

Обробка даних повинна відбуватися з використанням сучасних інформаційних технологій. Вона повинна також доповнюватися ознайомленням (хоча б загалом) із процедурою відмивання грошей і з використанням для цих цілей банківських операцій. Відповідальний за розпізнавання працівник банку, використовуючи накопичену інформацію і застосовуючи відповідні методи, повинен прагнути з'ясувати, які трансакції носять нетиповий чи сумнівний характер. У ході досліджень розробляють гіпотези щодо зловживань банківською діяльністю з метою відмивання «брудних» грошей. У результаті їхнього прийняття чи неприйняття будуть розроблятися подальші заходи, спрямовані на посилення ефективності процесу розпізнавання.

Моніторинг

Важливий етап розпізнавання процедури відмивання "брудних" грошей - моніторинг трансакцій, відібраних як нетипові і сумнівні. Мета цього процесу — спостереження за банківським рахунком клієнта, а також за проведеними ним іншими банківськими операціями. Але основним результатом такого спостереження повинно стати підтвердження підозр щодо ознак злочинних дій клієнта (чи декількох клієнтів) або зняття цих підозр і завершення розпізнавання. Моніторинг дає можливість виключити ухвалення яких-небудь необґрунтованих рішень і як результат — направляти в прокуратуру підтверджену інформацію. Ухвалення таких заходів у рамках моніторингу - прерогатива завідувача відділом банку.

Проведення моніторингу банківського рахунка і банківських операцій, проведених за заявкою клієнта (клієнтів), може бути доручене спеціально призначеному працівнику банку. З урахуванням важливості таких дій у стадії розпізнавання це завдання повинно бути покладене на особливо досвідченого працівника. Це може бути координатор з протидії відмиванню грошей або посадова особа з відділу організації безпеки і т. ін. Винятково складні, нетипові і сумнівні трансакції, пов'язані з важливими для репутації банку відносинами з клієнтами, підлягають моніторингу під керівництвом самого директора чи його заступника. При моніторингу можуть бути використані методи, які вже були задіяні при обробці даних. Однак при цьому дослідженню повинні бути піддані всі документи, які стосуються конкретних

клієнтів банку і віднесені до даного типу банківських рахунків. Тому необхідно в першу чергу забезпечити безперешкодний доступ до інформації, яка стосується цих осіб і проведених ними трансакцій.

Посадова особа, яка відповідає за моніторинг, готує в зв'язку з цим відповідний інструментарій, необхідний для збору й обробки інформації, яка стосується нетипових клієнтів, наприклад, картотеки, розробки комп'ютерних програм і т. ін. У них варто ввести:

- фотокопії необхідних документів, які залишаються в справах, пов'язаних з даним рахунком;
- будь-яку аналітичну інформацію щодо нетипового клієнта і його банківського рахунку, наприклад, про рівень надходжень, флуктуації сальдо, величину трансакцій, напрямки переказу коштів, найменування платежів і т. ін.;
- інформацію, пов'язану зі спостереженням за неформальною поведінкою клієнта, наприклад, спостереження з боку обслуговуючого персоналу і касирів;
- фотокопії бухгалтерських документів, які підтверджують операції, проведені за заявкою чи на користь даного клієнта.

Неоціненну допомогу в проведенні моніторингу може надати аналіз специфічних симптомів відмивання грошей, виявлених у попередній фазі розпізнавання.

Моніторинг повинен призвести до накопичення максимально великої кількості документів та інформації, яка буде необхідна для визначення характеру підозр, що виникли в працівника банку, який відповідає за цю процедуру. Адже на цьому етапі загалом формуються припущення щодо юридичної кваліфікації злочинного діяння або відмови від гіпотези про залучення клієнта до злочинної діяльності.

Тривалість моніторингу залежить від виду симптомів, які стали підставою виділення даних трансакцій як нетипових і сумнівних, категорії клієнта (фізичної особи чи юридичної), величини коштів, причетних до аналізованої справи, від майстерності камуфляжу угоди і т. ін. У зв'язку з цим посадова особа, яка приймає рішення про проведення спостереження, визначає тимчасові рамки, наприклад, не менше одного місяця або не більше шести місяців. Разом з тим, практично неможливо оціночно, заздалегідь, на око, з достатньою точністю призначити термін, необхідний для спостереження. Зазвичай він визначається індивідуально тим, хто проводить таке спостереження. Воно буде вестися до того моменту, коли з повною впевненістю можна буде зняти підозри в протизаконному характері угод, проведених клієнтом, чи до результату, який призводить до висновку, що поведінка, яка спостерігається, розсіяла всі сумніви щодо його злочинного характеру.

Процес розпізнавання повинен протікати з розрахунком на результативність проведеної роботи, тому всі його фази, і особливо моніторинг, вимагають скрупульозності і старанності. Як і в фазі обробки даних, моніторинг вимагає поєднання аналітичного підходу зі знанням

механізму, який приводить у рух всю процедуру відмивання грошей. Ретельності і старання вимагають в однаковій мірі як дослідження кожного документа окремо, так і вивчення зв'язку певних чинників з відомим координатору механізмом здійснення злочину відмивання грошей. Крім того, варто підкреслити, що всі заходи, які стосуються спостереження за рахунком клієнта і за його неформальною поведінкою, повинні зберігатися в суворій таємниці. У ряді країн її дотримання гарантується законодавством, а її розголошення суворо карається. Кримінальна відповідальність загрожує кожному, хто проінформує клієнта про проведення моніторингу.

Моніторинг повинен бути результативним. Ефективність полягає і в тому, що в процесі його проведення розсіюються підозри в злочинному характері угод, проведених клієнтом, і в тому, що підозри знаходять підтвердження.

При підтвердженні інформації про відмивання грошей чи спроби здійснення такого злочину виникає невідворотна необхідність повідомлення правоохоронних органів про результати моніторингу. Неповідомлення органів правосуддя про можливість здійснення злочину в більшості країн призводить до карного покарання.

Разом з тим, законодавство ряду країн передбачає одне важливе положення, яке значно полегшує проведення моніторингу. У Польщі, наприклад, фінансові втрати, понесені клієнтом у випадку невдало проведеного моніторингу (незалежно від того, трапилося це в силу об'єктивних причин чи через недостатньо вмілі дії працівників банку), залишаються без відшкодування. Ні працівники банку, ні банк як юридична особа, ні державна скарбниця не зобов'язані відшкодовувати збиток клієнту. Це рятує працівника, який проводить моніторинг, від стресових ситуацій і дозволяє ефективніше захищати закон і репутацію свого банку.

Отже, процес моніторингу нетипових і сумнівних трансакцій вважається самим важким і відповідальним в рамках усієї процедури розпізнавання. Він складає зовсім нову сферу діяльності, якою банківські працівники ніколи раніше не займалися, і вимагає поєднання навичок обліково-банківської роботи з аналітичною діяльністю, а часом і з елементами поліцейсько-кримінологічної. Поряд із ґрунтовними знаннями практичної роботи банків тут потрібні також знання юриспруденції, кримінального права, а це, звичайно, виходить за межі можливостей одного, навіть самого компетентного банківського службовця. У зв'язку з цим можна сказати, що в інтересах більшої ефективності в галузі протидії відмиванню грошей процес розпізнавання варто було б обмежити збором і обробкою інформації. Повідомлення правоохоронних органів, яке могло б відбуватися після цих двох дій, повинно стосуватися нетипових і неясних угод, а не підозрілих. Проведення моніторингу, а також ухвалення рішення щодо кримінально-юридичної кваліфікації діяльності банківського клієнта повинно залишатися в компетенції правоохоронних органів.

Завершення розпізнавання

Розпорядження про закінчення процесу розпізнавання віддає посадова особа, відповідальна за проведення моніторингу спеціально відібраних з цією метою трансакцій. Це робиться на підставі документа, який слугує причиною повідомлення прокуратури про злочин відмивання грошей чи про відмову від підозр у такому злочині. Документ, який завершує діяльність у рамках розпізнавання, може мати форму:

- подання, спрямованого в ревізійне відділення банку;
- пропозиції правлінню банку прийняти рішення про повідомлення правоохоронних органів про підозри у відмиванні грошей;
- інформації, спрямованої начальнику відділу банку;
- інформації, спрямованої начальнику відділу банку про хід моніторингу;
- звіту (за період, наприклад, шість місяців), який включає інформацію про підозри у відмиванні грошей;
- узагальнюючої службової записки з висновками, які стосуються обґрунтованих підозр у відмиванні грошей, яке спостерігалося при здійсненні фінансових операцій, із пропозицією прийняти необхідне рішення.

Ці документи потім направляють на розгляд директору банку, який самостійно чи після обговорення їх з юридичним радником (групи радників) приймає рішення повідомити прокуратуру про здійснення злочину відмивання грошей чи про поведінку посадових осіб, які ухилялися від такого повідомлення.

Усі документи про спроби відмивання “брудних” грошей у процесі банківської діяльності повинні зберігатися не менше п'яти років, починаючи з першого січня року, який слідує за роком, у якому складений документ, що завершує процедуру розпізнавання. У випадку відкриття кримінальної справи за фактом відмивання грошей документи, що зберігаються в банку і пов'язані з розпізнаванням, можуть бути використані в ході судового процесу. Їх може вимагати і прокурор. У цьому випадку вони будуть представляти важливі докази. У будь-якому випадку, інформація, отримана в ході банківського розпізнавання, може бути використана з метою:

- надання потрібного напрямку слідчим діям, які проводяться органами правосуддя;
- дослідження величини і мети використання коштів, придбаних у результаті злочину;
- полегшення дій, спрямованих на відшукування злочинного прибутку;
- доведення кримінальної справи до судового розгляду;
- підрахунку незаконно отриманих доходів;
- полегшення проведення арештів підозрюваних осіб.

Крім того, ці матеріали можуть виявитися корисними для проведення навчання й інструктажу банківських працівників в галузі розпізнавання сумнівних, нетипових і підозрілих трансакцій. Вони можуть багаторазово

слугувати навчальним матеріалом для працівників правоохоронних органів — міліції (поліції) і прокуратури.

І на завершення варто вказати на деякі важливі обставини, не пов'язані безпосередньо з діяльністю комерційних банків, але які впливають на розпізнавання спроб відмивання грошей у банках. Це насамперед роль центрального (національного) банку в розробці рекомендацій щодо конкретних заходів для розпізнавання ознак і симптомів цього злочину, якості законодавчих норм, які відносяться до протидії відмиванню грошей у банках, участь державної адміністрації в боротьбі з цим злом і т. ін. Дані обставини можуть безпосередньо впливати на кількість інформації, переданої банками і використовуваної з метою протидії відмиванню грошей. Як приклад можна навести кількісну залежність між присутністю згаданих чинників і надходженням обсягу інформації, переданої британськими банками Розвідувальній службі національного карного розшуку Великій Британії - National Criminal Intelligence Service (див. рис. 24.6).

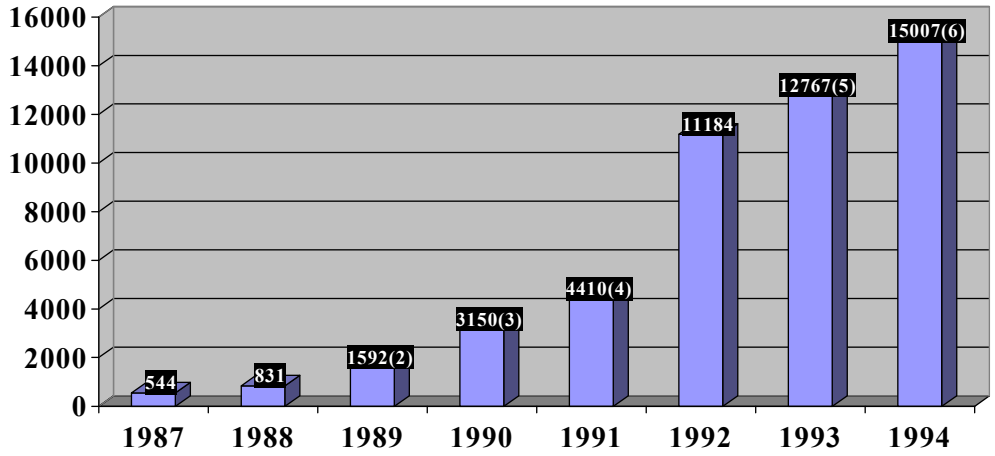


Рис. 24.6. Надходження інформації від британських банків у Розвідувальну службу національного карного розшуку за 1987-1994 роки

Джерело: [43, с. 311]

Вплив на зростання кількості доповідей зробили:

1) прийняття Базельської Декларації від 12 грудня 1988 р.;

2) введення кримінальної відповідальності за відмивання “брудних” грошей;

3) видання і розсилання рекомендацій і розпоряджень для банків, які стосуються протидії відмиванню грошей;

4) видання навчальних відеозаписів з матеріалами боротьби з відмиванням грошей;

5) запровадження в дію Директиви Європейського співтовариства від 10 червня 1991р., присвяченої даній проблемі;
6) введення в дію нового карного законодавства у Великій Британії в 1993 р.

24.3. Основні шляхи і методи протидії відмиванню “брудних” грошей

Міжнародне співробітництво в боротьбі з відмиванням “брудних” грошей: становлення нормативно-правових

Величезні суми нелегальних доходів, які постійно накопичуються в сфері організованої злочинності й у тіньовій сфері економіки, настільки ж постійно потребують легалізації. Без такої легалізації вся злочинно-корислива діяльність кримінальників і тіньовиків просто втратила б сенс. Тому що без легалізації злочинні елементи не можуть повною мірою скористатися своїм здобутком.

Легалізація чи відмивання грошей - це сукупність дій, які мають на меті приховання справжнього джерела походження нелегальних доходів, отриманих від злочинної діяльності і надання їм ознак законного походження. Методи, застосовувані при такій процедурі, найрізноманітніші - від простих до дуже витончених. Як уже вказувалося раніше, власники порівняно невеликих сум “брудних” грошей, які систематично надходять до рук злочинців, як правило, при здійсненні різних угод розплачуються готівкою і намагаються уникати фінансових установ. Їхні партнери з брудного бізнесу вимагають сплати тільки готівкою, тому сама процедура відмивання грошей стосується їх досить рідко. У ряді країн, де діяльність правоохоронних органів з розкриття економічних і корисливих злочинів малоефективна, злочинці часто такою процедурою взагалі нехтують.

Однак, у більшості високорозвинених індустріальних країн, де поліцейські служби працюють професійно й ефективно, а тому ступінь ризику викриття і притягнення до відповідальності високий, настільки ж висока в злочинних елементів потреба в якнайшвидшому відмиванні злочинного здобутку. Від ступеня ефективності і професіоналізму правоохоронних органів залежить не тільки сама необхідність негайної легалізації “брудних” грошей, але й витонченість методів їхнього відмивання.

Методи відмивання грошей стають дедалі більш рафінованими і важко піддаються викриттю. Рівень і масштаби процедури відмивання грошей досягли в усьому світі настільки величезних розмірів, що стали загрозою стабільності окремих країн і зовнішньої безпеки цілих регіонів.

До найбільших небезпек, пов’язаних з процедурою відмивання «брудних» грошей, відносяться:

- по-перше, дестабілізація економік окремих держав. Діяльність могутніх злочинних угруповань, які крутять мільярдами доларів, може (як це неодноразово траплялося) викликати розлад валютної і митно-податкової системи держави, падіння обмінного курсу

національної валюти. Масове відмивання нелегальних доходів часто призводить до порушення принципів господарської конкуренції, а також до деформації і перекосів у функціонуванні всієї макроекономічної системи держави. Усе це неминуче супроводжується підкупом і корупцією державної адміністрації, яка бере участь у регламентації окремих галузей господарської діяльності. У кінцевому підсумку, цілі сектори економіки виявляються в руках злочинних угруповань;

- по-друге, відмивання грошей, яке відбувається переважно в кредитно-фінансових установах, головним чином, у банках, неминуче призводить до підриву банківської системи, викликаючи в деяких випадках банкрутство ряду банків чи нанесення їм фінансових збитків. Воно викликає явища корупції банківських службовців, які здійснюють підозрілі операції, а це саме собою підштовхує їх до прийняття економічно необґрунтованих рішень, які наносять фінансовий збиток, чи до інших службових зловживань. У підсумку втрачається довіра вкладників до кредитної системи в цій країні (згадаємо, наприклад, гучні афери з втратами вкладниками своїх грошей у шахрайських операціях банків “МММ” у Росії, “Елайс”, “Саламандра” в Україні), що в результаті підриває довіру до самої держави і її фінансової системи з боку світового співтовариства;
- по-третє, відмивання «брудних» грошей, як уже було відзначено вище, додає прискорення зростанню і розвитку організованої злочинності.

Широкомасштабне відмивання нелегальних доходів давно вже стало загальносвітовою проблемою, яка вимагає рішення з боку всіх держав світу. Але насамперед, треба було, щоб самі держави визнали це діяння злочинним і внесли відповідні зміни і доповнення у своє внутрішнє законодавство. Саме від цього став залежати успіх боротьби з цим серйозним і небезпечним видом злочинів в усьому світі.

Головним спонукальним мотивом, який підштовхнув уряди багатьох країн до об'єднання зусиль у боротьбі з міжнародною злочинністю майже сторіччя назад, була заклопотаність, викликана поширенням на всій планеті торгівлі опіумом. Напередодні Першої світової війни (у 1912 році) була укладена міжнародна Конвенція в справах, пов'язаних з торгівлею цією наркотичною речовиною, а в 1931 році вона була замінена новою Конвенцією, яка тепер вже обмежувала і регулювала виробництво і розподіл у масштабі планети медикаментів, які містять наркотичні речовини.

Після закінчення Другої світової війни ініціативу в боротьбі з поширенням наркотиків, а разом з нею і з відмиванням «брудних» грошей, узяла на себе Організація Об'єднаних Націй. Наріжним каменем, закладеним у фундамент міжнародного законодавства з даної проблеми, прийнято вважати Єдину Конвенцію Об'єднаних Націй про одурманюючі засоби 1961 року, згодом доповнену і змінену Протоколом 1972 року. Доповнення значно

розширили перелік одурманюючих засобів, які підлягають забороні. До таких поряд з опіумом і похідними від нього речовинами були включені синтетичні одурманюючі речовини, а також вироби з кокаїну й індійських конопель.

Другим найважливішим правовим актом, який регулює проблеми, пов'язані з боротьбою проти наркобізнесу, вважають Конвенцію ООН про психотропні засоби 1971 року, яка значно розширює сферу міжнародного контролю на великий перелік синтетичних наркотиків. Цей документ ратифікували понад 140 держав.

Однак триваюче зростання наркобізнесу, розширення його географічних кордонів, дедалі більш витончені і небезпечні форми цього злочинного бізнесу змусили Організацію Об'єднаних Націй знову повернутися до вирішення цієї проблеми. За пропозицією Венесуели Генеральна Асамблея ООН у грудні 1984 року в спеціально ухваленій Резолюції доручила Раді ООН невідкладно приступити до розробки проекту нової Конвенції. Через два роки, у 1986 році, Комісія з проблем боротьби з поширенням одурманюючих засобів ООН в ухваленій Резолюції виділила 14 елементів майбутнього проекту Конвенції.

Після напруженої і тривалої роботи, яка включає консультації з численними експертами, фахівцями-кримінологами, у 1988 році проект був підготовлений в остаточному вигляді. У листопаді того ж року у Відні була скликана Конференція ООН з боротьби з нелегальним оборотом одурманюючих і психотропних речовин. Конференція завершилася одноголосним ухваленням тексту міжнародного договору, який відомий в усьому світі як Віденська Конвенція. Вона складається з 34 статей і Додатка.

Відразу ж після її підписання 106 державами вона одержала високу оцінку цілого ряду видатних державних і політичних діячів світу. Проте, її офіційне набуття законної сили затяглося ще на два роки. Саме стільки часу пішло на те, щоб її ратифікували як мінімум 20 держав. Нині до цієї Конвенції приєдналася більшість держав планети. Важливо, що цей документ підписали і ратифікували країни, які здобули в усьому світі репутацію головних постачальників наркотичних речовин - такі як Афганістан, Болівія, Індія, Іран, Колумбія, Мьянма (Бірма), Марокко, Мексика, Непал, Пакистан та інші. Усі ці країни взяли на себе зобов'язання активно боротися з виробництвом, транспортуванням і торгівлею наркотиками і всіляко сприяти іншим державам і міжнародним організаціям у боротьбі з цим злом.

Важливо, що сам термін “брудні гроші” у Конвенції 1988 року не вживається. Таке поняття на той час ще не ввійшло в нормативну лексику, його відносили швидше до професійного жаргону. У ряді мов такого словосполучення ще не знали. Лише поступово це поняття стало проникати в різні мови, причому не тільки шляхом дослівного перекладу, але й шляхом його переосмислення. Ось чому в різних мовах (як ми уже відзначали раніше) цей термін звучить по-різному.

У тексті Конвенції “брудні гроші” позначені як “майно, яке бере початок від злочину”, а склад цього злочину сформульований так: “Обмін чи передача майна за умови поінформованості про те, що це майно походить від

злочину чи злочинів, перерахованих у пункті “а” даного параграфа, або в співучасті в такому злочині чи злочинах, скоєних з метою приховання чи маскування нелегального походження даного майна, а також надання будь-якої допомоги особам, які беруть участь у здійсненні згаданого злочину чи злочинів для того, щоб ці особи уникли карного переслідування за свої вчинки”. Таким чином, стаття 3 Конвенції вказує на те, що згадане майно не обов'язково повинно бути в грошовій формі. “Брудні гроші” - лише одна з модифікацій, один з видів існування майна, одержаного злочинним шляхом.

Важливою, новаторською і дуже цінною рисою Конвенції стала її вимога, щоб злочини відмивання грошей, всі інші злочини, пов'язані з обігом наркотиків, розглядалися судами всіх держав-учасниць Конвенції з особливою старанністю. Так, у п'ятому параграфі згаданої статті 3 сказано:

“Сторони підтверджують, що їхні суди й інші установи, які здійснюють функції судової влади, братимуть до уваги як обтяжуючі обставини... такі фактичні обставини, як

a) співучасть у здійсненні злочину організованою групою, до якої входить злочинець;

b) співучасть злочинця в інших міжнародних організованих злочинних діях;

c) співучасть злочинця в інших незаконних діях, пов'язаних із здійсненням злочинів;

d) застосування злочинцем сили чи знаряддя;

e) факт, що злочинець виконував функції публічної влади і злочин пов'язаний з виконанням ним посадових обов'язків;

f) залучення до злочинну діяльність або використання неповнолітніх;

g) факт, що злочин здійснений у виправній установі, в системі освіти, в дитячих чи підліткових установах або в їхній безпосередній близькості чи в місцях, які використовуються учнями шкіл і студентами з метою освіти, занять спортом чи суспільною діяльністю;

h) попередні обвинувачувальні вироки, особливо за подібні злочини як за кордоном, так і в себе в країні - в обсязі, який передбачений вітчизняним законодавством”.

Крім визнання відмивання грошей кримінально карним злочином Віденська Конвенція містить ще одне важливе нововведення: вона вимагає введення в законодавчі акти країн-учасниць статей про екстрадицію (видачу) винних у здійснені такого злочину, а також конфіскації майна злочинців. До моменту підписання і ратифікації Конвенції в кримінальних кодексах більшості країн таких заходів у відношенні “відмивателів” грошей передбачено не було.

Вимога екстрадиції злочинців і конфіскації “брудних” грошей і всілякого іншого майна, набутого злочинним шляхом, викликала жваву полеміку в колах юристів різних країн. Справа в тім, що згідно із законодавством ряду країн особи, підозрювані в здійснені злочинів у бюджетно-фінансовому середовищі, взагалі не підлягали видачі. Таким чином, у “відмивателів” грошей залишалася лазівка видавати себе у випадку

викриття їхніх махінацій за цілком “безвинних” порушників правил фінансових операцій. Щоб позбавити їх подібного шансу, укладачі Віденської Конвенції в параграфі 10 тієї ж третьої статті ввели спеціальне положення, відповідно до якого “злочини, згадані в даній статті, не будуть визнаватися злочинами в бюджетній сфері, політичними злочинами або вчиненими з політичних спонукань за умови, що це не призводить до порушення Конституції й основних принципів вітчизняного законодавства”. У тім же параграфі наводиться перерахування ознак, які дозволяють відрізнити відмивання грошей від правопорушень у фінансово-бюджетній сфері і політичних злочинах.

Важливе значення для реалізації принципів, закладених у Віденській Конвенції, мало й те, у яких термінах і якою мовою викладені основні її положення. Текст Конвенції не рекомендує, а зобов'язує учасників цієї міжнародної угоди пристосувати свої законодавчі акти до положень і вимог Конвенції. Негайно ж після ратифікації цього важливого документа законодавство Великої Британії і ряду інших країн було доповнене статтями, які за своїм змістом відповідали статті 3 Віденської Конвенції.

Це відноситься також і до вимоги про конфіскацію майна, знарядь злочину і спорядження, призначених для здійснення злочину. Про це прямо сказано в статті 5 Конвенції. Тут же мова йде про саму процедуру конфіскації, про порядок її проведення державами-учасницями Конвенції, а також про порядок взаємодії правоохоронних органів різних країн у боротьбі з міжнародною злочинністю. Формулювання цієї статті категоричні і недвозначні - вони прямо вказують на мету згаданої процедури - знешкодження злочинців шляхом вилучення в них фінансових коштів, а також позбавлення їх фізичної здатності продовжувати кримінальну діяльність, позбавлення їх можливості збільшувати нелегально набуте багатство, запобігання можливості продовжувати злочинну діяльність шляхом створення перешкод при оплаті діяльності співучасників злочинів, а також захист суспільства шляхом обмеження торгівлі забороненими виробами”. Перший параграф п'ятої статті починається з категоричної вимоги: “Кожна із Сторін вживає заходів, які вважає необхідними, для виконання процедури конфіскації”. Далі перераховані види злочинних доходів, які підлягають вилученню при проведенні цієї процедури, рішуче вимагаючи від учасників угоди включення в їхнє законодавство статті про конфіскацію незаконно набутого майна. Віденська Конвенція одночасно залишає за ними право вибору, у якій формі її робити: або шляхом безпосереднього вилучення злочинних доходів, або у формі конфіскації будь-якого майна, вартість якого дорівнює доходам, що підлягають вилученню.

Перший варіант конфіскації майна передбачений на той випадок, коли конфіскація злочинного здобутку здійснюється за постановою судових інстанцій Сторони, яка одержала запит. Вона зобов'язана це зробити незалежно від того, чи винесла про це постанову Сторона-запитувач, чи ні. Укладачі Віденської Конвенції врахували той факт, що судові й інші інстанції ряду країн через сформовані традиції чи існуюче законодавство

відмовляються повторювати постанови судових органів інших країн. Таким чином, п'ята стаття усуває цю перешкоду.

За другим варіантом конфіскація «брудних» грошей здійснюється відповідно до постанови судових органів Сторони-запитувача. Ряд країн, серед них Велика Британія, доповнили своє законодавство, виходячи з букви і духу Віденської Конвенції, статтями, які дозволяють приймати до виконання постанови і вироки про конфіскацію незаконно отриманого майна, винесені іншими державами-учасницями Конвенції.

Важливість і новизна статті 5 виявляється ще й в особливому акценті, зробленому на тому, що вона вимагає від країн-учасниць Конвенції обов'язкової участі в міжнародному співробітництві з питань конфіскації незаконно набутого майна. Обов'язок такої взаємодії повинен бути зафіксованим в законодавчих актах країн, які підписали Конвенцію. Такий обов'язок Сторони повинні закріпити у своєму законодавстві в будь-якому випадку - і коли в законодавстві цієї країни вже є статті, які вимагають конфіскації “брудних” грошей, а також коли таких статей там немає. Далі, у Конвенції пропонується всім учасникам укладати між собою двосторонні угоди про міжнародне співробітництво в цій сфері.

У тій же статті робиться спроба вирішити дуже складну юридичну проблему - процедуру конфіскації злочинного здобутку. Справа в тім, що в різних країнах існує різний порядок проведення такої процедури: в одних вилучають і конфіскують майно, отримане злочинним шляхом, в інших - грошовий еквівалент, рівний вартості підлягаючого конфіскації майна, а в третіх країнах застосовують обидві названі форми конфіскації. Учасникам Віденської Конвенції пропонується на вибір одна зі згаданих процедур чи обидві відразу. Одночасно була передбачена можливість внесення в текст Конвенції змін і доповнень, які розширюють можливості проведення цієї важливої процедури. Такі зміни Сторони можуть пропонувати Генеральному Секретареві ООН, а Секретаріат ООН зобов'язаний їх розглядати, допрацьовувати і виносити на суд всіх учасників для вирішення питання про доцільність їхнього прийняття.

Не обійдена стороною і така важлива проблема, як остаточний розподіл конфіскованого в злочинців майна і його використання. Складність цієї проблеми полягає в тому, що конфіскація “брудних” грошей - це підсумок спільних зусиль правоохоронних органів ряду країн, і тому цілком закономірно виникає питання про порядок розподілу конфіскованих грошей чи іншого майна. Конвенція залишає на розсуд держав-учасниць встановлення принципів і процедури розподілу. Як правило, ця проблема зважується відповідно до законів тієї країни, яка здійснила конфіскацію. Сторони-учасниці Конвенції запрошуються до укладення між собою окремих угод з приводу розподілу конфіскованого в злочинців майна. На практиці ця проблема вирішується по-різному. В одних країнах таке майно підлягає поверненню в дохід держави, яка здійснила конфіскацію майна чи грошей, а в США, наприклад, воно дістається місцевим чи федеральним органам правосуддя або частково чи цілком передається різним міжнародним

організаціям. Сполучені Штати виступають за дотримання принципу розподілу конфіскованого майна між усіма державами, які брали участь у його розшуку, покаранні злочинців і незалежно від того, на чиїй території виявлене і конфісковане дане майно. Це, на думку Держдепартаменту США, стало б стимулом для посилення боротьби з відмиванням грошей у міжнародному масштабі.

Ідея стимулювати правоохоронні органи різних країн за успіхи в розшуку і конфіскації "брудних" грошей ("заробляти для самих себе") знаходить чимало прихильників, хоча лунають і голоси, які застерігають проти можливих зловживань у цій справі з боку правоохоронців.

Статті, які слідують за п'ятою статтею Віденської Конвенції, присвячені організації і самій процедурі міжнародного співробітництва правоохоронних органів у боротьбі з відмиванням грошей. Стаття 7 перераховує цілий набір видів співробітництва і надання взаємної допомоги. Тут і зняття показань свідків, і пошуки доказів, передача зібраної документації, арешт і вилучення майна і грошей, огляд місця події і передача інформації, а також багато чого іншого. Ця ж стаття передбачає доступ до банківської документації, до звітності компаній і підприємств іноземних країн. Тут же на кожного учасника Конвенції накладається обов'язок ввести у своє законодавство правила чи розпорядження, які забезпечують доступ правоохоронним органам до банківської документації, незважаючи на прийняті закони про банківську таємницю, або змінити в цьому напрямку самі закони. У цілому зазначена стаття дуже докладно загострює увагу на деталях міжнародного співробітництва з даної проблеми. Тут же сформульовані причини, з яких одна Сторона може відмовити в допомозі іншій Стороні. Мета такої деталізації – захистити інтереси Сторони, яка одержала іноземний запит про надання правової допомоги. Однак, незважаючи на докладний виклад деталей, які стосуються умов міжнародної взаємодопомоги, проблема співробітництва між правоохоронними органами різних країн настільки складна, що не піддається вирішенню в рамках однієї міжнародної Конвенції. Тому держави - її учасниці укладають додаткові угоди з окремих питань. Міжнародна практика вже нараховує багато десятків таких договорів і угод.

Особливо важливого значення розглянуті статті набули для тих країн і регіонів планети, де міжнародне співробітництво в такій сфері не застосовувалося. Без згаданих статей Віденської Конвенції успішна боротьба з відмиванням грошей у цих куточках земної кулі виявилася б просто неможливою.

Серйозним внеском у справу інтернаціоналізації боротьби з відмиванням грошей стали положення про видачу винних чи підозрюваних у здійсненні цього злочину, тобто положення про екстрадицію. Відповідно до міжнародного права, екстрадиція означає видачу особи, звинуваченої в здійсненні злочину чи вже засудженої судом за його здійснення, з метою засудження чи приведення вироку у законну силу в країні, де здійснений цей злочин. Стаття 6 містить вимогу про те, що діяння, визнане злочинним за

законодавством країни-учасниці Конвенції й оголошене злочином у статтях тієї ж Конвенції, повинно бути визнане злочином, за здійснення якого винний чи підозрюваний у ньому повинен підлягати екстрадиції за будь-яким договором про екстрадицію, якщо такий вже укладений між Сторонами. Таке зобов'язання учасники Віденської Конвенції прийняли відносно звинувачуваних і підозрюваних у здійсненні тяжких злочинів, до яких вони віднесли і відмивання злочинного прибутку. Вже одне це положення було для того часу новаторським, надзвичайно важливим і сміливим підходом до організації міжнародного співробітництва в боротьбі з організованою злочинністю. Учасники Конвенції гарантували, що положення про екстрадицію "відмивателів" грошей буде включено в тексти всіх угод, які будуть укладені між Сторонами з проблем міжнародного співробітництва.

Ще під час роботи Віденської Конференції розгорілася дискусія з питання: чи підлягають екстрадиції в іншу країну громадяни тієї країни, у якій вони ховаються від правосуддя? Частина учасників Конференції висловилася за видачу таких осіб, але більшість делегацій не підтримала цю вимогу, посилаючись на причини юридичного характеру. Тому в параграфі 9 статті 6 міститься докладно викладена вимога про те, що Сторона, на території якої знаходиться підозрюваний у здійсненні злочину, повинна його або видати, або покарати відповідно до свого внутрішнього законодавства. Це положення ввійшло в повсякденну практику боротьби з міжнародною злочинністю.

На думку видатних юристів, Віденська Конвенція 1988 року відіграла важливу роль у розвитку міжнародного права і стала серйозним внеском в організацію інтернаціонального співробітництва в боротьбі з наркобізнесом і відмиванням грошей.

Інший важливий документ, який слугує основою міжнародного співробітництва в боротьбі з наднаціональною організованою злочинністю - "Конвенція в справах про відмивання доходів, отриманих від здійснення злочину, їх виявлення, вилучення і конфіскацію", підписана в Страсбурзі 18 листопада 1990 року. Цей документ підготовлений Комітетом експертів Ради Європи і містить 44 статті, які мають обов'язковий характер для держав, які підписали і ратифікували цю Конвенцію. Фахівці з права розцінюють цей документ як найбільш повний перелік розпоряджень і правил, який охоплює всі етапи юридичної процедури - від початку розслідування до винесення вироку і конфіскації «брудних» грошей.

У Преамбулі Конвенції прямо говориться про те, що мета її полягає в позбавленні міжнародних злочинних угруповань їхнього злочинного здобутку й у створенні для досягнення цієї мети діючої системи міжнародного співробітництва. Зміст її багато в чому доповнює і розвиває положення, викладені у Віденській Конвенції ООН 1988 року, але разом з тим включає важливі, принципово відмінні від неї положення. Конвенція Ради Європи не просто вимагає пеналізації, тобто оголошення відмивання грошей злочином, але й вимагає, щоб це діяння визнавалося злочином незалежно від того, чи пов'язане воно з торгівлею наркотиками, чи такий

зв'язок не встановлений. Ця умова в статті 6 установлює карне покарання за відмивання доходів, які отримані і накопичені в ході здійснення будь-якого тяжкого злочину. Усі держави, які підписали і ратифікували Конвенцію, зобов'язані виконати цю вимогу.

Шоста стаття носить заголовок “Злочин “відмивання”. У ній перераховані 4 пункти, які характеризують склад даного злочину. У першому пункті таким визнана “конверсія переміщення майна з усвідомленням, що воно являє собою дохід від злочину, з метою укривання або приховання незаконного джерела походження цього майна або надання допомоги якій-небудь особі, яка залучена в здійснення первинного злочину, щоб ця особа одержала можливість уникнути юридичних наслідків своїх діянь”.

У першій статті Конвенції вводиться поняття “первинний злочин”. Це правопорушення, яке стало причиною появи в злочинця «брудних» грошей чи іншого майна, названих у наступних статтях “доходом”. Правомірність такої дефініції стане зрозумілою при вивченні параграфа 2 статті 6, де говориться про те, що відмивання грошей (доходу) необхідно визнати кримінально карним злочином, незалежно від того, чи підпадає первинний злочин під карну юрисдикцію Сторони-учасниці Конвенції, чи ні. Це означає, що навіть у тому випадку, якщо в даній країні за якийсь злочин (наприклад, за несплату податків у Голландії) не передбачене кримінальне покарання, то відмивання грошей, отриманих у результаті такого злочину, все одно повинно переслідуватися за внутрішнім законодавством країни, яка підписала Конвенцію. Дана країна зобов'язана внести у своє законодавство відповідні зміни. Правда, четвертий параграф тієї ж шостої статті дозволяє кожній Стороні в момент підписання документа або подачі на ратифікацію зробити заяву через декларацію на ім'я Генерального Секретаря Ради Європи про те, що “первинними” злочинами ця держава буде визнавати тільки ті, котрі зазначені в поданій декларації.

Конвенція Ради Європи багато уваги приділяє організації розшуку злочинних доходів, їх ідентифікації, а також заходам, які призводять до конфіскації злочинних доходів у будь-якій формі. У четвертій статті перераховані заходи, які забезпечують доступ до банківських, фінансових і комерційних документів, а також роз'яснюється порядок моніторингу банківських рахунків, організація прослуховування телефонних переговорів, входження в комп'ютерні мережі й інші дії, необхідні для відстеження процедури відмивання «брудних» доходів як у межах однієї країни, так і за її межами. Варто зазначити, що ця угода, ратифікована більш ніж сотнею держав усього світу, залишається на сьогоднішній день самим вичерпним документом, який слугує справі боротьби з відмиванням грошей. Як і Віденська Конвенція, вона відіграла важливу роль в удосконалюванні кримінального законодавства багатьох країн, орієнтуючи його на активізацію зусиль з боротьби з відмиванням грошей.

Проблема кримінальної відповідальності за відмивання „брудних” грошей у законодавствах іноземних країн

Пеналізація відмивання «брудних» грошей чи покарання за цей вид злочину

стало вводитися в кримінальні кодекси різних країн з кінця 1980-х років. Піонерами в цій справі виступили США, Велика Британія, Німеччина. Серед законодавців різних країн не було єдності в сприйнятті цієї проблеми: одні тлумачили її дуже розширено, включаючи до складу поняття "брудні гроші" всі доходи, які виникають у тіньовій економіці - від невиплачених податків до винагород за нелегальну (неоподатковану) працю; інші продовжували і продовжують наполягати, що "пеналізації" повинно піддаватися лише відмивання грошей, здобутих від наркобізнесу, тероризму і деяких інших тяжких злочинів.

Окрема (і дуже складна) частина цієї проблеми - питання про кошти, необхідні для застосування в кредитно-фінансових установах з метою запобігання і припинення процедури відмивання грошей. Треба було розробити не тільки набір засобів для досягнення такої мети, але й норми адміністративного і кримінального права, які передбачають відповідальність посадових осіб за участь у відмиванні грошей чи за недотримання правил, спрямованих на припинення цієї процедури.

Сьогодні відмивання "брудних" грошей кваліфікується як кримінальний злочин у законодавствах цілого ряду країн, у першу чергу, в кримінальних кодексах США, Великої Британії, Німеччини, Франції, Швейцарії. Розглянемо юридичні визначення цього злочину, дані законодавствами окремих держав.

Сполучені Штати Америки

Ця країна однією з перших визнала відмивання «брудних» грошей карним злочином. Така дефініція з'явилася в Кримінальному кодексі США в результаті його доповнення законом від 27 жовтня 1986 року про боротьбу з відмиванням грошей.

За цим законом злочин відмивання грошей скоює "кожний, хто знає, що власність, яка бере участь у проведенні фінансової операції, - є доходом від протизаконної діяльності, спрямованої на:

- проведення чи спробу здійснення фінансової операції, яка включає такі доходи з наміром надати підтримку тим видам протизаконної діяльності, які перераховані в законі і які включають майже всі серйозні ознаки карної діяльності, організованої злочинності й обігу наркотиків;
- здійснення фінансової операції, яка має намір порушення вимог статей федерального Податкового кодексу;
- свідоме здійснення трансакції з наміром приховання частково чи цілком, суті справи, місця, джерела, власника чи особи, яка контролює доходи від певної протиправної діяльності;
- здійснення фінансової угоди з невиконанням обов'язку надання звіту про обіг готівки.

Ця дефініція розширена додатковим розпорядженням, у якому говориться, що "злочин відмивання грошей скоює кожна особа, яка

перевозить, переказує чи переміщує цінні чи грошові фонди в (або з) Сполучені Штати:

- з наміром подальшого проведення протиправних дій, перерахованих у законі;
- щоб приховати або замаскувати суть, місце, джерело, власника чи особу, яка контролює доходи від згаданої протиправної діяльності, якщо вона знає, що ці доходи походять від однієї з форм протиправної діяльності;
- щоб уникнути обов'язку інформування про трансакцію, якщо вона знає, що доходи походять від протиправної діяльності".

Подальше розширення складу злочину відмивання грошей міститься в 1957-ому параграфі закону. Він дає визначення свідомої участі чи спроби участі в грошових трансакціях, які перевищують 10000 доларів, якщо ці гроші отримані в результаті протиправної діяльності, визначеної в законі. Для кваліфікації складу злочину необхідна наявність факту усвідомлення виконавцем того, що гроші, які відмиваються, отримані протиправним шляхом.

Разом з тим, для кваліфікації складу такого злочину необов'язкова наявність у ньому дій, які містять намір проведення незаконної діяльності чи приховування факту нелегальної діяльності або джерела нелегальних коштів. Суб'єктом злочину відмивання грошей може бути також особа - посередник у торгівлі товарами, закупленими на гроші, які походять від злочинної діяльності.

Таким чином, у Кримінальному кодексі США дуже широко тлумачиться дефініція відмивання грошей і в той же час визначені конкретні ознаки даного злочину. Об'єктом відмивання в ньому визнаються доходи, які виникають у результаті здійснення різних видів злочинів, склад яких позначений в інших статтях кодексу. При цьому особливе значення надається доходам, які утворюються від виробництва, контрабанди, продажу і розповсюдження наркотиків. У дефініції міститься пряма вказівка на те, що процедура відмивання грошей пов'язана зі зловживанням фінансовими операціями з метою маскування величини, місця, джерела і власника незаконно отриманих доходів. На відміну від законодавства інших держав, Кримінальний кодекс США співучастю у відмиванні грошей називає невиконання обов'язку надавати звіт Службі Внутрішніх доходів Міністерства Фінансів щодо операцій з готівкою і безготівкових коштів. Відмиванням грошей також визнана будь-яка діяльність у фінансовому середовищі, яка переслідує мету ухилення від сплати податків, а також надання помилкових даних, які стосуються сплати податків.

Велика Британія

Вперше визначення відмивання грошей було введено в Кримінальний кодекс Законом від 15 березня 1989 року "Про запобігання тероризму". Стаття 11 цього Закону називала відмивання грошей злочином, який полягав в "укладенні договору чи в залученні яким-небудь іншим способом у дії з надання допомоги іншій

особі у володінні чи контролі над фінансовими коштами, які одержані від тероризму".

У 1994 році британські законодавці вводять у Кримінальний кодекс повніше визначення відмивання грошей. У статті 49 Закону "Про боротьбу з торгівлею наркотиками" відмиванням грошей назвали "одержання, володіння, приховання, використання і переказ доходів, одержаних від торгівлі наркотиками, якщо це відбувається з усвідомленням джерел походження цих доходів". До складу цього злочину була також включена участь у договорі, який переслідує мету збереження чи контролю над доходами, одержаними від торгівлі наркотиками чи створення можливості використання цих доходів або придбання за них власності шляхом інвестицій. До злочинів, пов'язаних з відмиванням грошей, також віднесене: неповідомлення органів правопорядку про походження грошей від торгівлі наркотиками чи навіть про підозри про таке походження для осіб, які мають справу з такими грошима через виконання службових обов'язків або в зв'язку з веденням господарської діяльності, якщо тут введений відповідний порядок повідомлення правоохоронних органів про такі факти чи підозри. До співучасті у відмиванні грошей віднесене також розголошення стороннім особам інформації, яка була раніше передана органам правопорядку з метою початку розгляду в справі про торгівлю наркотиками і заподіяння такими діями шкоди подальшому карному розслідуванню.

Треба зазначити, що бездіяльність фінансових установ, які не перешкоджали легалізації незаконно отриманих доходів, вважається тут карним злочином. Винних позбавляють волі на строк до 14 років й обкладають штрафом. Розголошення інформації злочинцю чи третім особам загрожує позбавлення волі до 5 років, громадянам, які знали про згадані операції і не повідомили поліцію про них – до 5 років тюремного ув'язнення.

Одночасно уряд Великої Британії посилив контроль над діяльністю офшорних зон на територіях Британських домініонів. Щоб запобігти спробі легалізації злочинно отриманих доходів в міжнародних масштабах і перешкодити їх відмиванню, уряд Великої Британії на початку 1998 року провів ревізію систем банківського регулювання островів Гернсі, Джерсі (протоки Ла-Манш) і Мен (Ірландське море) [43, с. 322].

Німеччина

Склад злочину "відмивання грошей" визначається параграфом 261 Кримінального кодексу Німеччини в такий спосіб:

1) той, хто відносно до майнового об'єкта, джерелом походження якого є:

а) злочин, скоєний іншою особою,

б) правопорушення, вчинене іншою особою і описане в параграфі 29, абз. 1/1 Закону "Про наркотики", чи

в) правопорушення, вчинене членом злочинного угруповання (параграф 129), вчинить дії, які означають приховання самого цього об'єкта чи його походження, або вчинить чи спробує унеможливити встановлення

походження цього об'єкта, його виявлення, конфіскацію, арешт, вилучення чи збереження після цього вилучення, карається позбавленням волі на термін до п'яти років чи грошовим штрафом.

2) Піддається покаранню і той, хто

а) привласнює собі чи передає третій особі,

б) зберігає чи використовує у своїх інтересах або в інтересах третьої особи майновий об'єкт, зазначений в абзаці 1, якщо він знав про походження об'єкта в той момент, коли заволодів ним.

3) Замах карний.

4) В особливо тяжких випадках передбачається покарання у вигляді позбавлення волі на термін від шести місяців до десяти років. Особливо тяжкий випадок має місце, як правило, тоді, коли дії злочинця становлять для нього промисел чи він - член організації, створеної з метою тривалого відмивання грошей.

5) Той, хто у випадках, визначених в абз. 1 і 2 з легковажності не розуміє, що предмет походить від названої в абз. 1 протиправної дії іншої особи, карається позбавленням волі до двох років чи грошовим штрафом.

Тут доречно вказати на дві важливі відмінності дефініції відмивання грошей від подібних дефініцій, які містяться в Британському Кримінальному кодексі і КК США. Насамперед, це стосується складу злочину. Перелік правопорушень, від яких походять «брудні» гроші, не обмежується злочинами, пов'язаними з наркотиками (і навіть двома або трьома видами організованої злочинності). До нього входять будь-які злочини, “вчинені іншою особою”. Уже спроба зробити перераховані дії спричиняє покарання. Більше того, посилання на непоінформованість про походження сумнівного предмета не звільнює від відповідальності одержувача, користувача чи розпорядника майна або грошей. Законодавці визнали за необхідне, щоб відповідальність лягла і на тих, хто з легковажності чи грубої необачності не знав, що предмет походить від одного з перерахованих у статті КК злочинів. Усього дефініція відмивання грошей у німецькому законодавстві містить у собі вісім ознак злочинної діяльності. Відомий знавець даної проблеми, польський кримінолог Веслав Ясінський, вважає, що настільки широке тлумачення складу такого злочину може викликати труднощі в тлумаченні і практичному застосуванні даної статті карного законодавства.

У німецькому Кримінальному кодексі, параграф 261, докладно пояснюється суб'єктивна сторона складу злочину. Вона допускає подвійний намір, а саме: 1) знання про злочинне походження майна чи грошей і 2) намір приховати, перешкодити розслідуванню відмивання грошей. Наявність цього подвійного наміру повинен установлювати суд.

Німецьке законодавство чітко відокремлює первинний (вихідний) злочин від вторинного. Первинний (як правило, тяжкий) злочин слугує джерелом походження майна, яке відмивається. Суб'єкт первинного злочину не може виступати одночасно суб'єктом вторинного злочину, яким є саме відмивання майна, цінностей чи грошей. Оскільки первинний злочин відноситься до розряду більш тяжких, то і склад первинного злочину цілком

поглинає склад вторинного злочину. Тому суб'єкт вторинного злочину - відмивання грошей - повинен знати чи здогадуватися про факт первинного злочину, для цього йому необов'язково знати про деталі вихідного злочину. Для покарання досить, щоб виконавець зі схваленням відносився до самого факту карного походження майнового об'єкта. Вважається достатнім також, якщо виконавець з багатьох передбачуваних джерел походження майна, яке відмивається, не виключає і злочинне джерело його походження.

У Кримінальному кодексі Німеччини чітко градуйовані заходи покарання за відмивання грошей. Його межі зорієнтовані на ступінь і форму провини. У цілому ж ці заходи суворі. За навмисні дії, згідно з параграфом 261, абзац 1 і 2 КК, передбачені грошовий штраф чи позбавлення волі до п'яти років. Дії, вчинені з необачності, згідно з параграфом 261, абзац 5 КК, караються позбавленням волі терміном до двох років чи грошовим штрафом. За навмисні дії в особливо тяжких випадках (вчинене у вигляді промислу чи в складі злочинних банд) термін покарання збільшений до десяти років позбавлення волі. До обтяжуючих обставин віднесені: великі масштаби відмивання грошей, ступінь інтенсивності злочинних дій (створення фіктивних фірм, підкуп чиновників держапарату і т. ін.), тривалість відмивання грошей, підриви банківської, економічної й адміністративної системи.

Докладно і обґрунтовано викладений порядок вилучення, арешту і конфіскації майна, яке відмивається. Усі предмети, які мають відношення до справи, підлягають вилученню згідно з параграфом 261, абзац 7 КК Німеччини з урахуванням так званої "розширеної передумови". Суть її в тім, що у випадку відмивання грошей, проведеного у вигляді промислу чи злочинними об'єднаннями, може бути застосована санкція про розширену конфіскацію. При багатоступінчастому (багаторазовому) відмиванні грошей здійснюється вилучення багаторазової вартості майнового об'єкта, тому що при кожному черговому акті відмивання в організований злочинцями "пральний" конвеєр надходить все нова й нова порція "білизни" (тобто грошей, майна чи активів, пов'язаних з "первинним" злочином і тому призначених для "прання").

Важливо і те, що докладно розписано процедуру, сам порядок виявлення і конфіскації такого майна.

Цій же меті слугує ухвалений Бундестагом 25 жовтня 1993 року Закон "Про виявлення прибутків від тяжких кримінальних злочинів", названий Законом про відмивання грошей. Цей Закон ухвалено на виконання Директиви Європейського співтовариства з охорони фінансової системи від використання її з метою відмивання грошей, ухваленої 10 червня 1991 року.

Закон має на меті полегшити проведення процедури виявлення доходів, одержаних у результаті тяжких злочинів, поставити перешкоди відмиванню грошей, сприяти викриттю організаційних структур організованої злочинності. В обов'язок банків він поставив ідентифікацію трансакції на суму, яка перевищує 20000 марок із встановленням учасників таких угод. Закон передбачає "майнове покарання". В особливо небезпечних випадках,

коли мова йде про наркобізнес, суди одержали право поряд з покаранням у вигляді позбавлення волі присуджувати до сплати великого штрафу, величина якого залежить від скоєного злочину, а в усіх інших аналогічних випадках проводити конфіскацію майна злочинців.

Закон передбачає ще один важливий захід - розширення переліку випадків оголошення доходів незаконними. Він введений для того, щоб спростити виявлення доходів, отриманих від здійснення злочинів, пов'язаних з наркобізнесом. Це дає поліції право називати незаконними предмети і майно наркоділків навіть на тій стадії здійснення злочину, коли неможливо встановити, яким чином ці предмети здобуті, але результати розслідування дають підстави припускати, що все це майно отримане в результаті злочинної діяльності.

Закон поставив банкам, усім кредитно-фінансовим установам, а також Акціонерному Товариству "Німецька пошта" зобов'язання ввести в себе правила, спрямовані на виявлення і припинення сумнівних фінансових операцій. Однак відразу ж після його вступу в дію він став викликати численні дорікання, оскільки, на думку практиків, занадто багато лазівок залишає він для аматорів відмивання грошей. Клаус Коттке наводить як приклад один великий міжнародний банк, який застосовував принципи, закладені в німецький Закон про відмивання грошей ще за рік до його вступу в дію. І який же результат? З багатьох тисяч проведених ним ідентифікацій клієнтів йому вдалося лише один-єдиний раз виявити відмивателя грошей. Та й цього разу охоронців закону очікувало гірке розчарування - ним виявився секретний співробітник Федерального відомства карної поліції [43, с. 331].

Звичайно, було б помилкою робити висновок про те, що всі аналогічні заходи не приносять позитивного результату. Тому відповідні параграфи і пункти, які вимагають від банківських установ ідентифікації клієнтів, поступово вводяться в законодавчі акти різних країн.

Франція

У законодавстві Франції до 1996 року було дві дефініції відмивання грошей, причому обидві вони складом цього злочину вважали "володіння, переміщення, приховування і маскування доходів, які походять винятково від торгівлі наркотиками". І тільки в зв'язку з необхідністю приведення актів французького законодавства до стандартів Євросоюзу в Кримінальний кодекс країни були внесені відповідні зміни. Закон, ухвалений 13 травня 1996 року, передбачає крім санкцій за відмивання грошей і торгівлю наркотиками ще й необхідність і умови міжнародного співробітництва в сфері виявлення і конфіскації доходів, отриманих злочинним шляхом. Стаття 324 Кримінального кодексу "Склад злочину відмивання грошей" включає:

- допомогу різними засобами, у тому числі і шляхом фальсифікації доказів походження майнових цінностей чи доходів, яка надається виконавцям злочинів і приносить їм прямі чи непрямі вигоди;
- допомогу порадами в інвестуванні, а також у приховуванні капіталів, які отримують прямо чи побічно від злочинів.

Таким чином, дефініції відмивання грошей у французькому законодавстві, як і в правових актах інших країн, включають різні злочинні діяння, які стали джерелом походження «брудних» грошей.

Швейцарія

Швейцарське законодавство встановило, що злочин "відмивання грошей" вчиняє "кожний, хто намагається перешкодити виявленню джерела чи місця приховування активів, або хто намагається запобігти конфіскації активів, про які він знає чи має підставу судити, що вони якимось чином пов'язані зі злочином; хто, діючи відповідно до професійних обов'язків, приймає, депонує або допомагає в розміщенні чи переказі активів третьої особи, не намагаючись встановити тотожність особистості розпорядника активами з усією належною старанністю, якої варто дотримуватись при таких обставинах". Таку дефініцію багато кримінологів вважають самою вдалою, найбільш сучасною, яка відповідає вимогам, як правоохоронних органів, так і кредитно-фінансових установ.

Об'єкт відмивання, визначений у дефініції, - доходи, пов'язані яким-небудь чином зі злочином. Для кваліфікації злочинного характеру дії необхідне встановлення зв'язку цих доходів зі злочином. Мета відмивання грошей у дефініції визначається точно так само, як і в німецькому й американському законодавстві. У швейцарському законі, на відміну від законодавства інших країн, більший акцент зроблений на дії, які ускладнюють виявлення джерела «брудних» грошей (активів) чи місця їхнього приховування. Більш чітко сформульована сама мета протидії відмиванню грошей - позбавлення злочинців можливості користування плодами злочинної діяльності, а також їхня конфіскація правоохоронними органами.

Важливо, що швейцарський закон значно розширює коло осіб, які потенційно здатні взяти участь у процедурі відмивання грошей. Це, в першу чергу, так звані "кваліфіковані" виконавці. Сюди зараховані члени злочинних угруповань, злочинних організацій, мета яких - систематичне відмивання грошей, а також особи, які одержують прибуток за професійне здійснення процедури відмивання грошей. Закон встановлює, що виконавець підлягає кримінальному покаранню й у тому випадку, якщо первісні дії, які приносять йому «брудні» гроші, він вчинив за кордоном, у тій країні, у якій за цей вчинок він також підлягає кримінальному покаранню.

Далі швейцарський закон проводить відмінність серед виконавців - осіб, які працюють в установах, що надають фінансові послуги, і які не вжили відповідних заходів у процесі проведення фінансових угод (трансакцій), не виявили належної старанності для ідентифікації розпорядників активів. Шляхом включення до потенційних учасників процедури відмивання грошей працівників банківських установ недвозначно вказується на можливість зловживання цими установами, а також на можливість участі - усвідомленої чи неусвідомленої - банківських службовців у цій процедурі.

Таким чином, Швейцарія, де колись касир у банку, нічого не запитуючи, приймав на збереження валізу банкнот, сьогодні перетворилася на зразкову країну, в яку шлях злочинним коштам припинили закони. Разом з тим, швейцарські закони не вважають злочином ухилення від сплати податків в інших країнах, і тому іноземній поліції заборонений доступ до конфіденційної інформації швейцарських банків [43, с. 334].

Польща

Польща стала першою посткомуністичною країною, яка доповнила своє законодавство статтею про відмивання грошей, що відповідає вимогам, запропонованим Радою Європи й інших міжнародних організацій. Польські законодавці використовували досвід своїх американських, британських, німецьких і швейцарських колег і успішно застосували його в розробці Кримінального кодексу. У параграфі 1 статті 299 Закону "Про захист господарського сектора", прийнятого 12 жовтня 1994 року, основний склад злочину "відмивання грошей" дається в наступному формулюванні: "Хто платіжні засоби, цінні папери чи інші валютні цінності, майнові права, рухоме чи нерухоме майно, яке одержується від доходів, пов'язаних зі злочинами, вчиненими третіми особами, особливо з виробництвом і торгівлею одурманюючими чи психотропними речовинами, з контрабандою, підробкою грошей або цінних паперів, з розбоєм чи зі здійсненням іншого майнового злочину у великих розмірах, з вимаганням викупу або з торгівлею зброєю, спорядженням чи вибуховими речовинами, приймає, передає або вивозить за кордон, допомагає в зміні власності чи починає інші дії, які можуть перешкодити чи значно ускладнити встановлення їхнього злочинного походження, їхнє виявлення і вилучення, той піддається позбавленню волі від трьох місяців до п'яти років".

Зміст статті складається з п'яти параграфів. Другий, третій і четвертий параграфи включають окремі формулювання складу такого злочину, вчиненого працівниками банків. В другому параграфі мова йде про несумлінне виконання ними службових обов'язків, пов'язаних з порушенням внутрівідомчих розпоряджень, спрямованих на запобігання і припинення процедури відмивання грошей. У третьому говориться про неповідомлення органів фінансового контролю про підозрілі фінансові угоди і трансакції. Санкція за таке правопорушення передбачає позбавлення волі на строк до 3-х років. Четвертий параграф погрожує покаранням банківському службовцю (керівнику), який відповідає за призначення спеціально виділеного працівника, відповідального за збір інформації про підозрілі угоди, про які мова йде в параграфі 3. За таке правопорушення передбачений настільки ж суворий захід покарання, що й у попередньому параграфі статті. У п'ятому параграфі сформульований склад злочину організованого відмивання грошей, а також відмивання доходів у великих розмірах. Для звинувачених у таких видах злочину передбачене тюремне ув'язнення терміном до десяти років.

У польському законодавстві не тільки чітко, докладно і всебічно викладений склад найбільш розповсюджених і небезпечних видів злочину

“відмивання грошей”, але й передбачений механізм взаємодії органів охорони правопорядку і кредитно-фінансових установ у боротьбі з цим злом.

Практичні заходи, які здійснюються У МІЖНАРОДНОМУ МАСШТАБІ

Створення нормативно-правової бази шляхом підготовки і укладення міжнародних договорів — це, безсумнівно, важливий етап у боротьбі з інтернаціональною організованою злочинністю. Але ще важливіше й складніше завдання - вживання практичних заходів з реалізації цих угод, причому здійснення таких заходів приносить вагомі конкретні результати. Розглянуті вище міжнародні правові акти одержали широку підтримку членів Організації Об'єднаних Націй. Вираженням такої підтримки стало прийняття в 1990 р. Всесвітньої програми дій. Її ухвалила Генеральна Асамблея ООН під час спеціальної сесії, присвяченої міжнародному співробітництву в боротьбі з нелегальним виробництвом, пропозицією, попитом і поширенням одурманюючих засобів і психотропних речовин.

Члени ООН також звернули увагу на необхідність вживання заходів, спрямованих на підрив економічного потенціалу злочинних організацій. Сесія ООН констатувала, що “величезні фінансові прибутки, які надходять від нелегальної торгівлі одурманюючими засобами і пов'язаної з нею злочинної діяльності, відкривають можливість наднаціональним злочинним групам проникати в урядові органи, розбещувати і корумпувати посадових осіб, а також псувати принципи правопорядку і створювати загрозу суверенності держав” [43, с. 336].

Роль основного координатора в економічній протидії міжнародній злочинності відіграє створена під егідою ООН спеціалізована організація з назвою Програма ООН з контролю над наркотиками (United Nation Drug Control Programme — UNDCP) зі штаб-квартирою у Відні. Вона розробила власний план дій в галузі боротьби з відмиванням грошей, а також конфіскації доходів, які надходять від торгівлі наркотиками. Ціною власних зусиль або, в разі потреби, за сприяння інших організацій, UNDCP надає спеціалізовану допомогу всім, хто до неї звертається. Форми цієї допомоги різноманітні, наприклад, організація навчання, — часто тематично пристосованого до місцевих умов, — для політиків, працівників правоохоронних органів, які займаються розшуком учасників наркобізнесу. Доповненням до цих програм слугують навчальні курси для оперативного складу, учасники яких - особи, які відповідають за розкриття економічних злочинів. Такі тренінги часто супроводжує додатковий інструктаж чи спеціалізована допомога прямо на місці подій. Ця організація виготовляє також “особливо корисні знаряддя праці”, наприклад, вона видала спеціальний збірник, який містить поради і рекомендації для слідчих органів разом з вирішенням практичних аспектів таких проблем, як пошуки джерел інформації й управління фінансовими і матеріальними ресурсами.

З різноманітної діяльності UNDCP варто особливо виділити надання юридичної допомоги тим державам, які після ратифікації Віденської

Конвенції повинні провести складну і трудомістку роботу з пристосування своїх законодавчих систем до її вимог. Найбільше труднощів у цій сфері діяльності відчувають країни, що розвиваються: це зокрема нестача високоосвічених фахівців, у тому числі професійних юристів. Тому однією з найважливіших ініціатив UNDCP у цьому напрямку стала розробка в листопаді 1993 року "зразкового законодавства", пристосованого до потреб країн, чиї законодавчі системи виходять із принципів римського права. Цей документ виданий англійською, французькою, іспанською, російською і арабською мовами. Варто зазначити, що на відміну від Віденської Конвенції нормативи, які містяться в цій моделі, не обмежуються однією лише криміналізацією відмивання грошей на основі карного права. Виходячи з основної ідеї всесвітньої програми дій про необхідність "зміцнення і доповнення" постанов Віденської Конвенції, творці моделі використовували у своїй роботі й інші документи, наприклад Рекомендації спеціалізованої групи з протидії відмиванню грошей, для того щоб зібрати й узагальнити в ній усе краще, що є в сучасній міжнародній практиці. Тому сильний наголос також зроблено на запобіганні використанню фінансових установ для відмивання грошей, які надходять від торгівлі наркотиками (а також використання деяких інших установ, наприклад, казино).

І хоча UNDCP відіграє в цій сфері, безперечно провідну роль, не можна обійти мовчанням внесок у цю справу й інших організацій. До них відноситься Відділ запобігання злочинам і карного судочинства Віденського бюро ООН. Він займається різного виду науковими дослідженнями, які пригорнули увагу урядів ряду країн до величезних масштабів явища відмивання грошей, що надходять від усіх видів злочинів, крім торгівлі наркотиками, а також до масштабів загрози, яка виходить від зростання організованої злочинності. Відділ також займається пропагандою і рекламуванням "зразкових договорів" ООН, наприклад, про взаємодопомогу з правових питань, про співробітництво в кримінальних справах і в екстрадиції осіб, підозрюваних у здійсненні злочинів. "Зразковий договір" про взаємодопомогу в кримінальних справах був схвалений на VIII Конгресі ООН у Гавані в 1990 році й у тому ж році був затверджений Генеральною Асамблеєю ООН. Текст цього договору був розроблений з метою популяризації такої сфери співробітництва, а також як допоміжний посібник для ведення переговорів, які передують укладенню двосторонніх угод. На відміну від Віденської Конвенції, він стосується не тільки проблем співробітництва в справі боротьби з нелегальною торгівлею наркотиками. У ньому в якості окремої складової частини є Протокол про співробітництво при конфіскації доходів, які надійшли від скоєних злочинів, не пов'язаних безпосередньо з відмиванням грошей. На думку британського кримінолога Р.С. Кларка, "...якби всі країни визнали відмивання грошей злочином, який підлягає покаранню, то при наданні юридичної допомоги мав би обов'язкову силу принцип подвійної кримінально-правової відповідальності, а підставою для цього був згаданий Протокол" [43, с. 338].

Крім зазначеного «зразкового договору» дуже важливим документом міжнародного права є розроблений експертами ООН у 1993 році Типовий закон про відмивання грошей, отриманих від наркотиків. Даний закон, грунтуючись на новітнім законодавстві різних країн, містить рекомендації із запобігання відмиванню грошей, отриманих від торгівлі і розповсюдження наркотиків, виявлення подібних діянь і встановлення санкцій за їхнє скоєння.

Як у Віденській Конвенції 1988 року, у Типовому законі наводиться характеристика двох основних видів злочинів, пов'язаних з відмиванням грошей, отриманих від незаконного обігу наркотиків. Крім того, у ньому говориться про відповідальність за замахи на ці злочини, причетність чи змову з метою здійснення злочину, а також за співучасть. Типовий закон пропонує вважати карними злочинами також різні дії працівників кредитно-фінансових установ, осіб, які професійно займаються операціями з обміну наявної валюти, інших осіб, які порушують установлений порядок здійснення фінансових операцій та інші вимоги, встановлені з метою попередження і виявлення операцій з відмивання грошей.

Крім ООН і її дочірніх організацій, у боротьбі з міжнародною організованою злочинністю і відмиванням грошей активну участь беруть спеціальні служби, які доповнюють і підтримують діяльність слідчих органів і правосуддя у всіх країнах світу. Це, насамперед, Міжнародна організація карної поліції (Інтерпол), а також Всесвітня митна організація.

До цих міжнародних організацій також варто віднести:

- FOPAC - Підрозділ Генерального Секретаріату Інтерполу, який займається боротьбою з відмиванням доходів, отриманих злочинним шляхом.
- FINCEN – Відділ з боротьби з фінансовими злочинами Міністерства фінансів США, створений у 1990 році для вивчення, аналізу і поширення інформації про фінансові злочини, особливо інформації щодо відмивання грошей, отриманих від розповсюдження наркотиків.
- CICP – Центр з боротьби з міжнародною злочинністю. Це підрозділ ООН, заснований в 1997 році і відповідальний за боротьбу зі злочинністю і запобігання їй, а також за реформу кримінального права. Особливу увагу Центр приділяє боротьбі з транснаціональною злочинністю, корупцією і незаконним розповсюдженням наркотиків, а також допомозі різним країнам у ратифікації Конвенцій стосовно протидії міжнародній злочинності. Крім того, Центр сприяє впровадженню в життя принципу незалежності закону, проводить програми із захисту свідків і жертв злочинів.
- ODCCP – Офіс з контролю над наркотиками і запобігання злочинам. Це також підрозділ ООН, центральний офіс якого розташований у Відні. Його основні завдання випливають з назви – це боротьба з нелегальним розповсюдженням наркотиків і з організованою злочинністю, а також з відмиванням грошей,

отриманих від скоєння цих злочинів. Через цей підрозділ ООН допомагає країнам-членам вводити в себе законодавство проти відмивання грошей, а також розвивати і підтримувати структури, які борються з ним. За допомогою різних програм ODCCP простежує й аналізує проблеми, пов'язані з відмиванням грошей, підвищує стурбованість широких верств населення фактами відмивання «брудних» грошей, а також виступає посередником між ООН та іншими міжнародними організаціями.

- CJIN – Інформаційна мережа з питань злочинності і законності, яка забезпечує важливу базу даних з посиланнями на адреси сайтів Інтернету, пов'язаних з кримінальним законодавством. Також є підрозділом ООН.
- IMoLIN - Міжнародна інформаційна мережа з боротьби з відмиванням грошей, створена в 1996 році. Мережа IMoLIN використовує структуру Інтернет і призначена для сприяння урядам, організаціям і приватним особам у боротьбі з відмиванням грошей. У 1996 році кілька провідних міжнародних організацій висунули ідею організації загального Інтернет-сайта, де б знаходилась інформація, яку могли б використовувати всі організації, що борються з відмиванням грошей у різних країнах світу. Мережа IMoLIN містить інформацію про закони стосовно протидії відмиванню «брудних» грошей у різних державах, а також контактні адреси і телефони для налагодження міжнародних зв'язків і обміну думками про підвищення ефективності таких законів. Система IMoLIN складається з декількох частин: міжнародна база даних із запобігання відмиванню грошей (AMLID), яка являє собою збірник проаналізованих законів та інших нормативно-правових актів, у якому розглядаються два основні різновиди заходів для недопущення відмивання грошей: внутрішнє законодавство і міжнародні угоди, а також надана інформація про контактних осіб, їхні номери телефонів і адреси. Ця, захищена від злому, багатомовна база даних - важливий інструмент аналітичної роботи для юристів-міжнародників. Переваги IMoLIN також полягають в наявності доступу до електронної бібліотеки, текстів документів і публікацій, проектів законів, законодавства різних країн, дослідницької й іншої інформації, яка відноситься до протидії відмиванню грошей. Крім того, тут публікуються анонси майбутніх подій у сфері протидії відмиванню грошей, включаючи оголошення про майбутні семінари, тренінги, конференції, як на національному, так і на міжнародному рівні.

Коротко зупинимося на діяльності деяких з перерахованих організацій.

Важливе джерело інформації, яка збирається групою ФОПАК, - “Енциклопедія зведень про фінансові активи” (Financial Assets Encyclopedia). Починаючи з 1992 року, енциклопедія видається у формі великої картотеки, а

її зміст з часом оновлюється і доповнюється. У ній можна знайти перелік правових норм щодо відмивання грошей, які прийняті в державах, котрі входять до Інтерполу; список адрес поліцейських підрозділів у різних країнах, зайнятих розслідуванням відмивання грошей та інших господарських злочинів, а також конфіскацій злочинного здобутку; тексти великих за обсягом міжнародних Конвенцій, а також зразки законопроектів, розроблених під час нарад членів Інтерполу.

Останнім часом група почала здійснення спеціальної програми, яка отримала назву "відмивання (грошей) на Сході" (Project Eastwash). Її завдання — виділення з інформації даних, які надходять, стосовно відмивання "брудних" грошей у країнах СНД та інших посткомуністичних державах. Аналогічна програма присвячена аналізу інформації про відмивання грошей італійською мафією. Важливою ініціативою групи ФОПАК є спроба підрахунку загальної суми грошей, які відмиваються в усьому світі. Цінність портфеля групи, відомого за назвою "Справа про відмивання грошей", залежить винятково від того, наскільки точною і вичерпною буде інформація, яка надходить у її розпорядження від членів Інтерполу.

Стурбованість Інтерполу явищем відмивання грошей поділяє. Всесвітня митна організація, яка підтримує з Інтерполом тісний контакт у цій та інших сферах діяльності. Всесвітня митна організація, створена в 1952 році з метою формування законодавчих основ співробітництва між митними службами різних країн світу, має у своєму розпорядженні значно менший персонал, ніж Інтерпол. Найважливішими завданнями організації визнані спрощення і гармонізація митних процедур, а також посилення результативності митного контролю.

В галузі дотримання митних правил організація надає своїм членам допомогу, аналогічну тій, котру надає Інтерпол. Так само, як Інтерпол, вона має у своєму розпорядженні повноваження з проведення оперативної роботи. При розслідуванні деяких справ, таких як незаконна торгівля наркотиками, діяльність цих двох організацій збігається, що іноді стає причиною розбіжностей. У випадках же з відмиванням грошей підставою підключення до розслідування робочої групи стає факт, що в деяких країнах за дотримання закону в цій сфері відповідальність несуть митні служби або міністерство фінансів, якому ці служби підпорядковуються. Всесвітня митна організація координує також обмін інформацією між її членами, бере участь у розробці навчальних програм, а також займається пропагандою правових норм і законодавчих актів.

ФУНКЦІЇ І ДІЯЛЬНІСТЬ ФАТФ

На сьогоднішній день провідною міжнародною організацією, яка бореться з відмиванням грошей та іншого майна, набутого кримінальним шляхом, є, безумовно, Група з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей – ФАТФ (FATF – Financial Action Task Force) – впливовий міжурядовий орган, створений у липні 1989 року на паризькій зустрічі глав

держав "великої сімки", який об'єднує на сьогоднішній день 31 країну і 2 міжнародні організації. Донедавна у ФАТФ входило 29 країн; на берлінській сесії в червні 2003 року як повноправні члени до неї були прийняті Росія і Південно-Африканська Республіка, які раніше брали участь у роботі Групи як спостерігачі.

На першому етапі пріоритетом цього мозкового центру зі штаб-квартирою в Парижі була боротьба з відмиванням доходів, отриманих від торгівлі наркотиками. Сьогодні діяльність FATF має три головних напрямки. Перший полягає в поширенні дії прийнятих рекомендацій на всі континенти і регіони земної кулі. Другий напрямок – перевірка того, як виконуються в державах-членах і як впроваджуються в інших державах заходи для боротьби з відмиванням грошей, засновані на 40 рекомендаціях FATF, які є керівництвом до дії. Третій напрямок - відстеження загальносвітових методів і схем відмивання злочинно нажитих капіталів і розробка контрзаходів.

Діяльність ФАТФ дуже багатогранна, що дуже важливо для боротьби з таким міжнародним явищем, як відмивання доходів, отриманих злочинним шляхом. Група поєднує експертів, які визначають політику в законодавчій, економічній і правоохоронній галузях, а також володіє великими технічними можливостями, а її співробітники мають дуже цінні спеціальні знання і досвід прийняття рішень у сфері фінансів, юстиції, іноземних справ та інших галузях.

Отже, ФАТФ – це міжурядовий орган, метою діяльності якого є розвиток і впровадження на міжнародному рівні заходів і стандартів боротьби з відмиванням грошей. ФАТФ відстежує процеси імплементації таких заходів, вивчає способи і техніку відмивання грошей, розробляє превентивні і запобіжні заходи, сприяє загальносвітовій імплементації стандартів боротьби з відмиванням грошей. Виконуючи зазначені функції, ФАТФ співробітничає з багатьма міжнародними організаціями, чия діяльність також спрямована на протидію відмиванню «брудних» грошей.

ФАТФ не має чітко визначеного статуту. Крім того, рішення щодо продовження терміну її діяльності ухвалюється кожні п'ять років. Уже двічі ухвалювалося рішення продовжити її роботу, чергове рішення з питання необхідності продовження її роботи ухвалено в поточному році. ФАТФ буде продовжувати роботу, тільки якщо уряди країн-членів вважатимуть це необхідним.

Як уже вказувалося, до складу ФАТФ ввійшли експерти з різних галузей наукової і практичної діяльності, чиїм головним завданням були розробка і визначення основних напрямків у сфері боротьби з відмиванням грошей. Більше того, ФАТФ стала єдиним міжнародним органом, який зосередив свої зусилля винятково на викорінюванні явища відмивання грошей та внес фундаментальний вклад в еволюцію норм міжнародного права.

Процес зародження ФАТФ починається у 80-х роках XX століття. Саме в ті роки відзначено небачений раніше темп зростання двох тривожних явищ: наркоманії і тісно пов'язаної з нею зростаючої фінансової могутності

наркосиндикатів та інших організованих злочинних груп. Процес цей досяг своєї "критичної маси" наприкінці 1980-х років. Це і спонукало глав сімки (семи найбільших промислово розвинутих країн світу) на зустрічі в Парижі, яка відбулася в червні 1989 року, ухвалити рішення про необхідність невідкладних і рішучих дій, як на рівні окремих країн, так і на міжнародному рівні, з метою викорінювання нелегального виробництва і споживання наркотиків, нелегальної торгівлі ними, а також відмивання отриманих у такий спосіб доходів.

У такій ситуації держави сімки (США, Велика Британія, Німеччина, Франція, Канада, Італія і Японія) створили спеціальну групу з протидії відмиванню грошей , яка складається з представників указаних країн. У рамках наданих їй повноважень група одержала завдання "давати оцінку результатам попереднього співробітництва в галузі запобігання використання банків і фінансових установ для відмивання грошей, а також рекомендувати використання додаткових засобів, у тому числі відновлення законодавчих систем та інших нормативних актів, щоб вони дозволили підсилити результативність багатостороннього співробітництва між органами правосуддя різних країн" [Цит. за: 43, с. 344].

Держави-учасниці конференції запропонували восьми іншим країнам (Австралії, Австрії, Бельгії, Іспанії, Голландії, Люксембургові, Швейцарії і Швеції) підтримати цю ініціативу і провести зустріч з їх участю під головуванням Франції. Протягом наступних декількох місяців у спільних з ФАТФ заходах взяли участь понад 130 експертів, які представляли різні міністерства, органи правосуддя й охорони порядку, а також банківського контролю. Результатом цих зусиль стала визначна доповідь, опублікована у лютому 1990 року. Вона містила докладний аналіз різних аспектів явища відмивання грошей, у тому числі його масштабів і характеру, а також огляд задіяних на той час міжнародних інструментів і програм в окремих країнах, які протидіють цьому явищу.

Головним стрижнем доповіді стали 40 Рекомендацій, підготовлених ФАТФ. У процесі їхньої підготовки група керувалася духом і буквою Віденської Конвенції, а також Декларацією принципів контролю над банками, розроблених Базельським комітетом банківського нагляду.

У доповіді ФАТФ 1990 року її автори одноголосно виділили три види першочергових заходів, названих як основа концепції Рекомендацій, на яку будуть спиратися чисельні прийняті надалі конкретні пропозиції. Рекомендації (за задумом їхніх авторів) були націлені на те, щоб усунути основні перешкоди, які стоять на шляху міжнародного співробітництва, а також підсилити їх ефективність. Три види таких заходів набули вигляд наступних Рекомендацій, які виокремлені в розділ А:

1. Кожна держава повинна, без довгих зволікань, вжити заходів до ратифікації, з метою повного виконання постанов Віденської Конвенції, а також почати процес її ратифікації.

2. Закон про конфіденційність даних, який діє у фінансових установах, повинен бути змінений таким чином, щоб він не заважав державі ухвалити дані Рекомендації.

3. Ефективна програма протидії процедурі відмивання грошей повинна передбачати посилення багатостороннього співробітництва, а також підвищення результативності взаємної правової допомоги в пошуковому, слідчому і судовому процесі, у екстрадиції за справами, які стосуються відмивання грошей, у будь-яких випадках, коли це можливо.

Оскільки багато членів ФАТФ на той час ще не приєдналися до Віденської Конвенції ООН 1988 року, було ухвалено рішення включити в Рекомендації важливі правові механізми, перераховані в Конвенції, тобто цілий набір її постанов, які входять у статті 5 — 11.

Але автори Рекомендацій, зазвичай, у своїй діяльності не обмежували себе рамками тексту Віденської Конвенції. Вони визнали за необхідне звернутися до проблем, які не знайшли свого вирішення в постановах Конвенції. В 2 розділі Рекомендацій (B), зокрема, у статтях 5 і 7 автори йдуть далі постанов Віденської Конвенції. П'ята Рекомендація закликає держави до розширення дефініції злочину “відмивання грошей” таким чином, щоб воно охоплювало всі інші злочини, пов'язані з наркотиками; альтернативним рішенням є введення кримінального покарання за відмивання грошей, отриманих у результаті всіх тяжких злочинів і (чи) усіх злочинів, внаслідок яких виникає дохід великого розміру [Цит. за: 43, с. 345].

Рекомендація 7, яка містить можливість поширення кримінальної відповідальності за відмивання грошей і на юридичних осіб, також не має аналога в тексті Віденської Конвенції.

Третій розділ Рекомендацій (C) визначає стратегію залучення фінансової системи у викорінювання явища відмивання грошей без порушення норм і умов, необхідних для проведення ефективних фінансових операцій. ФАТФ домоглася прийняття Декларації етичних принципів, яке спонукає банківський сектор зайняти загальну солідарну позицію стосовно спроб відмивання грошей, тобто дати запевнення в тім, що банки не будуть приховувати і відмивати доходи, які надходять від злочинної діяльності, особливо від незаконної торгівлі наркотиками. Турботу про дотримання таких принципів узяв на себе Базельський комітет банківського нагляду, який у грудні 1988 року виступив зі спеціальною заявою на цю тему (Statement on Prevention of Criminal Use of Banking Systems for the Purpose of Money Laundering).

Декларація етичних принципів містить цілий перелік правил, обов'язкових для виконання всіма банками планети. Базельський комітет енергійно наполягав і наполягає на прийнятті цього документа органами банківського контролю різних країн. З моменту проголошення Декларації в числі інших контролюючих організацій прийнята Група контролю за офшорними банками, яка поєднує банки 19 держав, у тому числі Гонконгу і Сінгапуру, а також найбільш відомі податкові гавані на Карибських островах та в інших регіонах.

Варто зазначити, що третій розділ Рекомендацій ФАТФ багато в чому збігається зі змістом Декларації. Але разом з тим він містить безліч важливих моментів, які полегшують досягнення успіхів у боротьбі з відмиванням "брудних" грошей. Це насамперед перерахування важливих подробиць, які стосуються процедури встановлення ідентичності клієнта, відповідності рекомендованих заходів місцевому законодавству, співробітництва з органами правопорядку, проблеми професійної підготовки в боротьбі з відмиванням грошей.

Разом з тим серед методів протидії відмиванню злочинних доходів, рекомендованих ФАТФ, є й такі, у яких взагалі немає "прообразу" в Декларації. До них можна віднести спосіб поведінки у відносинах із країною, у якій відсутні які-небудь інструменти боротьби з таким злом (Рекомендації 21 і 22); моніторинг переливу фінансових потоків між державами (Рекомендація 23), а також пропозиції, які стосуються ролі банківського контролю й інших органів державної адміністрації в ефективному впровадженні Рекомендацій у практику (Рекомендації 26 — 29). Ще велика різниця між Декларацією і Рекомендаціями ФАТФ полягає в тому, що автори Декларації накладають певні зобов'язання винятково на банківські установи, тоді як ФАТФ розширила сферу застосування своїх Рекомендацій, охоплюючи ними і небанківські установи, які мають справу з готівкою і формально чи фактично в багатьох країнах взагалі не піддаються ніякому контролю.

Охоплення Рекомендаціями ФАТФ додаткових категорій фінансових та інших установ - нелегка справа, і такий новаторський підхід мав величезне значення. Як справедливо відзначав колишній керівник ФАТФ Т. Шерман, "центральним пунктом більшості концепцій викорінювання процедури відмивання грошей була банківська система. Досвід, однак, свідчить про те, що "відмиватели" можуть з однаковим успіхом використовувати з цією метою практично кожну форму корпорації чи трасту" [43, с. 347].

З найперших днів діяльності ФАТФ приділяла головну увагу результативності своєї роботи. У завершальній частині доповіді ФАТФ 1990 року підкреслюється, що "оцінка просування в реалізації методів протидії відмиванню грошей, проведена регулярно, буде стимулом для всіх країн — учасниць ФАТФ, з метою надання діяльності в цій сфері вищого пріоритету". У процесі оцінки результативності обов'язковими визнані дві процедури: самооцінка і взаємооцінка. Перша з них прийнята під час раундів 1990 — 1991 років. Вона полягає у відповідях на різні запитання, поміщені в запитальнику, розробленому ФАТФ. На основі отриманої інформації створюється "сітка виконання рекомендацій", які дозволяє зробити узагальнюючий огляд правотворчої діяльності країни в цьому напрямку.

Незважаючи на ряд застережень щодо об'єктивності при виставленні оцінок і при відсутності достатньої погодженості в ході всього процесу, дана процедура з певними модифікаціями збереглася і до сьогоднішнього дня. Запитальник був, однак, підданий переробці і доповнений таким чином, щоб об'єктивна відповідь респондента стосувалася не тільки того, прийнята чи ні

конкретна рекомендація, але так само і того, як і в якому обсязі вона проводиться в життя. Після нових виправлень, прийнятих під час IV раунду (1993 р.) ФАТФ, члени Групи прийшли до висновку, що удосконалений метод щорічної оцінки дозволяє об'єктивним чином аналізувати діяльність країн-учасниць. Було вирішено продовжити практику самооцінки, але за більш спрощеною формою.

Починаючи з 1991 року, члени ФАТФ ухвалили на додаток до процедури самооцінки ввести систему взаємної оцінки. Такий підхід був визнаний згодом як велике досягнення. Як було відзначено в доповіді за 1991 рік, "ФАТФ вибере країни (індивідуальних членів), оцінку яких проведуть інші члени, призначені Групою за погодженим способом обстеження, а також відповідно до прийнятих критеріїв добору оцінюючих. Установлено, що оцінка всіх членів ФАТФ мала бути завершена до кінця 1996 року". Прийнято рішення про те, що жодна країна не буде піддаватися оцінці, поки не пройде 3 роки з дня прийняття нею рекомендацій ФАТФ, крім тих випадків, коли сама країна цього вимагає. І хоча звіти команди, яка проводить оцінку, є документами конфіденційними, члени ФАТФ виразили згоду на публікацію їхніх підсумків у щорічних доповідях Групи.

Після затвердження процедури взаємної оцінки був установлений порядок першої серії оцінок. Він містив, зокрема, нагромадження кількісних і якісних даних за допомогою типових анкет, відвідування країни, а також аналіз отриманих даних. Ці завдання виконують команди, які налічують як мінімум трьох фахівців різних галузей, які представляють дві інші країни-члена ФАТФ. Після завершення роботи команда готує проект звіту, зміст якого після представлення зацікавленій стороні піддається обговоренню під час засідання робочої команди за участю фахівців в галузі фінансів і права. У разі потреби в звіт вносяться виправлення, а потім він передається на розгляд і затвердження пленарного засідання ФАТФ.

Ця процедура застосовувалася в перший раз у 1992 році під час оцінки Франції. Наступними за нею країнами стали Швеція, Велика Британія й Австралія. Результати їхнього обстеження були настільки задовільними, що вирішено було прискорити цей процес.

Під час 4 наступних раундів сесій ФАТФ були проведені 7 чергових оцінок (Австрії, Бельгії, Канади, Люксембургу, США, Швейцарії й Італії), а під час 5 раунду ще 9 (Німеччини, Греції, Голландії, Гонконгу, Іспанії, Ірландії, Норвегії, Фінляндії і Японії).

Подальші звіти і доповіді підтвердили висновки про ефективність методів самооцінки й особливо взаємної оцінки. Виступаючи на конференції з проблем міжнародної злочинності, а також злочинності серед урядових службовців (Conference on International and White Collar Crime), проведеної в Оксфорді в 1993 році, секретар ФАТФ Д. Гріффітс заявив: "Не знаю, чи був би без такої процедури досягнутий настільки ж значний прогрес у реалізації Рекомендацій. Прагнення кожної країни, яка піддається оцінці, виглядати якнайкраще — це найкращий стимул для налагодження таких справ, який не міг бути передбачений в якому-небудь іншому методі оцінки" [43, с. 349].

Тому метод взаємоперевірки в діяльності ФАТФ набув подальшого розвитку. В останні роки в процесі його удосконалювання в нього був внесений важливий корективи: якщо в перші роки головним критерієм вважалося вдале сполучення відібраних способів протидії відмиванню "брудних" грошей у даній країні, то тепер основний наголос зроблено на фактичну результативність такої протидії.

Такий критерій прийнятий, однак застосовувати його треба для кожної країни окремо. Що ж стосується всієї організації ФАТФ, то ступінь реалізації її Рекомендацій, який свідчить про ефективність її діяльності в цілому, став основним критерієм її успіхів чи невдач.

Найбільшим успіхом ФАТФ вважається помітне просування в зміцненні законодавчих систем окремих країн. Підставою для такого висновку слугує процес реалізації четвертої Рекомендації, яка закликає кожного члена ФАТФ до оголошення відмивання грошей карним злочином. Уже після п'ятого раунду ФАТФ (1994 р.) лише 3 члени організації не виконали цієї Рекомендації. Разом із зростанням кількості членів цієї організації збільшується і кількість країн, які виконують цю Рекомендацію.

До успіхів ФАТФ справедливо зараховують прогрес у реалізації її членами альтернативної Рекомендації 5 про розширення дефініції відмивання грошей на кримінальні злочини, не пов'язані з наркобізнесом. Важливо, що під час роботи над текстом Рекомендацій велика частина розроблювачів, за свідченням Д. Гріффітса, "не погодилася на запропоноване спочатку формулювання, тому згодом ухвалили відмовитися від його зобов'язуючої форми" [43, с. 349]. Серед членів організації переважала думка про необхідність окремого тлумачення явища відмивання грошей, які надходять від наркобізнесу. Така тенденція знайшла відображення в цілому ряді міжнародних договорів і політичних декларацій. Вона відображена в Конвенції Ради Європи 1990 року, в Директиві Європейського Співтовариства з проблем охорони фінансової системи від використання її з метою відмивання грошей 1991 року та в інших правових актах.

Однак уже через два роки, у жовтні 1993 року, на зустрічі голів Урядів 47 країн Британської співдружності націй її учасники доручили своїм міністрам юстиції і міністрам фінансів "відшукати способи зміцнення співробітництва між країнами Співдружності з метою загальної боротьби проти процедури відмивання грошей, які надходять від усіх видів тяжких злочинів, застосовуючи або силу закону, або методи адміністративного контролю" [43, с. 350].

Заклики до "пеналізації" явища відмивання грошей, які надходять від усіх видів злочинної діяльності (а не тільки від наркобізнесу), знайшли широку підтримку з боку керівників правоохоронних органів, політиків, широкого кола світової громадськості. Надійшло безліч дорікань на занадто вузьке трактування концепції злочину "відмивання грошей", сформульоване у Віденській Конвенції. Було відзначено, що обмеження поняття "відмивання брудних грошей" його зв'язком тільки з наркобізнесом завдає шкоди не тільки боротьбі з організованою злочинністю в цілому, але й з наркобізнесом

зокрема. Під час 3 раунду ФАТФ робоча група цієї організації виразила наступну думку: “Методи відмивання грошей у випадках, не пов'язаних з наркотиками, ідентичні методам, застосовуваним у випадках відмивання “наркоприбутку”, тому що в операціях відмивання різного виду доходів часто беруть участь ті самі злочинні групи. Більше того, наркосиндикати часто додатково займаються злочинною діяльністю, не пов'язаною з наркотиками, аби вона приносила прибуток, а доходи ці так само мають потребу у “відмиванні”. В усіх справах цього типу дуже важко довести безпосередній зв'язок між “відмиванням” і злочином, пов'язаним з наркотиками. Завдяки криміналізації цього явища або прийняття будь-якої іншої формули пеналізації відмивання грошей, які надійшли не від наркобізнесу, можна одержати коронний доказ зв'язку між відмиванням грошей і наркобізнесом” [43, с. 350].

Докази, які наводяться на користь цієї точки зору, виявилися настільки переконливими, що в законодавствах ряду країн незабаром з'явилися важливі доповнення, які відображають такий підхід. Якщо в доповіді ФАТФ за 1992 рік була інформація про нормативно-правові акти, які свідчать про криміналізацію явища відмивання грошей усього лише в декількох країнах, то доповідь за 1994 рік називає вже 16 держав, які оголосили злочином відмивання “брудних” грошей, що надходять як від наркобізнесу, так і від інших серйозних злочинів, не пов'язаних з обігом наркотиків. Процес пеналізації відмивання грошей продовжується.

Результат реалізації інших Рекомендацій, на жаль, виявився набагато скромнішим. Це стосується, насамперед, залучення до відповідальності за відмивання грошей не тільки конкретного виконавця (фізичної особи), а й корпорації, “там, де це можливо”, як сказано в Рекомендації 7. У принципі більшість членів ФАТФ згодна з тим, що таке розпорядження має величезне значення для всієї програми боротьби з відмиванням грошей, однак поки що половина країн і територій, які входять у ФАТФ, не ввели в законодавство своїх країн відповідні нормативно-правові акти.

Таку повільність пояснюють необхідністю внесення змін у конституції, а також існуванням інших фундаментальних перешкод. Не занадто вражають успіхи ФАТФ і в вирішенні фінансових проблем. Вони виглядали б ще більш скромно, якби не позитивний вплив Директиви Ради Європейського Співтовариства, яка зажадала від своїх членів прийняття 15 Рекомендацій ФАТФ.

Відзначається, що, незважаючи на прогрес в особливо важливих галузях, таких як ідентифікація банківських клієнтів, зобов'язання багаторічного зберігання банківських документів і прийняття деяких інших пропозицій, реалізація Рекомендацій спотикається в головних пунктах: вона мало торкається небанківських фінансових установ.

Ще одна важлива сфера діяльності ФАТФ - моніторинг типології нових методів відмивання грошей, застосовуваних у злочинному світі, а також верифікація засобів протидії цьому явищу. Щорічні огляди, для підготовки яких залучаються всесвітньо відомі експерти, а також матеріали слідства в

справах про відмивання грошей, свідчать про все більш рафіновані методи, про зростаючий професіоналізм міжнародних злочинних груп. У полі зору експертів ФАТФ постійно залишаються найважливіші інструменти злочинної діяльності: підставні корпорації, електронні трансферти, небанківські фінансові установи, а також інші підприємства, наприклад магазини й експортно-імпортні фірми [43, с. 352].

Із самого початку ФАТФ намагалася додати динамізму своїй діяльності, прагнула застосовувати гнучку стратегію, постійно залежну від накопиченого досвіду і знань, так необхідних для посилення ефективності засобів і методів, застосовуваних у боротьбі з міжнародною злочинністю. Тому вже в першій же своїй доповіді Група визнала, що її "Рекомендації будуть імовірніше всього вимагати періодичної верифікації". Однак така заява була свідомо доповнена зобов'язанням не проводити змін у Рекомендаціях до закінчення першого раунду взаємних оцінок членів ФАТФ, оскільки в протилежному випадку змінам піддалися б критерії оцінок, а вони повинні залишатися для всіх однаковими.

Тому до завершення взаємних оцінок ФАТФ одержала право розробляти чергові коментарі, названі "інтерпретаторськими примітками" до змісту спочатку прийнятих Рекомендацій. Ці примітки (коментарі), на думку секретаря ФАТФ Д. Гріффітса, "не змінюють ні обсяг, ні зміст Рекомендацій, вони лише дають пояснення, даючи додаткові вказівки щодо їхнього виконання" [43, с. 352].

Уже видана значна кількість таких вказівок. Більшість з них присвячена одній чи декільком первісним Рекомендаціям. Наприклад, Рекомендація 23 містить викладену в делікатній формі пропозицію щодо виявлення і моніторингу потоку готівки, яка перетинає кордони держав. Визнаючи, що це дуже важливий момент в операції з відмивання грошей, пов'язаний з підвищеним ризиком для зацікавлених сторін, ФАТФ розробила спеціальний коментар до цієї Рекомендації. Зміст цього коментаря за важливістю важко переоцінити: "Рекомендація 23 стосується не тільки винятково фізичної готівки, але також рівнозначної їй подібності у вигляді фінансових інструментів або коштовностей, які легко збуваються, (наприклад, дорогоцінних металів чи каменів)". Варто, однак, відзначити, що деякі коментарі стосуються тільки однієї Рекомендації, як правило, вони є інтерпретаціями цілої групи Рекомендацій, таких, наприклад, які стосуються справ з холдинговими компаніями чи справ з відстрочками затримки підозрілих осіб і вилучення майна.

Зміст цього коментаря обговорювався під час численних засідань у рамках чергових раундів ФАТФ. Мова йшла про суб'єктів господарської діяльності, головним чином, про тих, котрі (як уже показано в попередніх главах) зареєстровані в податкових гаванях і багаторазово користувалися і користуються зараз рафінованими методами відмивання грошей у міжнародних масштабах. Результатом першої дискусії на цю тему стало опублікування в 1992 році коментаря, у якому ФАТФ звертала увагу своїх членів на потенційну небезпеку використання холдингових компаній з метою

відмивання грошей, а також закликала до “розгляду можливості введення заходів, які запобігають можливості їхнього використання з метою, несумісною з правом”.

У ході подальшої роботи над коментарями Група знову повернулася до обговорення даної проблеми. У результаті з'явився новий коментар, де підкреслювалося, що “з погляду “відмивателів” грошей найвища перевага холдингових компаній - легкість, з якою у багатьох юрисдикціях можна сховати або замаскувати їхнього справжнього власника”. На закінчення було відзначено, що введення принципу прозорості в проблему з'ясування власності корпорації взагалі має дуже важливе значення, оскільки не тільки холдингова компанія, але практично кожен легально діючий господарюючий суб'єкт може бути використаний для відмивання грошей. Висновки докладного аналізу лягли в основу коментаря до Рекомендацій 12, 13, а також 16, 17, 18, 19, які відносяться до використання фіктивних рахунків чи підставних осіб в операціях з відмивання грошей.

Зміст коментарів дозволяє зробити висновок про те, що тільки через скромність їхні автори заявляють, ніби-то ці коментарі “нічого не додають і не змінюють обсягу і змісту первісного тексту Рекомендацій”. На ділі ж у них було поставлене питання про серйозне розширення контролю над фінансовою діяльністю практично всіх комерційних підприємств, підозрюваних у відмиванні “брудних” грошей. Це викликало настороженість як у політичних колах країн-засновниць ФАТФ, так і в керівництва Групи. Тому вже в 1995 р. у доповіді ФАТФ говориться, що з одного боку, прийняття державами до виконання “інтерпретаторських приміток” — це “досягнення” Групи, а з іншого боку - приймається постанова про те, що надалі інтерпретації до Рекомендацій будуть вводитися тільки тоді, коли з'являться “виняткові обставини” [Цит. за: 43, с. 354].

Разом з тим керівництво ФАТФ наполягло на тому, що необов'язково будь-яке ділове зауваження чи порада повинні з'являтися лише у формі офіційно прийнятого й опублікованого коментаря. Прикладом можуть послужити конкретні заходи й ефективні дії стосовно винятково важливого питання — використання телеграфних та електронних переказів в операціях з відмивання грошей. За результатами аналізу, проведеного ФАТФ, була звернена увага на необхідність вживання додаткових заходів, спрямованих на запобігання використанню цих засобів зв'язку для стирання “аудиторських слідів”, надто важливих для потенційного розслідування. Проблема полягає насамперед у тім, що в “замовленнях на здійснення платежів часто уникають називати прізвища справжнього поручителя і бенефіціара”. Практичне вирішення даної проблеми ФАТФ доручила в 1992 році спеціально створеному підрозділу. Цей підрозділ запросив до співробітництва Об'єднання всесвітніх фінансових телекомунікацій (SWIFT) — найбільшого на планеті виробника послуг у сфері грошових переказів.

Таке співробітництво принесло позитивні результати. Організація СВІФТ поєднує багатьох членів, у тому числі комерційні й інвестиційні банки, об'єднання маклерів і брокерів, а також інші фінансові установи. Після

нарад з керівництвом ФАТФ голова правління СВІФТ доручив у червні 1992 року “усім клієнтам системи ввести на бланках замовлень СВІФТ МТ 100 (грошові перекази клієнтів) рубрику для прізвища й адреси поручителів чи бенефіціарів”. Він також заявив, що “рішення правління СВІФТ підтримали державні адміністрації, доказом чому можуть стати вжиті ними відповідні заходи, які спонукають користувачів СВІФТ, які функціонують на їхніх територіях, виконувати рекомендації правління”. Тим самим ініціатива і зусилля ФАТФ принесли конкретні позитивні результати в загальних зусиллях з протидії відмиванню “брудних” грошей. У боротьбі з міжнародною злочинністю підсилюють свою активність й інші міжнародні організації, до яких відносяться:

- Азіатсько-Тихоокеанська Група з протидії відмиванню грошей (APG), яка стала на сьогоднішній день впливовим членом Інтерполу, ФАТФ і ООН;
- Карибська Група з протидії відмиванню грошей (CFATF), яка не тільки сприяла впровадженню в законодавства країн Карибського регіону 40 рекомендацій ФАТФ, але й розробила свої 19 Рекомендацій із протидії відмиванню грошей;
- Експертний Комітет, який оцінює заходи, щодо протидії відмиванню грошей (PC-R-EV Commitee);
- Офшорна Група банківських Контролерів (OGBS), яка проводить разом з ФАТФ оцінку і контроль ефективності ухвалених «антивідмивальних» законів у країнах-членах OGBS. Основна складність роботи Групи полягає в тому, що тільки близько половини офшорних банківських центрів є членами OGBS.

Усі зазначені організації дуже допомагають ФАТФ у справі імплементації всіма країнами світу 40 Рекомендацій та інших ефективних заходів боротьби з відмиванням грошей. З іншого боку, ці регіональні і міжнародні організації більш детально вивчають локальні тенденції і зміни в техніці відмивання грошей, що потім допомагає ФАТФ виробити загальні принципи і заходи для боротьби з ним.

І все-таки на міжнародній арені сьогодні в справі боротьби з відмиванням грошей найбільш висока сила впливу ФАТФ, тому що в неї входять представники практично всіх розвинутих країн світу. Кілька разів на рік Група видає так званий «чорний список» країн, які не співробітничають з іншими в протидії відмиванню грошей (non-cooperative countries and territories - NCCT), що у подальшому погрожує введенням санкцій (контрзаходів) з боку фінансових установ країн-членів ФАТФ.

Під час роботи паризької сесії ФАТФ, яка відбулася в жовтні 2002 року, за досягнуті в справі боротьби з відмиванням «брудних» грошей успіхи з «чорного» списку були виключені Росія, Домініка, Ніуе і Маршаллові острови, на наступній паризькій сесії в лютому 2003 року цей список залишила Гренада, на берлінській сесії в червні 2003 року за досягнення в реформуванні законодавства, спрямованого на боротьбу з відмиванням

«брудних» грошей, з нього були виключені Сент-Вінсент і Гренадіни, на паризькій сесії ФАТФ у лютому 2004 року – Україна і Єгипет, а на паризькій сесії в червні 2004 року – Гватемала. На останній сесії, що відбулася у жовтні 2004 року, ФАТФ припинила фінансові санкції щодо М'янми та Науру за деякі успіхи в боротьбі з відмиванням грошей, однак залишивши їх у „чорному" списку. Таким чином, за результатами роботи сесії ФАТФ, яка проходила з 20 по 22 жовтня 2004 року в Парижі, у цьому списку знаходяться 6 держав, які недостатньо співробітничають з іншими в боротьбі з відмиванням «брудних» грошей, а саме: Острови Кука, Індонезія, М'янма, Науру, Нігерія та Філіппіни.

Як відомо, Україна була внесена до «чорного» списку ще в 2001 році. За минулий час практично до кінця 2002 року ніяких змін у законодавстві прийнято не було. З 9 по 11 жовтня 2002 року в Парижі проходила чергова пленарна сесія ФАТФ, на якій зокрема розглядалося й українське питання. Як відомо, Україні і Нігерії був наданий термін до 15 грудня 2002 року для приведення свого законодавства у відповідність з міжнародними стандартами. У випадку невиконання вимог ФАТФ мала намір застосувати "контрзаходи". І хоча з деяким запізненням Верховна Рада України прийняла необхідний закон, експертів Групи він не задовольнив, тому що в ньому не були враховані вимоги, висунуті ними раніше. Тому 20 грудня 2002 року Група рекомендувала країнам-учасницям ввести контрзаходи стосовно України, що відразу позначилося на уповільненні швидкості і підвищенні вартості банківських операцій за участю кредитно-фінансових установ нашої країни.

Відразу після введення контрзаходів були ухвалені необхідні зміни до Закону України "Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом", а також до Кримінального і Кримінально-процесуального кодексів України. Тому на наступному пленарному засіданні, яке проходило в лютому 2003 року в Парижі, санкції було скасовано. Однак «чорний» список ФАТФ Україна залишила тільки на початку 2004 року. Це стало можливим після того, як експерти Групи переконалися, що ухвалене в Україні законодавство успішно застосовується і лазівок для „відмивателів" грошей більше не існує.

Роль Ради Європи в боротьбі з відмиванням „брудних" грошей

Уже більше півстоліття провідну роль у зміцненні міжнародного співробітництва з проблем кримінального законодавства на європейському континенті відіграє Рада Європи. До середини 1990-х років її членами були винятково західноєвропейські країни, а також Ісландія і Туреччина. Після розпаду соціалістичного табору і закінчення "холодної війни" до неї вступили багато країн Центральної і Східної Європи. Протягом багатьох років пріоритетом у Раді Європи залишалася законотворча діяльність. Зусилля країн-членів Ради Європи в

цьому напрямку увінчалися підписанням більше 160 міжнародних договорів і конвенцій, у тому числі 20, які стосуються кримінального права.

Найвищими досягненнями Ради в галузі створення інструментів міжнародного права стали дві багатосторонні конвенції, визнані фундаментом європейського співробітництва в боротьбі зі злочинністю. Це Європейська Конвенція про екстрадицію 1957 року, а також Європейська Конвенція про взаємодопомогу при розслідуванні кримінально карних злочинів 1959 року. Останню називають поворотним пунктом в історії міжнародного законодавства. У ній зафіксовані безпрецедентні постанови щодо практичних форм багатостороннього співробітництва, які дуже вплинули на створення безлічі подібних міжнародних інструментів боротьби з організованою злочинністю. Конвенція вступила в дію в 1962 році і ратифікована десятками країн.

У 1977 році Рада Європи стала першою міжнародною організацією, що поєднала голів держав, які зайнялися вирішенням проблеми відмивання грошей, прагнучи при цьому знайти системне вирішення цієї складної проблеми. Справу цю було доручено Європейському комітету з проблем злочинності. Стурбований зростанням кількості актів насильства, таких як викрадення людей, вказаний комітет створив у 1977 році Комісію експертів, зобов'язавши її досліджувати різні аспекти цього явища. Результатом дослідницьких робіт стало ухвалення кабінетом міністрів Європейського Співтовариства 27 червня 1980 року формальних рекомендацій, названих "Заходи для запобігання трансферту і приховування коштів, які надходять від кримінальних злочинів".

Зміст і основні принципи цього документа, його основна концепція знайшли надалі своє продовження в розглянутих нами документах ФАТФ. Тут же було вперше заявлено про те, що банківська система може стати досить ефективним запобіжним інструментом, а співробітництво банків з поліцією і судовою владою призведе до приборкання кримінальної діяльності. Документ зробив особливий наголос на дотриманні банками обов'язкового принципу "знай свого клієнта" і безлічі інших принципів, які сьогодні ввійшли в звичайну практику переважної більшості банківських та інших фінансових установ. Однак тоді, у 1980 році, надто важлива ініціатива Ради Європи не знайшла достатньої кількості прихильників. Як справедливо помітив з цього приводу Г. Нільссон, "Рада Європи випередила час" [Цит. за: 43, с. 358].

В наступні роки під керівництвом так званої Групи Помпіду[71] була розпочата робота щодо підготовки законодавства з питань конфіскації нелегальних доходів, які надходять від торгівлі наркотиками. Ця група діяла в рамках Ради Європи до 1980 року.

Ще одним імпульсом до прискорення діяльності в цьому напрямку стала ініціатива міністрів юстиції Ради Європи, які доручили в 1986 році Європейському комітету з проблем злочинності розробити "Міжнародні

[71] Жорж Помпіду був тоді президентом Французької Республіки.

норми і стандарти із забезпечення ефективного співробітництва між органами правосуддя (а також у разі потреби з поліцією) з питань перебування, вилучення і конфіскації нелегальних доходів, майна, знаряддя і предметів, одержаних від нелегальної торгівлі наркотиками" [Цит. за: 43, с. 358]. Цей комітет в свою чергу сформував у 1987 році Комітет експертів і передав йому досить широкі повноваження. Насамперед Комітет експертів не повинен був концентрувати зусилля винятково на доходах, одержаних від торгівлі наркотиками.

Спочатку в Комітет експертів входили фахівці, які представляють 16 країн — членів Ради Європи, а його керівником був італієць Д. Полімені. Потрібно відзначити, що в роботі Комітету брали участь американці, представники Канади й Австралії, а також Комісії Європейського Співтовариства. Кульмінаційним пунктом спільних зусиль стало затвердження міністрами юстиції Конвенції з проблем відмивання доходів, які надходять від злочинів, їхнього відшуку, вилучення і конфіскації, яка відбулася у вересні 1990 року. На конференції в Страсбурзі в листопаді того ж року Конвенція була представлена на підпис державам — членам Ради Європи. Вона набрала сили у вересні 1993 року й одержала високу оцінку фахівців. Американські дослідники назвали її "революційним інструментом" у боротьбі з міжнародною злочинністю [43, с. 359]. Вони вважають, що "цей документ, який стосується всіх етапів правової процедури — від початку слідства до винесення вироку і проведення конфіскації, дозволяє застосовувати еластичні, але ефективні механізми міжнародного співробітництва в максимальному обсязі для того, щоб позбавити виконавців злочинів знарядь і плодів незаконної діяльності" [43, с. 359]. Саме тому дана Конвенція - одна з найбільших за обсягом угод і найбільш складний документ міжнародного права. На відміну від 40 Рекомендацій ФАТФ, Конвенція 1990 року - це міжнародна угода з проблем кримінального права, яка носить обов'язковий характер для його учасників.

Творці Конвенції 1990 року ставили перед собою мету зберігати і розвивати далі всі цінні досягнення Віденської Конвенції, ухваленої двома роками раніше. Вони визнали за необхідне дотримуватися тієї ж самої термінології і системного підходу, одночасно модифікуючи й удосконалюючи рішення, які містяться в ній. Вони намагалися надати тексту документа Ради Європи характер більш чітких і суворих зобов'язань, ніж ті, котрі зафіксували творці Конвенції ООН. Так, у статті 6 Конвенція Ради Європи йде далі Конвенції ООН у вимозі криміналізації явища відмивання грошей. Вона вимагає віднесення його до злочину взагалі, незалежно від того, пов'язане це явище з наркобізнесом чи ні. За Конвенцією Ради Європи кримінальному покаранню підлягає злочин відмивання нелегальних доходів, накопичених у результаті всіх тяжких (за термінологією статті 1 — "первинних") злочинів.

Під впливом Ради Європи дедалі більша кількість країн вносить у свої законодавства зміни, які дають аналогічне трактування складу злочину "відмивання грошей".

Криміналізація відмивання грошей, не пов'язаних з наркобізнесом — важлива, але не єдина відмінність Конвенції Ради Європи від Віденської Конвенції. Документ Ради Європи містить ще одну перевагу. Вона полягає в тлумачення юрисдикції щодо виконавця головного злочину, вчиненого ним за межами країни свого походження. З огляду на міжнародний характер безлічі рафінованих методів відмивання грошей, стаття 6 Конвенції Ради Європи гарантує державі, чиїм громадянином є злочинець, можливість його покарання навіть тоді, коли "первинний злочин" (тобто кримінальний злочин) здійснено в іншій країні.

Новаторські положення містить не тільки стаття 6, але й весь розділ II Конвенції Ради Європи. Стаття 2 накладає на сторони "фактичний обов'язок введення законодавчих актів, які дозволяють конфіскацію знарядь злочину, а також доходів і майна, отриманих злочинним шляхом". У зв'язку з цим конфіскації підлягають відмиті доходи, які надійшли від усіх видів злочинів, однак сторони, які підписали Конвенцію, можуть обмежити в особливій декларації перелік злочинів, включивши в нього лише окремі категорії. Голландія, наприклад, не включила в цей список доходи, отримані від податкових злочинів, а також від порушень митних правил.

Конвенція Ради Європи зобов'язує сторони також проводити ідентифікацію і розшукувати майно, яке підлягає конфіскації, і вживати заходів з метою недопущення його підміни перед видачею розпорядження про конфіскацію. У статті 4 міститься зобов'язання кожної зі сторін вживати необхідних заходів, які забезпечують доступ до банківської, фінансової і комерційної документації. У тій же статті параграф 2 звертає особливу увагу на моніторинг банківських рахунків, на спостереження, прослуховування телефонних розмов, одержання доступу до комп'ютерних систем, а також на обов'язок надання необхідних документів.

Укладачі тексту Конвенції не ставили перед собою мету дати докладний і вичерпний список запобіжних заходів відмивання грошей та інших злочинних акцій. Вони передбачали ситуацію, за якою будь-яка нова технологія слідчо-розшукової діяльності, передбачена законодавчими актами окремої країни, може бути також застосована на міжнародному рівні. Для того щоб усунути юридичні перешкоди, у розділ III Конвенції Ради Європи включений цілий набір постанов, які регулюють проблеми міжнародного співробітництва в даному напрямку. У статті 7 перераховані форми такої взаємодії. Стаття 8 вимагає від сторін надання одна одній допомоги в проведенні слідства "як можна в більшому і різнобічному плані". На відміну від інших, попередніх міжнародно-правових документів (наприклад, Конвенції про взаємодопомогу в розслідуванні кримінально карних злочинів від 1954 року), зміст статті 8 Конвенції Ради Європи йде набагато далі. Як відзначає секретар Комітету експертів Ганс Нільссон, "статтю цю варто тлумачити дуже широко, тому що в ній мова йде про співробітництво між поліціями сторін, які не виникають в результаті примусових заходів чи наказу" [43, с. 361]. Зближенню правоохоронних органів сприяють й інші постанови. Так, стаття 24 дозволяє компетентним органам різні контакти на

міжнародному рівні, не очікуючи наказу зверху. Найбільш важливими в цьому значенні вважаються постанови статті 10, які дають дозвіл на добровільну передачу інформації про засоби відмивання доходів і про величину таких доходів, яка здійснюється тоді, коли передавальна сторона вважає, що такі дані мають важливе значення для слідства, проведеного іншою стороною. Це, мабуть, не перший випадок, коли багатостороння конвенція в кримінальних справах допускає надання допомоги без попереднього запиту іншої сторони. Потенційна цінність таких постанов Конвенції Ради Європи для прискорення роботи правоохоронних органів, а також посилення їхньої результативності, була швидко оцінена в різних країнах. У 1993 році, наприклад, між Голландією і Великою Британією була укладена угода, метою якої стало створення конкретних умов для реалізації цього розділу Конвенції Ради Європи.

Ще одна важлива проблема, яка відіграє важливу роль у боротьбі з відмиванням грошей, - процедура конфіскації незаконно отриманих коштів. Тут Конвенція Ради Європи також випереджає інші міжнародно-правові акти. Як ми уже відзначали (параграф 3 даної глави), Віденська Конвенція 1988 року не містить єдиної концепції, яка зобов'язує сторони проводити конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом. Вона допускає два шляхи вирішення цієї проблеми: конфіскацію майна або конфіскацію фінансових коштів, рівних вартості даного майна.

Конвенція Ради Європи поділяє такий підхід, але вносить важливе уточнення. Стаття 7 зобов'язує сторони прийняти обидва види вирішення цієї проблеми. При цьому в статті міститься вимога, щоб “держава, правова система якої передбачає винятково конфіскацію майна, оновила свою правову систему таким чином, щоб її можна було використовувати у випадку запиту іншої держави про виконання процедури конфіскації фінансових коштів у сумі, рівній вартості конфіскованого майна”.

Конвенція Ради Європи так само, як і Віденська Конвенція, передбачає два основних варіанти виконання процедури конфіскації: звертання до влади країни про видачу розпорядження про конфіскацію або виконання цієї процедури уповноваженими на це органами запитуючої сторони (стаття 13 Конвенції Ради Європи) на основі розпорядження. Однак у Віденській Конвенції навіть не зачіпається питання, кому належить право остаточного вироку про конфіскацію злочинних доходів. Стаття 14 Конвенції Ради Європи містить таке розв’язання даної колізії: “Сторона — адресат запиту зобов'язана постановами, які стосуються фактів настільки, наскільки вони знайшли переконливе підтвердження у вироку, який виноситься, або в іншому судовому рішенні запитуючої Сторони, або настільки, наскільки вони, власне кажучи, є підставою такого вироку чи іншого судового рішення”.

Юристи-коментатори дають цій статті наступні пояснення. По-перше, суди країни, у якій знаходиться підлягаюче конфіскації майно, не можуть заново займатися оцінкою вже підтверджених вироком доказів. По-друге, ці ж суди зберігають за собою право давати оцінку юридичним наслідкам, які

випливають з наведених фактів, а також можуть досліджувати нові докази, які з яких-небудь важливих причин не були представлені під час попереднього судового розгляду [43, с. 362].

Багато експертів, відзначаючи безперечно новаторський характер ряду статей Конвенції Ради Європи, у той же час ремствують на невизначеність, "загадковість" її окремих положень. Такі формулювання були прийняті в результаті досягнення консенсусу, тобто згоди великої кількості делегатів, які висловлюють багато в чому відмінні одна від одної думки. Тому документ цей багато в чому недосконалий. До важливих його недоліків відноситься, як уже нами відзначалося, відсутність у ньому визнання правової відповідальності юридичних осіб за вчинений злочин відмивання "брудних" грошей.

Усі ці неясності і прогалини можна виправити, використовуючи процедуру внесення змін, передбачену статтею 41 Конвенції Ради Європи. Пропозиції з цього приводу були зроблені наприкінці 1994 року в Страсбурзі під час конференції з проблеми відмивання грошей у країнах Центральної і Східної Європи. Троє делегатів держав-учасниць Конвенції підтримали пропозицію головного доповідача Л. О. Броха з Норвегії про те, щоб Рада Європи розглянула можливість підготовки Протоколу стосовно повернення конфіскованих доходів державі, на території якої вчинено головний злочин у випадках, коли ці доходи отримані шляхом крадіжки приватизованого майна [Цит. за: 43, с. 363]. Тому що регулююча ці справи стаття 15 Конвенції, як і інші міжнародні документи, постановляє, що в таких випадках сторони діють відповідно до закону країни, у якій проводиться конфіскація.

У цілому експерти і юристи-практики позитивно оцінили Конвенцію Ради Європи. Процес її ратифікації державами-учасницями проходить успішно, до неї приєднуються все нові й нові країни. Рада Європи надає енергійну підтримку кампанії з приєднання до учасників Конвенції нових членів. У заяві від 29 листопада 1994 року, стосовно прийняття нових членів Ради Європи, генеральний секретар Ради відзначив: "Впровадження в життя постанов Конвенції визнане Парламентською Асамблеєю в якості одного з критеріїв, якими Рада буде керуватися при розгляді заяви країни, яка піклується про членство в Раді Європи". Зрозуміло, що така постанова питання стала стимулом у реалізації цього важливого міжнародно-правового документа.

Проблеми боротьби з організованою злочинністю і відмиванням "брудних" грошей в офшорних центрах

Офшорні центри, які широко відкривають двері іноземним підприємцям із сумнівною репутацією для заснування в них численних банків, холдингових компаній і трастів, уже багато десятиліть завдають безліч турбот державним і політичним діячам, а також органам правопорядку, мабуть, чи не всіх країн планети. Розміщені там компанії, банки, фонди, трасти вже давно перетворилися на фінансову опору

міжнародного тероризму, наркобізнесу і практично всіх форм організованої злочинності.

Особливе занепокоєння викликають два регіони — це держави і території басейну Карибського моря і держави "золотого трикутника" — Бірма, Таїланд, Пакистан й Афганістан. Однак державні діячі і спецслужби індустріально розвинутих країн першочергову увагу приділяють першому з названих регіонів. Про причину такої турботи виразно сказано в березні 1988 р. у заяві Бюро з міжнародних проблем, пов'язаних з наркотиками, Державного департаменту США: „Країни басейну Карибського моря - перша ланка міжнародної системи, через яку проходить велика частина "наркоприбутків" злочинних організацій Латинської Америки. З погляду інтересів як зарубіжних постачальників, так і дистриб'юторів у США, цей регіон виявився найкращим з урахуванням його сусідства зі США, загальної корупції, низьких податків, а також наявності в ньому незліченних фінансових установ, оснащених захищаючим їх законом про збереження банківської таємниці" [43, с. 364].

Держави цього регіону, бідні природними ресурсами, з відсталою економікою і малоосвіченим або зовсім неписьменним населенням, починаючи з 1960-х років приступили до створення на своїх територіях офшорних центрів і податкових гаваней, які стали дуже привабливими для фінансових і банківських установ.

Бурхлива діяльність фінансових установ в умовах слабкого державно-правового контролю привернула пильну увагу податкових служб і правоохоронних органів суміжних країн, і в першу чергу США. В умовах, коли ще не були підписані і ратифіковані відповідні міжнародні угоди, які поширюються на ці регіони, служба внутрішнього доходу міністерства фінансів США не зупинялася навіть перед проведенням односторонніх оперативно-слідчих заходів відносно наркоділків і "відмивателів" грошей у цих регіонах. Але вони приносили тимчасові, обмежені результати і супроводжувалися міжнародними скандалами і навіть погіршенням відносин між країнами.

У середині 1980-х років на зміну одностороннім акціям прийшла стратегія укладення дво і багатосторонніх договорів з конкретних проблем. Одним з основних став договір між Сполученими Штатами і Великою Британією, підписаний у 1984 році. Ця угода відкривала можливість надання всебічної і безпосередньої допомоги з боку британської влади в боротьбі з наркобізнесом і відмиванням грошей на територіях, які знаходяться в цьому регіоні в юрисдикції британської корони, і в першу чергу на Каймановых островах. У 1990 році ця угода була поширена на Багами.

З метою розробки загальних підходів до застосування ефективних методів протидії відмиванню "брудних" грошей держави басейну Карибського моря і Центральної Америки скликали в червні 1990 року Конференцію на Арубі. Її учасники констатували, що міжнародні злочинні організації створили в регіоні центри наркобізнесу, у зв'язку з чим більшість підприємств сфери послуг існує лише для того, щоб забезпечити "очищення"

незаконно отриманих доходів. Відзначено також, що з моменту прийняття до виконання Рекомендацій ФАТФ Сполученими Штатами Америки й іншими індустріально розвинутими країнами проведення фінансових операцій у цих державах стало справою значно важчою і ризикованою. Тому привабливість територій Карибського басейну і Центральної Америки в очах ватажків кримінальних груп безсумнівно зростає.

У зв'язку з цим держави-учасниці конференції дали обіцянку прийняти Рекомендації ФАТФ разом з додатковим пакетом, який складається з 21 виправлення, які його доповнюють. Їх надалі було скорочено до 19, але всі вони містили в собі додаткові заходи, пристосовані до специфіки даного регіону [43, с. 365].

Ще однією конференцією, присвяченою проблемам фінансових аспектів міжнародного наркобізнесу, була одинадцята зустріч глав урядів країн — членів Карибського співтовариства і Загального ринку (Caribbean Community and Common Market — CARICOM), яка відбулася в серпні 1990 року. Її підсумком стало створення Карибської групи з протидії відмиванню грошей (Caribbean Financial Action Tasks Force — CFATF) [43, с. 365].

Цю важливу ініціативу підтримали учасники регіонального семінару, організованого за сприяння уряду Ямайки в травні 1992 року. За цим семінаром слідувало проведення в листопаді того ж року конференції міністрів юстиції в столиці Ямайки місті Кінгстоні. У прийнятій ними Декларації було сказано, що країни-учасниці конференції "підпишуть і ратифікують Конвенцію ООН з боротьби з незаконною торгівлею одурманюючими засобами і психотропними речовинами 1988 року, а також приймуть і введуть у практичну дію 40 Рекомендацій ФАТФ і 19 Рекомендацій Конференції на Арубі" [43, с. 368].

Учасники конференції прийшли до висновку, що впровадження в життя Кінгстонської Декларації вимагає створення формальних структур, які займаються моніторингом ефективності і пропагандою положень, які містяться в ній. Крім того, її учасники взяли на себе зобов'язання застосовувати, як в Європі, процедуру самооцінки і взаємоперевірки країн щодо ступеня виконання ними Рекомендацій щодо боротьби з відмиванням "брудних" грошей.

"З метою забезпечення продовження і нарощування таких зусиль, - сказано в опублікованій ними заяві, — а також з метою створення відповідних умов навчання і спеціалізованої бази, учасники конференції запропонували утворення невеликого секретаріату CFATF з резиденцією в Тринідаді і Тобаго [43, с. 366]. Завдяки фінансовій допомозі членів ФАТФ (Голландії, Франції, Канади, США і Великобританії) ця ініціатива в 1993 році увінчалася успіхом. Керівником секретаріату став англійський офіцер поліції, який володіє солідним досвідом у боротьбі з відмиванням "брудних" грошей, а також великими знаннями в галузі міжнародного права.

Паралельно з цими зусиллями зі своєю ініціативою виступила Організація американських держав (ОАГ), членами якої серед інших є держави Карибського басейну. Заради справедливості треба відзначити, що

ОАГ ще раніше висловлювалася за вживання заходів з припинення відмивання “брудних” грошей, а також за застосування як засобу покарання конфіскації доходів, здобутих злочинним шляхом, вважаючи такі заходи найбільш дієвими в боротьбі з нелегальною торгівлею наркотиками в Південній і Північній Америці.

Саме з ініціативи ОАГ у 1986 році була розроблена програма, яка одержала назву Міжамериканської програми дій проти нелегального використання і виробництва наркотичних засобів та психотропних речовин (Inter-American Programm of Action of Rio de Janeiro Against Illicit Use and Production of Narcotic Drugs and Psychotropic Substances — CICAD). Цією програмою була передбачена підготовка проекту нових законодавчих актів, які розширюють повноваження правоохоронних і фіскальних органів у сфері встановлення фактичних джерел походження фінансових коштів. Разом з тим була ухвалена постанова прийняти законодавство про криміналізацію відмивання грошей, накопичених у результаті злочинів, пов'язаних з наркотиками, а також про конфіскацію фінансових коштів і матеріальних цінностей, які надходять від нелегальної торгівлі наркотиками або використовуваних для проведення цієї процедури, незалежно від місця виконання таких операцій [43, с. 271].

У 1990 році, під час чергової зустрічі міністрів країн-членів ОАГ, на які була покладена відповідальність за припинення торгівлі наркотиками, прийнято два політичних документи, у яких було задекларовано намір продовження виконання раніше прийнятих заходів, а також рекомендовано в рамках CICAD створити групу експертів для розробки проекту вказівок і розпоряджень, які відповідають специфіці регіону і разом з тим принципам Віденської Конвенції 1988 року. Експерти розробили пакет розпоряджень, який одержав назву “Зразкові розпорядження, які стосуються злочинів відмивання грошей, пов'язаних з незаконною торгівлею наркотиками, а також з аналогічними злочинами”. У 1992 році вони були затверджені на Загальних зборах ОАГ.

“Зразкові розпорядження” являють собою документ, складений у повній відповідності з духом Конвенції ООН та Рекомендацій ФАТФ і включає в себе 19 статей, які охоплюють усі важливі елементи сучасної стратегії боротьби з відмиванням злочинних доходів. У ньому передбачені також превентивні заходи розпізнавання, розповсюджені на приватний сектор. Автори розпоряджень підключили до протидії цьому злу не тільки банки, але й цілу низку інших фінансових установ. У статті 9 “Зразкових розпоряджень” до них серед інших зараховані маклери, які торгують цінними паперами, власники пунктів обміну валют, а також особи, які займаються “іншого виду господарською діяльністю, яка підлягає контролю з боку державних банків або з боку інших фінансових установ”. За вказівкою відповідних органів влади кожною з країн-учасниць ці розпорядження можуть бути поширені на інші види господарської діяльності, “під час якої здійснюються операції з готівкою в сумі, яка перевищує встановлені межі”.

Розпорядження щодо фінансового сектора спираються на Рекомендації ФАТФ і містять принципи, вже прийняті до виконання фінансовими установами, такі як ідентифікація особистості клієнта, співробітництво з органами правопорядку і правосуддя, введення в себе відповідних внутрішніх стандартів і правил, а також організація необхідного професійного навчання персоналу. На жаль, на відміну від Директиви Європейського Співтовариства і Конвенції Ради Європи "Зразкові розпорядження" 1992 року мають обмежену сферу дії, оскільки стосуються тільки незаконної торгівлі наркотиками і пов'язаних з нею злочинів. У змісті цього документа одержав відображення обсяг повноважень, які були надані укладачам цього документа, тобто членам регіональної групи експертів. Разом з тим треба зазначити, що вони рекомендували міністрам ОАГ значно розширити категорії злочинів, охоплюваних розпорядженнями, за рахунок включення в них інших тяжких злочинів.

Американська комісія по справах боротьби з наркоманією активно бере участь у пропаганді "Зразкових розпоряджень" у країнах ОАГ, не виключаючи при цьому держави, які входять у Карибську спеціалізовану групу з протидії відмиванню грошей. У свою чергу, у Кінгстонській Декларації держави Карибського басейну зобов'язалися якомога швидше ввести їх у дію у своїх країнах. Певних успіхів у відновленні свого законодавства домоглися як члени CFATF, так і ряд країн, які входять до ОАГ. Удосконалювання кримінального законодавства в цих країнах сконцентроване на посиленні його ефективності шляхом введення таких важливих розпоряджень, як криміналізація явища відмивання грошей, забезпечення функціонування надійних механізмів міжнародного співробітництва в галузі екстрадиції підозрюваних, а також конфіскації доходів, здобутих злочинним шляхом [43, с. 368].

Зрозуміло, розробка правових норм — це лише частина зусиль (хоча і важлива) у боротьбі зі злочинністю. Про справжні успіхи можна судити тільки тоді, коли виконання цих законів стане повсякденною практикою. Але саме вирішення цієї найважливішої проблеми викликає багато труднощів як у країнах цього регіону, так і в усьому світі. За словами секретаря CICAD, "члени урядів країн регіону виражають сумніви щодо того, чи зможуть органи нагляду і контролю використовувати всі ті чудеса техніки, які мають у своєму розпорядженні наркосиндикати й інші "відмивателі" грошей. Тому що все вказує на те, що в багатьох країнах контролюючий апарат працює на зовсім інших обертах. Значна його частина не може відійти від концепції й способу дій, які приносять великий успіх при виловлюванні нечесних крамарів, не віддаючи собі звіту в непридатності таких методів в еру комп'ютерних систем, гігантського торговельного обігу, інвестицій, які обчислюються мільярдами доларів, а також тисячами електронних переказів упродовж одного дня" [43, с. 369]. Такі реалії, і до них потрібно пристосовуватися, інакше не може йти мова про яку-небудь ефективність навіть самого ефективного законодавства.

Скептичне відношення до дієздатності правоохоронних і контролюючих органів регіону виразив Верховний суд США, ухваливши в 1992 році постанову, згідно з якою агенти ФБР одержали право на розшук і екстрадицію з країн регіону осіб, підозрюваних у податковому шахрайстві і відмиванні "брудних" грошей навіть тоді, коли це може бути пов'язане з порушенням міжнародного права.

Іншим об'єктом пильної уваги міжнародних організацій і правоохоронних органів залишається Південно-Східна Азія. Причина такої зацікавленості - факт, що цьому регіону належить сумнівна репутація всесвітнього постачальника наркотиків. Треба одразу відзначити, що більшість країн цього регіону підписала Конвенцію ООН 1988 року. Частина цих країн цілком прийняла на себе зобов'язання оголосити відмивання грошей кримінальним злочином. Інші ще цього не зробили, але вживають заходів з доповнення й удосконалювання законодавства в даному напрямку.

Набагато менше досягнуто тут в інших напрямках, а саме: у посиленні ролі фінансового сектора в боротьбі з відмиванням "брудних" грошей і поширенні постанов Конвенції на інші види тяжких злочинів, не пов'язані з виробництвом і торгівлею наркотиками. Зрозуміло, не можна випустити з уваги, що це гігантський регіон, який охоплює країни, що різко відрізняються одна від одної з погляду економічного і соціального розвитку. Крім того, тут не існує єдиної регіональної організації, яка б взялася за просування програми і за її реалізацію. Ситуація до того ж ще більше ускладнюється наявністю в регіоні розгалуженої мережі "підпільних" і "паралельних" банків, здатних цілком взяти на себе функції легального фінансового сектора в міжнародних операціях з відмивання грошей.

У таких умовах зусилля ФАТФ були зосереджені в основному на інформуванні державних і політичних діячів країн регіону про ступінь погрози і небезпеки, які походять від міжнародного злочинного бізнесу, а також на спробах схилити їх до прийняття Рекомендацій ФАТФ шляхом повного чи часткового включення їхніх положень у місцеве законодавство. Організаторська діяльність ФАТФ, а також дипломатичні зусилля провідних індустріальних держав світу призвели до вступу у ФАТФ високорозвинених промислових країн регіону, таких як Японія, Гонконг і Сінгапур.

У 1993 році ФАТФ разом з Відділом з боротьби з економічною злочинністю при секретаріаті Британської співдружності націй скликали регіональну конфедерацію в Сінгапурі. На ній було ухвалене рішення про створення невеликого Секретаріату з боротьби з відмиванням "брудних" грошей в Азії (Asia Money Laundering Secretariat). До його функцій входить підтримка зусиль ФАТФ у цьому регіоні.

Варто зазначити, що певне просування в напрямку криміналізації явища відмивання грошей спостерігається й у тих країнах і територіях південно-тихоокеанського регіону, які відомі у світі як офшорні центри. Цьому процесу всіляко сприяли регіональні організації. У липні 1992 року відбувся форум держав південно-тихоокеанського регіону. У цю організацію з 1971 року входять Австралія, Фіджі, Науру, Нова Зеландія, Папуа-Нова

Гвінея, Західне Самоа, Тонга, Вануату, острови Кука і Соломонові острови. З огляду на масштаби загрози регіону від міжнародної злочинності, учасники Форуму ухвалили декларацію про співробітництво правоохоронних органів.

Крім того, його учасники доручили міністрам внутрішніх справ вивчити Рекомендації ФАТФ і підготувати правову базу для прийняття і впровадження в практику тих, котрі найбільше відповідають конкретним умовам країн регіону. Вони визнали необхідність, як сказано в декларації, зміцнення вітчизняних і міжнародних правових інструментів, які б забезпечили пошук, вилучення з обороту чи повну конфіскацію майна, доходів, отриманих у результаті злочину, знарядь злочинів. Вони також підтвердили потребу введення розпоряджень, які регулюють надання допомоги з метою виключення маніпулювання такими послугами, які призводять до відмивання доходів від злочину. Форум також констатував, що закон про банківську таємницю може бути використаний як ширма для прикриття злочинних фінансових операцій, тому такий метод відхилення від виконання угод з надання взаємодопомоги повинен бути заборонений. У декларації містився заклик прискорити процес відновлення і доповнення місцевого законодавства про екстрадицію, а також введення в нього відповідних положень, які відкривають можливість надання допомоги іноземним органам правопорядку в розслідуванні кримінальних справ. Учасники форуму виступили також із закликом до якнайшвидшої ратифікації і впровадження в життя Конвенції ООН з боротьби з нелегальним оборотом наркотиків 1988 року. Першою державою регіону, яка ратифікувала Конвенцію, був острів Фіджі. Підготовкою проектів необхідних законодавчих актів займалася конференція правознавців островів Тихого океану, яка доручила розробку проекту спеціально створеній Комісії із законності і порядку під головуванням Австралії.

На закінчення варто зупинитися на ролі міжрегіональних міжнародних організацій, прикладом яких слугує вже згадувана нами Британська співдружність націй. Ця організація внесла значний вклад у справу боротьби з відмиванням “брудних” грошей. Протягом багатьох років вона докладає великих зусиль для зміцнення міжнародного співробітництва і удосконалення кримінального законодавства, доказом чому слугують угоди, які стосуються екстрадиції, тобто видачі засуджених за кримінальні злочини та інших важливих проблем [43, с. 371]. Такі угоди укладені між більшістю країн співдружності. Особливе значення для вирішення проблеми відмивання грошей має документ співдружності, який одержав назву “Порядок дій при наданні взаємної допомоги з кримінальних справ”, доповнений у 1990 році [43, с. 372]. Він вплинув на формування діючого механізму співробітництва між країнами, що було справою дуже важкою у законодавчому полі, заснованому на традиціях англосаксонського права. Проте, співдружність домоглася внесення в місцеве законодавство статей і поправок, які гарантують реалізацію заходів, спрямованих на виявлення, вилучення і конфіскацію доходів, одержуваних від усіх видів злочинів [43, с. 372].

У жовтні 1993 року, під час наради в Лімассолі, на Кіпрі, голови Урядів країн Британської співдружності націй доручили міністрам юстиції вжити термінових заходів для невідкладного впровадження в життя 40 Рекомендацій ФАТФ, а також дали вказівку міністрам фінансів узяти під контроль реалізацію цих рекомендацій у фінансових установах.

Через місяць, у листопаді того ж року, відбулася конференція міністрів юстиції держав співдружності на острові Маврикій. У заключному комюніке міністри виразили надію, що вирішення всіх цих проблем носить винятково терміновий характер, а також ухвалили постанову про введення комплексних законодавчих розпоряджень у наступних галузях: криміналізація процедури відмивання грошей, пов'язаного з усіма тяжкими злочинами, передача фінансовим установам інформації про операції, які викликають підозру у відмиванні грошей, конфіскація доходів, отриманих злочинним шляхом, визнання відмивання грошей злочином з необхідністю екстрадиції. Крім того, були передбачені конкретні заходи в сфері міжнародного співробітництва слідчих органів і органів правосуддя в справах з відмивання грошей, а також у процедурі конфіскації злочинних доходів.

Важливим досягненням було й те, що всі учасники конференції погодилися на проведення процедури самооцінки, а також зобов'язали урядових чиновників взяти під контроль процес реалізації прийнятої програми за участю секретаріату співдружності.

Отже, все чіткіше проглядається тенденція прийняття і практичної реалізації 40 Рекомендацій ФАТФ країнами, які не входять у цю організацію. Позитивним явищем можна вважати і підписання Віденської Конвенції зростаючою кількістю держав. Поряд з цим дедалі сильніше відчувається потреба в пошуках більш широкого і багатостороннього підходу до вирішення даної проблеми, тому що успіхи в практичному застосуванні правових інструментів, а головне — ефективність придатних до застосування методів, залишаються дуже помірними (точніше, усе ще скромними), особливо у відношенні фінансового сектора. Досвід свідчить, що нерідко зусилля високорозвинених індустріальних країн спрямовані на заохочення інших держав, на їхнє залучення до спільного застосування методів протидії відмиванню грошей, не приносять бажаних результатів. Очевидно, необхідно відчутно посилити надання цим країнам технічної, матеріально-фінансової підтримки, допомоги фахівцями, інших видів дій у цьому напрямку, інакше вся законодавча і дипломатична діяльність виявиться безрезультатною.

Якщо ж оцінювати діяльність міжнародних організацій у цьому напрямку за два минулих десятиліття (1980 — 2000 роки), то потрібно відзначити наступне. Міжнародна громадськість, занепокоєна темпами зростання організованої злочинності, вимагає зробити все можливе, щоб покінчити з фінансовою міццю злочинних синдикатів чи хоча б відчутно підірвати її. Стратегія реалізації цієї мети включає три елементи. Перший — це традиційний, спрямований на підвищення дієвості вітчизняного кримінального законодавства, здатного гарантувати дотримання принципу “невідворотності покарання”. Другий елемент — це посилення заходів, які

позбавляють злочинців плодів їхньої злочинної діяльності. Цей елемент стратегії на додаток до чисто кримінального покарання робить наголос на необхідності криміналізації явища відмивання грошей, а також створює фундамент для розшуку і конфіскації доходів, отриманих злочинним шляхом. Такі заходи, за задумом їхніх авторів, носять превентивно-наступальний характер.

Нарешті, третій, вирішальний, елемент стратегії виходить з переконання, що зусилля, які починаються в масштабах однієї країни, при всій їхній значущості для подолання місцевої злочинності, виявляються безрезультатними в боротьбі з рафінованою міжнародною діяльністю "відмивателів" "брудних" грошей, що спираються на могутню підтримку "тилових підрозділів", що включають до своїх рядів висококласних фахівців і продажних урядових чиновників різних країн. Для боротьби з цим злом потрібні ефективні інструменти і механізми міжнародного співробітництва.

Створенням таких механізмів і займаються державні й політичні діячі багатьох країн, причому на рівні міністрів і голів Урядів. Результатом їхніх зусиль стала поява і діяльність розглянутих у цій книзі міжнародних організацій, а також укладення і ратифікація важливих міжнародних угод.

Оцінюючи зусилля країн, які розвиваються, а також промислово розвинених держав, які переживають період соціально-економічної трансформації, високорозвинені країни виражають готовність виявляти більше еластичності і творчого мислення у вирішенні їхніх проблем, оскільки метою цих зусиль залишається пристосування міжнародної стратегії до конкретних специфічних умов країн і регіонів, посилення ефективності в боротьбі з інтернаціональною злочинністю. Спробою такого пристосування стали дискусії в ООН про утворення Міжнародного карного трибуналу. Про необхідність створення судового органу, який виносить вироки в індивідуальних випадках, питання ставиться вже давно. Проблема ця активізувалася, коли справа дійшла до звинувачень деяких глав латиноамериканських держав у їхньому злочинному зв'язку з міжнародними наркокартелями. За справедливим зауваженням генерального секретаря Британської співдружності націй, "малі країни не мають умов для проведення процесів над виконавцями злочинів міжнародного масштабу, оскільки така процедура занадто складна, дорога, а іноді й небезпечна з погляду її наслідків" [Цит. за: 43, с. 374]. На думку фахівців, під юрисдикцію Міжнародного карного трибуналу повинні підпадати, за певних умов, категорії злочинів, пов'язаних з наркотиками, які носять міжнародний характер, у тому числі злочин відмивання грошей. Важливо, що західні держави надають цій ініціативі енергійну підтримку, достатню для того, щоб вона одержала "путівку в життя".

У липні 1998 року Генеральна Асамблея ООН ухвалила зміст статуту Міжнародного карного трибуналу, відкритого для підписання всіма членами організації. Проти цього серед інших проголосували США і Китай.

Таким чином, більшість країн світу виявили готовність включитися в загальносвітові зусилля проти відмивання "брудних" грошей, в той час як

деякі держави зайняли вичікувальну позицію, намагаючись, як це не сумно, залучити у фінансові установи своїх країн чималі суми “брудних” грошей. Багато хто поділяє точку зору Е. Савони і М. де Фео, які заявили, що такі країни “провокують солідні світові фінансові центри і міжнародні організації до прийняття санкцій проти таких держав і в принципі ці держави таких санкцій заслуговують” [43, с. 375].

Не менш гострою і злободенною залишається проблема досягнення згоди між державами щодо визначення мінімального стандарту поведінки члена світового співтовариства з погляду його участі в міжнародних зусиллях у боротьбі з організованою злочинністю. Кожний, хто б не дотримувався цього стандарту, змушений був би рахуватися з наслідками, які випливають з реакції на таку поведінку з боку інших країн. Тривалий час існувала думка, що вирішення цієї проблеми пов’язане з небувалими труднощами не тільки політичного характеру, але й зі складністю визначення елементів мінімального стандарту. Однак для спростування такої думки сьогодні посилаються на те, що аналогічні труднощі довелося переборювати при прийнятті програми протидії відмиванню грошей, і вони були успішно переборені. Це було проголошено в червні 1994 року під час конференції в Італії, коли було погоджено і прийнято сім пріоритетних оцінок ступеня реалізації цієї програми.[72]

Аналогічний рівень цілком можливо встановити і при введенні мінімального стандарту поведінки країни у випадку призначення “порогу” застосування проти неї необхідних санкцій.

Звичайно, потреба у введенні таких санкцій цілком відпаде, оскільки політичні діячі і лідери держав рано чи пізно усвідомлюють насущну потребу активної боротьби з міжнародною організованою злочинністю. Створення суспільної атмосфери, яка сприяє боротьбі з цим злом, відіграє не меншу роль у досягненні успіху, ніж застосування високоефективних оперативно-розшукових і каральних санкцій.

Відмивання “брудних” грошей у країнах Центральної і Східної Європи

Крах комуністичних режимів і перехід до ринкових відносин в економіці супроводжувався зростом злочинності в усіх без винятку посткомуністичних країнах. Це стало непередбаченим і разом з тим неминучим явищем. Ослаблення органів правопорядку, нездатність влади внести невідкладні зміни в законодавчі акти, які відображають серйозні зміни в суспільному й економічному житті, — усе це широко відкрило шлюзи перед хвилею зростаючої злочинності, яка захлеснула країни колишнього соціалістичного табору.

Досвід показує, що швидкість і результативність процесів трансформації суспільства безпосередньо відбиваються на ступені

[72] Нагадаємо, що такими елементами є: криміналізація явища відмивання грошей, одержаних від здійснення важких злочинів; законодавче обмеження банківської таємниці; використання принципу “знай свого клієнта”; виявлення підозрілих операцій і повідомлення про них; оновлення законодавства в сфері фінансової діяльності; конфіскація доходів, одержаних від здійснення злочинів, а також участь в міжнародній співпраці в цій справі.

криміналізації населення і на успіхах у боротьбі зі злочинністю, включаючи економічну злочинність. У країнах Центральної і Південно-Східної Європи, які домоглися в короткий термін помітних успіхів у ринковому перетворенні економіки, спостерігаються позитивні зрушення й у боротьбі зі злочинністю. У державах, які виникли після розпаду СРСР, процес ринкових реформ протікає вкрай болісно, з великим запізненням і супроводжується високим рівнем злочинності та корупції.

Характерна риса сформованої тут ситуації - тісне переплетення "чисто" карної й економічної злочинності. У результаті значна частина господарського сектора вийшла з під контролю фінансових органів і перетворилася на "тіньову" економіку. В Україні її питома вага в господарському житті, за деякими даними, перевищує 40%.[73]

Існування надто значного "тіньового" сектора неможливе без обігу величезної кількості "брудних" грошей. Вони надходять у цей сектор від організованих злочинних груп, і в свою чергу найефективнішим способом "підживлюють" ці групи, забезпечуючи міжнародний масштаб їхньої діяльності. Міжнародні організації, які займаються боротьбою зі злочинністю і з відмиванням грошей (наприклад, ФАТФ), давно вже на це звернули увагу. Країни Центральної і Східної Європи, включаючи держави СНД, почали викликати в них заклопотаність у першу чергу не як об'єкт відмивання "брудних" грошей, здобутих в індустріально розвинутих країнах, а як території, звідки надходить величезна маса таких грошей. На думку секретаря ФАТФ, "очевидний наслідок зростання організованої злочинності в цьому регіоні – накопичення саме тут величезної кількості "брудних" грошей [43, с. 377].

Через нестабільність банківської системи власники "брудних" грошей у цьому регіоні спочатку рідко зверталися з метою їхнього відмивання до послуг банківських установ. Вони прагнули (і багато хто прагне й тепер) перетворити їх якнайшвидше у вільно конвертовану валюту і вивезти на Захід або будь-якими каналами переказати їх до банків, розміщених в офшорних центрах.

Велику заклопотаність і тривогу на Заході викликає також зв'язок східноєвропейських "відмивателів" грошей з наркобізнесом та іншими видами організованої злочинності. Керівник Кримінальної служби заявив, що фінансові кошти, які відмиваються злочинними угрупованнями з країн СНД у банківсько-кредитних установах Великої Британії, ведуть походження від чотирьох категорій злочинів: загально-кримінальних, від продажу зброї, дорогоцінних металів і радіоактивних речовин; з таємних фондів комуністичної партії, а також із коштів, призначених для відмивання з метою закупівлі новітніх технологій і устаткування.

Відображенням такої заклопотаності стало скликання в Страсбурзі в 1994 р. Конференції Ради Європи з проблем відмивання грошей у країнах, які переживають період трансформації суспільного устрою (Conference on Money

[73] За станом на 2000 рік питома вага неконтрольованої грошової маси становила 44,4%, тобто суму в 8,6 млрд гривень. (Урядовий кур'єр .- 2000. - 28 січня . с.5)

Laundering in States in Transition). До складу делегацій, які представляли ряд держав регіону, входили фахівці різних галузей економіки і науки. Всі учасники Конференції прийшли до єдиної думки: явище відмивання грошей у цих країнах — це не наукова гіпотеза, а реально існуюча проблема. Спочатку це явище носило односторонній характер, оскільки доходи від злочинної діяльності в регіоні переправлялися в Західну Європу й інші регіони планети. Там за допомогою витончених методів "очищення" виконавці мистецьки знищували сліди злочинної діяльності. Так діяли, наприклад, два брати — чеченці, які з'явилися в Англії наприкінці 1992 року з 5 мільйонами доларів США готівкою і приблизно з такою ж сумою в німецьких марках. У лютому 1993 року вони були вбиті, і слідство, проведене під керівництвом інспектора поліції Чарльза Хілла, опублікувало наступні факти: "Готівка була поміщена на рахунки в найбільших британських клірингових банках, а також в американських фінансових установах з резиденцією в Лондоні. Від імені холдингових компаній рахунки були відкриті в банках на Багамських і Британських Віргінських островах. Брати і їхні спільники попросили також інші британські й іноземні банки відкрити рахунки в англійських фунтах, американських доларах, німецьких марках, австрійських шилінгах, а також у французьких і швейцарських франках. Контролем над переказом грошей займалася спеціально заснована з цією метою фірма з резиденцією в Парк Лайн у Лондоні. За допомогою телеграфних переказів були відкриті рахунки в Голівуді, Відні, Петербурзі, Нікосії, Москві, Варшаві, Парижі, а також у Бургасі — болгарському курорті на Чорному морі. На деяких рахунках відзначені внески і виплати, проведені від імені холдингових компаній, тоді як інші залишилися невикористаними. Найбільш важливим аспектом усієї цієї справи була надзвичайно розгалужена мережа зв'язків, а також складні методи переплетіння периферійних осередків" [43, с. 378].

Зрозуміло, переказ (чи нелегальний вивіз) грошей за кордон, у країни Заходу, і наступне їхнє відмивання — це не єдиний шлях легалізації доходів, практикований злочинними угрупованнями країн Східної Європи. На конференції в Страсбурзі була звернута увага на активність злочинних елементів у себе на батьківщині ("у рідних пенатах") у процесі приватизації державної власності й у впровадженні в легальні сектори економіки. За словами одного з учасників конференції, "найбільш привабливі методи... - участь у процесі приватизації, а також фіктивні іноземні інвестиції. "Брудні" гроші, накопичені в результаті господарських злочинів, поміщені спочатку за кордоном, дуже часто повертаються в країну, у якій здійснений злочин, схованими під виглядом іноземних інвестицій" [43, с. 378].

Особливу тривогу на Заході викликає зв'язок організованої злочинності з російською банківською системою, виявлений ще на самому початку трансформаційних процесів. Така тривога цілком обґрунтована, тому що повсюдно існує думка, що кращий метод ведення злочинних справ і відмивання грошей - володіння банком. Користуючись недосконалістю законодавства, недостатнім ступенем чи навіть повною відсутністю

контролю, російські злочинні угруповання — так говориться в доповіді Держдепартаменту США — встановили контроль над багатьма такими установами [43, с. 379]. Ще більш категоричні висновки аналітиків ООН: “Ці групи опанували російську банківську систему. Без яких-небудь оглядок вони залякують банкірів і бізнесменів, застосовуючи навіть насильство відносно тих, хто відмовляється від співробітництва з ними”.

Неблагополуччя в банківській системі доповнюється широкомасштабною корупцією урядових чиновників. Про це ще раз нагадав міжнародний скандал, який трапився у фінансових колах у серпні 1999 року. У газетах США і Західної Європи з'явилися публікації про відмивання в Нью-Йоркському банку гігантської суми “брудних” грошей, украдених у держави урядовими чиновниками Росії. У вересні того ж року конгрес США провів спеціальні слухання, присвячені цьому питанню.

У такій ситуації уряди і правоохоронні органи посткомуністичних країн Східної Європи не сидять, склавши руки. Вони додають своїх зусиль до спільної міжнародної боротьби з організованою злочинністю і відмиванням “брудних” грошей. Представники багатьох держав цього регіону співробітничають з ФАТФ. Віденську Конвенцію ООН з боротьби з наркобізнесом і відмиванням “брудних” грошей вже в 1994 році підписали і ратифікували Україна, Білорусія, Росія, Болгарія, Югославія, Словенія, Польща, Боснія, Хорватія, Вірменія, Азербайджан, Румунія, Словаччина, Латвія. Тим самим усі ці країни офіційно взяли на себе зобов'язання в законодавчому порядку визнати злочином процедуру відмивання грошей, а також необхідність екстрадиції злочинців з конфіскацією майна у виконавців цього злочину. Збільшуються приклади успішного співробітництва між правоохоронними органами цих країн у боротьбі з міжнародною злочинністю.

Активну участь у такому співробітництві бере Україна. У нашій країні створений і постійно діє Координаційний комітет з боротьби з організованою злочинністю і корупцією. До його компетенції, крім зазначених у самій назві завдань, входить також боротьба з відмиванням “брудних” грошей.

Крім зазначеного державного органу, недавно в Україні був створений Державний департамент фінансового моніторингу, завданням якого стало відстеження і моніторинг незвичайних, сумнівних і великих готівкових і безготівкових операцій з метою боротьби з відмиванням грошей і своєчасного повідомлення правоохоронних органів про небезпеку здійснення цього злочину.

На відміну від своїх “побратимів” у країнах Східної і Південно-Східної Європи українські злочинні угруповання після вивозу (чи переказу через банки) за кордон отриманих злочинним шляхом доходів досить рідко повертають у свою країну ці доходи під виглядом іноземних інвестицій. Вони, як правило, прагнуть залишати їх за межами своєї країни, звертаючись часто до послуг офшорних центрів, перелік яких відповідно до законодавства, щорічно публікує Кабінет Міністрів України.

Таке явище набуло настільки великих масштабів, що вимагало прийняття рішучих і невідкладних заходів. Через цілий ряд комерційних банків України в офшорні центри були переказані без відповідної компенсації сотні мільйонів доларів. В грудні 1999 року на розширеному засіданні Координаційного комітету з боротьби з організованою злочинністю і корупцією голова Державної податкової адміністрації України Микола Азаров навів вражаючі факти, які не можна кваліфікувати інакше, як стадії відмивання грошей. Так, під час перевірки дніпропетровського "Приватбанку" були розкриті факти перерахування за кордон значних сум з використанням кореспондентських рахунків у банках острова Науру. Це далеко не єдиний випадок. Під виглядом оплати за постачання в Україну товарів з рахунків українських комерційних структур тільки в 1998 році на користь корпорації "Лапег" (острів Науру) було перераховано 20,7 мільйонів доларів США. Товар на цю суму на територію України не надійшов. "При відсутності на острові Науру центрального банку, який здійснює нагляд за банківською діяльністю, — відзначив М. Азаров, — вражає кількість кореспондентських рахунків українських банків, відкритих у банках острова Науру. Так, комерційний "Приватбанк" Дніпропетровська відкрив 64 кореспондентських рахунки в банках острова Науру, акціонерний банк "Фінанси і кредит" 15 і т.д. Цікаво, що, за нашими даними, на острові Науру фактично не існує банків, з якими кореспондують українські банки. Але ми знаємо деяких керівників банків Республіки Науру, які проживають у місті Києві і ведуть свою офшорну діяльність, не виїжджаючи за межі України. Саме цим пояснюється дивна любов управляючих банків до таких республік" [43, с. 381].

З огляду на це, правоохоронні органи в нашій країні підсилили заходи для боротьби з відмиванням грошей. Податкова міліція завела сотні кримінальних справ за статтею 209 Кримінального кодексу України, який передбачає відповідальність за легалізацію грошей, отриманих злочинним шляхом.

Українське законодавство закріпило ряд базових принципів, визначених 40 Рекомендаціями ФАТФ. Так, згідно зі ст. 64 Закону «Про банки і банківську діяльність», банкам України заборонено вступати в договірні відносини з анонімними особами. Ця ж стаття зобов'язує банківські установи ідентифікувати осіб, які здійснюють значні за обсягом чи сумнівні операції, а також зберігати письмові результати ідентифікації пов'язаних з ними осіб протягом 5 років із дня виконання договору [43, с. 381].

Такі заходи були, звичайно, вкрай необхідні, але вони, на жаль, виявилися недостатніми для активної протидії відмиванню «брудних» грошей. Більше того, через політичні чвари і корумпованість частини депутатського корпусу Верховна Рада на довгі роки (до кінця листопада 2002 року) затягла прийняття закону про боротьбу з відмиванням «брудних» грошей, в результаті чого наша країна піддалася санкціям з боку ФАТФ. І хоча ці санкції в лютому 2003 року після прийняття вказаного закону Парламентом України були скасовані, але залишити славнозвісний «чорний

список» ФАТФ наша держава спромоглася тільки на початку 2004 року. На сесії ФАТФ, яка відбулася 18-20 червня 2003 року в Берліні, у заключній доповіді було зокрема відзначене наступне: «ФАТФ вітає триваючий в Україні процес реформування законодавчої системи, спрямований на припинення "відмивання» "брудних» грошей, і підтримує українських офіційних осіб у цьому їхньому прагненні. Якщо Україна буде й далі дотримуватись прийнятого курсу, у найближчому майбутньому ми попросимо її надати план імплементації у своє законодавство міжнародних стандартів з боротьби з відмиванням грошей [43, с. 382].

На сесії ФАТФ, що пройшла в Парижі в лютому 2004 року, в перший же день роботи (25 лютого 2004 року), приймаючи до уваги виконання Україною основних вимог експертів ФАТФ, було прийнято одноголосне рішення про виключення України з „чорного" списку країн, які ведуть недостатню боротьбу з легалізацією (відмиванням) прибутків, одержаних злочинним шляхом, де наша держава провела два з половиною роки.

Україна залишила «чорний» список ФАТФ, але ще на протязі якнайменше одного року експерти Групи будуть пильно стежити за втіленням на практиці проголошених заходів і за роботою „антивідмивочних" законів. Крім того, раз у квартал треба буде звітувати перед європейською контрольною групою ФАТФ.

Після виходу з „чорного" списку для підтвердження прагнення боротися з відмиванням грошей, Україна звернулася до ФАТФ із проханням надання нашій державі статусу спостерігача, яке має бути розглянуто на одній з найближчих сесій, не дивлячись на те, що сьогодні такий статус надається тільки організаціям. Про це йшлося в офіційному листі президента ФАТФ Клаеса Норгрена до прем'єр-міністра України В. Януковича та першого віце-прем'єр міністра, міністра фінансів М. Азарова. "З тих пір, як Україну було включено до списку країн та територій, які не співробітничають у сфері боротьби з відмивання грошей (NCCT), Україна досягла значного прогресу в розвитку та удосконаленні ефективної системи протидії легалізації злочинних капіталів, що в кінцевому підсумку призвело до виключення її з „чорного списку" в лютому 2004 року", - підкреслив президент ФАТФ [43, с. 382].

Після тривалого знаходження України в „чорному" списку ФАТФ, Україна нарешті змогла „відмитися" і твердо стала на шлях боротьби з відмиванням грошей. Практично одразу ж після лютневої сесії ФАТФ 2004 року значно активізувалося співробітництво Державного департаменту фінансового моніторингу України з іноземними колегами щодо співпраці у справі боротьби з відмиванням грошей, що знайшло прояв у підписанні двосторонніх міжнародних угод, зокрема Меморандумів про взаємодію з іноземними колегами Державного департаменту фінансового моніторингу України.

Після виходу з „чорного" списку в України нарешті з'явилися шанси стати членом ще однієї впливової Європейської структури - Егмонтської групи, яка була створена в червні 1995 року і об'єднує підрозділи фінансових розвідок 84 країн світу. В червні делегація України приймала участь у

пленарному засіданні Егмонтської групи, щоб спробувати стати її членом. Перед цим вже було подолано декілька щабелів на цьому шляху, зокрема Україна пройшла процедуру моніторинга з боку країн-спонсорів, Росії та Словенії; провела презентацію в комітеті з питань прийому нових членів Егмонтської групи і в її правовому комітеті, який рекомендував нашу країну до прийняття.

На 12 пленарному засіданні, яке відбулося 21-25 червня 2004 року на острові Гернсі, Велика Британія, Егмонтська група розглянула заяву Державного департамента фінансового моніторингу України про вступ в організацію і одноголосно прийняла Україну до свого складу разом із 9 іншими державами. Таким чином, загальна кількість членів Групи складає вже 94.

Комітет фінансового моніторингу України вважає, що доступ до інформаційної бази Егмонтської групи після вступу значно розширить можливості виявлення сумнівних фінансових операцій правоохоронними органами України.

Запитання для самоконтролю

1. Що розуміють під поняттям «брудні» гроші?
2. Як здійснюється процедура відмивання “брудних” грошей?
3. Які існують стадії та способи відмивання “брудних” грошей і в чому їх особливість?
4. Що являють собою засоби відмивання “брудних” грошей на стадіях розміщення та маскування?
5. Як використовуються інтеграційні технології відмивання “брудних” грошей?
6. Як збирають та обробляють інформацію щодо розпізнавання “брудних” грошей?
7. Як готуються висновки на підставі оброблення інформації, що стала результатом розпізнавання?
8. Як здійснюється міжнародне співробітництво в боротьбі з відмиваннями “брудних” грошей?
9. Як віддзеркалюється проблема кримінальної відповідальності за відмивання “брудних” грошей у законодавствах іноземних країн?
10. У якому полягають функції та практична діяльність ФАТФ?
11. Яка роль Ради Європи в боротьбі з відмиваннями “брудних” грошей?
12. Які існують проблеми боротьби з відмиваннями “брудних” грошей в офшорних центрах?
13. Якого є специфіка відмивання “брудних” грошей в країнах ЦСЄ?

Розділ 8.
Міжнародний фінансовий менеджмент

ГЛАВА 25. СУТНІСТЬ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Ключові поняття:

Міжнародний фінансовий менеджмент, транснаціональні корпорації, операції фінансового менеджменту ТНК, моделі бухгалтерського обліку, зовнішнє світогосподарське середовище, зарубіжна інвестиційна діяльність.

25.1 ПОНЯТТЯ ТА ОСНОВНІ ФУНКЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

При з'ясуванні суті міжнародного фінансового менеджменту потрібно спиратись на знання з теорії фінансового менеджменту, набуті при вивченні попередніх курсів, виділяючи аспекти, які відносяться насамперед або виключно до міжнародного фінансового менеджменту.

Міжнародний менеджмент — це теорія і практика управління міжнародним бізнесом, тобто діяльністю, пов'язаною з переміщенням ресурсів (сировини, капіталу, технології, людей), товарів та послуг за межі національних кордонів.

Основними видами міжнародного бізнесу є міжнародна торгівля і зарубіжні інвестиції, насамперед прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Одним з головних суб'єктів міжнародного бізнесу є міжнародна фірма, що виступає як частина системи глобального підприємництва, яка включає в себе поставщиків, клієнтів, конкурентів. Міжнародна фірма відрізняється від національної тим, що на її діяльність безпосередньо впливають: відстані, тарифні бар'єри, валютні курси, відмінності в рівнях відсоткових ставок і темпів інфляції в різних країнах, мова, політичні проблеми і т. ін.

Ареною діяльності міжнародних фірм можуть бути науково-технічна, виробничо-інвестиційна, торговельна, валютно-фінансова та кредитна сфери. Міжнародні корпорації глобальної орієнтації звичайно охоплюють всі види і сфери діяльності.

Основною організаційною і правовою формою великої фірми є акціонерне товариство, що базується на корпоративній власності, акціонерному капіталі, котрий формується за рахунок емісії акцій. Характерною рисою акціонерної форми організації бізнесу є обмежена відповідальність та професіональне управління. Тримачі акцій особисто не несуть відповідальності по боргах корпорацій, вони можуть втратити лише свій капітал. Така правова і організаційна структура робить акціонерне товариство найбільш адекватною формою транснаціонального бізнесу. Ця форма дозволяє: 1) здійснити в широких масштабах ПІІ, створюючи філії і дочірні підприємства в багатьох країнах і регіонах світу; 2) призводить до створення фондового ринку (вторинного ринку цінних паперів), за допомогою якого відбувається переливання капіталу, перетворення фіктивного капіталу в реальні гроші; 3) створює можливість для інвестора

вкласти свої гроші зразу в декілька фірм і тим самим скоротити ризик інвестування. Ця форма стала звичайною формою організації компаній, відомих як транснаціональні корпорації (ТНК), котрі займають панівне становище в міжнародному бізнесі. В практиці управління корпоративними фінансами ТНК специфіка міжнародного фінансового менеджменту та його функцій представлена в найбільш повному вигляді.

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 низку таких специфічних завдань:

- аналіз стану платіжного балансу країни;
- планування фінансових операцій з точку зору використання у міжнародних розрахунках різних валют;
- кредитування експортної діяльності;
- міжнародне капітальне бюджетування, мотивація проведення прямих та портфельних інвестицій;
- операції на євровалютном, єврокредитном ринках та євроринку цінних паперів.

Реалізація завдань фірми визначається вибором географії міжнародного ринка, 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, несприйнятливість 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.

Підприємницька стратегія ТНК будується, виходячи з її глобальної мети (місії) і має п’ять напрямків:

1) стратегію в галузі дослідження і розвитку;
2) операційну стратегію;
3) фінансову стратегію;
4) маркетингову стратегію;
5) стратегію людських відносин.

У відповідності з цим виділяються три основні функції менеджменту: виробничий менеджмент, котрий охоплює перший, другий і п’ятий напрямки, маркетинговий менеджмент та фінансовий менеджмент.

В управлінні ТНК ці функції утворюють систему, в якій всі функції — головні, рівнозначні і взаємообумовлені підсистеми (підрозділи) єдиної системи управління, котрі діють (повинні діяти) в інтересах організації в цілому. Її загальним завданням є досягнення поставленої мети якомога ефективніше і продуктивніше, ніж конкуренти.

Управління виробництвом покликане забезпечити ефективне функціонування виробничих систем для реалізації загальної мети фірми в заданих межах щодо витрат і прибутку. Виробничий менеджмент пов’язаний з функцією пропозиції.

Маркетинг безпосередньо пов’язаний з функцією попиту, що визначає зміст виробничої діяльності фірми. Його місце визначається тим, що загальна стратегія забезпечення конкурентоспроможності фірми і стратегічні рішення в галузі виробничої і фінансової діяльності приймаються тільки після ретельного аналізу і визначення потреб і самого продукту. 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. Зв’язок фінансового менеджменту з виробничниками йде по лінії управління матеріально-технічними засобами, насамперед в частині системи управління запасами “точно в строк”, котра залежить від коливань валютного курсу, обмеження експорту, великих відстаней, відмінностей у відносних витратах на робочу силу і валюти оплати праці в різних країнах. З маркетингом фінансовий менеджмент пов’язаний по лінії фінансування міжнародної торгівлі, ціноутворення і коливань обмінних курсів.

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.

Основними специфічними операціями, які виконуються фінансовим менеджментом ТНК, є такі:

- зарубіжна інвестиційна діяльність, що включає в себе:
  - фінансове планування, тобто процес оцінки 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.

25.2. 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.

Оскільки виробничі потужності ТНК розкидані по різних країнах, їх зовнішнє середовище характеризується підвищеною складністю, рухомістю і невизначеністю[74].

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.

Очевидно, що фірми, які працюють у світогосподарському середовищі, повинні аналізувати стан економіки і тенденції розвитку тих країн, в яких вони ведуть або мають намір вести справи: ВНП, платіжний баланс, транспортні витрати, обмінний курс, інфляція, ставки банківського відсотка, особливості конкурентної боротьби та ін. Фірми повинні рахуватись із законами і регулюючими актами щодо таких питань як оподаткування, патенти, трудові відносини, стандарти на готову продукцію, ціноутворення, порядок надання відомостей державним установам тощо. Наприклад, ціноутворення часто регулюється за допомогою антидемпінгового кодексу ГАТТ/СТО. Цей кодекс дозволяє країнам вводити нижні обмеження на ціни продуктів, що надходять на їх ринки ззовні за більш низькими цінами, аніж ті, що переважають на внутрішньому ринку. У 2003 р. Європейська комісія впровадила мита в розмірі до 53,1% на імпорт сталевих труб з Чехії, Польщі, Таїланду, Туреччини, України. Раніше США за демпінгову практику збуту напівпровідників ввели 100-процентне мито на певні види продукції електронної промисловості Японії.

До початку виходу на ринок тієї чи іншої країни необхідно оцінювати політичні чинники, коригуючи прогнози в міру надходження нової

[74] Складність зовнішнього середовища — це число чинників, на які організація зобов'язана реагувати, а також варіативність кожного чинника.

Рухомість середовища — це швидкість, з якою відбуваються зміни в оточенні організації.

Невизначеність зовнішнього середовища є функцією кількості інформації, котрою володіє організація з приводу конкретного чинника, а також функцією впевненості в достовірності цієї інформації. Отримання інформації іноземною мовою посилює невизначеність.

інформації. Центральне місце в міжнародному менеджменті відводиться розумінню і такого чинника, як культура — пануюча в суспільстві система цінностей, вірувань, звичаїв і переважаючих настанов, вплив яких позначається на стилі повсякденного життя. Найчастіше міжнародний менеджмент зіштовхується зі значно більшим ступенем ризику і невизначеності на світовому ринку через те, що погано знайомий з культурою, політичною й економічною ситуацією, інституційною структурою розподільчої мережі, потенційними конкурентами та їх діями, гарантіями і законністю посередників в тій чи іншій країні. Практично встановлено і закріплено в теорії, що найбільшу помилку здійснюють ті керівники, котрі у своїй діяльності виходять з некоректної передумови про схожість фінансової практики "вдома" і за кордоном.

Фінансовий менеджер ТНК повинен адаптуватися до умов зовнішнього середовища, пом`ятати про тісний взаємозв`язок функцій фінансової діяльності та бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік надає фінансовому директору корпорації адекватну і своєчасну інформацію про характер і величину активів компанії. При цьому бухгалтерський облік повинен враховувати як специфіку середовища ТНК і місцеві вимоги до звітності, так і загальноприйнятні принципи і правила бухгалтерського обліку в країні походження компанії при складанні зведених звітів.

Стандарти бухгалтерського обліку значно розрізняються по країнах. Основні причини відмінностей такі:

1) розходження в розумінні цілей, наприклад, між державами і приватними організаціями.

2) неспівпадання точок зору стосовно завдань фінансових звітів в тому, що стосується відповідності правовим нормам і надання правової інформації.

3) відмінності щодо становища і престижу професії бухгалтера.

4) вплив податкового законодавства.

5) правові норми.

6) неспівпадання основних економічних показників.

7) первинність держави або приватного сектору в розробці стандартів бухгалтерського обліку.

8) небажання впроваджувати прийняті у світі стандарти.

Однак інтеграція ринків капіталу вимагає згладжування відмінностей між принципами бухгалтерського обліку. Не останню роль в цьому відіграє повсюдне зростання орієнтації на інвесторів: фірми повинні надавати інформацію, що відповідає потребам інвестора, яка дозволяє їм робити порівняння при розміщенні своїх коштів. ТНК також зацікавлені в уніфікації принципів обліку як для окремих країн, так і на консолідованій основі.

Розрізняють три основні групи країн, які додержуються однотипних підходів до побудови систем обліку [35, с. 360]:

- англоамериканська модель бухгалтерського обліку (Велика Британія, США, Нідерланди, Канада, Австралія та ін.). Ця модель функціонує в умовах розвинутого фінансового ринку. Облік орієнтован на потреби інвесторів та кредиторів. Принципи та

правила ведення обліку та складання фінансової звітності регулюються національними стандартами, які розробляються незалежними професійними організаціями бухгалтерів, тобто не установлюються національним законодавством. В країнах з таким типом ведення обліку існує багато варіантів обліку у межах професійної загальноприйнятої бухгалтерської методології;

- континентальна модель (Німеччина, Австрія, Франція, Швейцарія, Італія та ін.), яка орієнтована на державні інтереси оподаткування та макроекономічне планування ресурсів. Вона має юридичну основу, тобто бухгалтерські стандарти затверджуються законодавчо та обов`язкові для виконання. Існує єдиний план рахунків та затверджена методологія фінансової звітності. Таким чином, для цієї моделі характерна державна методологія;
- південно-американська модель (Бразилія, Аргентина, Чілі та ін.). Вона орієнтована на податкові державні інтереси і тому бухгалтерський облік законодавчо уніфікован. Особливістю бухгалтерських стандартів є розкриття методології бухгалтерського обліку в умовах інфляції.

Слід зазначати, що такий поділ країн за моделями ведення обліку досить умовний. На регулювання обліку в тій чи іншій країні можуть впливати країни, які додержуються іншої моделі обліку, що є наслідком взаємопроникнення капіталів цих країн в економіку одно одного.

ЄС з метою усунення перешкод на шляху просування капіталу уніфікував бухгалтерський облік. Міжнародний комітет зі стандартизації бухгалтерського обліку розробив стандарти (не обов'язкові до застосування), котрі багато в чому спираються на аналогічні стандарти США. Рада зі стандартизації фінансового обліку (FASB) США вказує, що фінансова звітність повинна вміщувати інформацію, яка корисна для:

- прийняття інвестиційних та кредитних рішень;
- оцінки перспектив руху готівки;
- оцінки ресурсів підприємств, потреб і змін в них.

Користувачами фінансової інформації є інвестори і кредитори, акціонери, представники трудящих.

Однією з труднощів бухгалтерського обліку в міжнародному бізнесі є те, що доводиться виконувати операції з багатьма валютами. Звідси випливає необхідність перерахунку з однієї валюти в іншу.

При перерахунку операцій з деномінацією в іноземній валюті всі статті спочатку записуються, виходячи з обмінного курсу на дату здійснення операції. При кожному наступному складанні балансу всі документи, що відображають потік грошової готівки і суми до отримання або виплати з деномінацією в іноземній валюті, коригуються по відношенню до цієї валюти.

В США фінансові звіти майже всіх зарубіжних американських фірм перераховуються в долари методом поточних курсів. Всі статті балансу, крім акціонерного капіталу, перераховуються в долари за поточним курсом на

дату складання балансу. Всі звіти про прибутки і збитки перераховуються за середнім обмінним курсом за період, що розглядається.

Валютні прибутки і збитки від операцій в іноземній валюті вводяться у звіт про прибутки і збитки за той період, протягом якого діяли відповідні угоди. Прибутки і збитки, що випливають з перерахунку фінансових звітів методом поточних курсів, враховуються як особлива складова акціонерного капіталу. Прибутки і збитки, що випливають з перерахунку фінансових звітів методом поточних курсів, враховуються як особлива складова акціонерного капіталу. Прибутки і збитки, що виникають при перерахунку часовим методом, вводяться безпосередньо у звіт про прибутки і збитки.

Якщо місцева валюта є функціональною, то використовується метод поточних курсів, тобто на дату складання балансу. Часовий метод використовується, коли функціональною є національна валюта головної компанії, в якій вона складає свої фінансові звіти. Метод поточних курсів використовується значно частіше, ніж часовий метод.

Таким чином, менеджер-міжнародник повинен брати до уваги відмінності і постійно погоджувати свої рішення і дії зі специфікою іноземного середовища.

Ми бачимо, наскільки різноманітні і складні основні чинники, що прямо чи опосередковано впливають на міжнародний бізнес. Якщо випадає з поля зору міжнародного фінансового менеджменту хоча б один з чинників, не кажучи вже про взаємодію чинників зовнішнього і внутрішнього середовища, це може більш-менш істотно вплинути на ефективність фінансової діяльності фірми. Відтак системно-ситуаційний підхід вимагає від керівника необхідної адаптивної організації управління фінансами.

Процес адаптації базується на контролі, котрий дозволяє зафіксувати зміни, що сталися, виявити проблеми і скоригувати діяльність фірми до того, як ці проблеми переростуть в кризу. Завдання контролю — отримання інформації про зміни в кон’юнктурі, що відбуваються у всіх фінансових ринках, і доведення цієї інформації до тих осіб, які мають право здійснити необхідні коригуючі дії.

В книзі “Американський менеджмент на порозі XXI століття” Дж. Грейсон і К. О’Делл, порівнюючи американський і японський менеджмент, відзначають, що одним з джерел більш високої конкурентоспроможності японських фірм є швидке пристосування до зміни умов. Вони вважають, що однією з причин такої здібності швидко пристосовуватись до змінних умов є прагматичний підхід до життя, відсутність непорушної ідеології і непорушних принципів. Тут нема “ізмів”. Мораль японців не сприймає примітивної однозначності... Буддистська філософія говорить, що нема нічого постійного, що життя складається зі змін... Здатність безперервно пристосовуватись до змін умов світового ринку, змін в технології, до різних потрясінь є величезною перевагою японців, перевагою, що поступається за своїм значенням лише освіті [15, с. 289-294].

Протягом останніх десятиліть світова фінансова сфера стрімко змінюється. Швидко розвивається ринок євровалюти, міжнародні кредитний

ринок, ринок цінних паперів. Посилилась роль ТНК, диверсифікація їх діяльності і зростання спільних підприємств. Важливим чинником зовнішнього середовища стала глобалізація бізнесу й фінансів, в основі якої лежить комп'ютеризація і телекомунікація, яка дозволила пришвидшити здійснення міжнародних операцій та їх обсяг. Внаслідок цього потоки інформації і капіталу стали здійснюватись швидше, заощадження залучаються з депозитних пулів всього світу і спрямовуються позичальникам на умовах найвищого доходу і найнижчих витрат. Інвестиційні банки отримали можливість укладати угоди в облігаціях та в іноземній валюті через СВІФТ. Почав розвиватись фінансовий інжиніринг — творче застосування фінансових інновацій (технологій, інструментів) для вирішення фінансових проблем і використання фінансових можливостей.

Міжнародна фінансова інтеграція принесла позичальникам і кредиторам вигоду і збільшила валютний, відсотковий і політичний ризик. Новим явищем стали міжнародна криза заборгованості і фінансові кризи, що періодично повторюються.

Перехід промислово розвинутих країн від трудомісткого до наукомісткого виробництва, успіхи нових індустріальних країн (НІК), просування до ринкової економіки країн СНД і Східної Європи призвели до зростання і зміни потоків міжнародного капіталу; перед суб'єктами міжнародного бізнесу відкрились нові можливості і з'явились нові проблеми.

Перед урядами, корпораціями і міжнародними фінансовими інститутами виникли нові завдання. Зростаючі потоки світового капіталу посилили фінансову конкуренцію між країнами і примусили уряди йти шляхом забезпечення сприятливого правового, економічного і соціального середовища, в яких і міжнародний, і вітчизняний бізнес могли б повноцінно функціонувати і розвиватись.

Нині перед розвинутими країнами з ринковою економікою стоять такі проблеми:

1. США. Скоротити "подвійний дефіцит": федерального бюджету і міжнародних платежів за поточними рахунками, щоб підтримати економічне зростання без інфляції.

2. Японія. Знайти шляхи і виправити активне сальдо за поточними рахунками на позики та інвестиції в інші країни.

3. Європейське співтовариство. В країнах ЄС, за помірних темпів економічного зростання і знижуваних темпах інфляції, знизити рівень безробіття.

Країни, що розвиваються, в останні десятиліття робили великі позики. Темпи зростання боргу вийшли з-під контролю і досягли на початок XXI ст. понад 2000 млрд дол. Внаслідок цього інвестування коштів в ці країни скоротилось і темпи економічного зростання різко впали. Перед країнами, що розвиваються, стоїть проблема знайти способи розрахуватись по міжнародних боргах, підтримуючи при цьому соціальну і політичну стабільність, поліпшити економічну ситуацію шляхом приватизації державних підприємств і регіональної інтеграції.

Нові індустріальні країни показали високі темпи зростання і стали відігравати роль регіональних центрів мобілізації капіталу. Нині перед ними стоять такі проблеми: відрегулювати активне сальдо торговельного балансу, адекватно врахувати зростаючий протекціонізм і конкуренцію з боку країн, що вступили в ранню стадію індустріалізації (Індонезія, Таїланд, Бразилія, Мексика, Аргентина).

Виробити стратегію переходу до випуску високотехнологічної продукції, що потребує висококваліфікованої праці.

Країни з перехідною економікою мають потребу в надходженні іноземного капіталу. Для цього необхідна децентралізація в регулюванні економічної сфери, приватизація, податкові пільги для залучення іноземних інвестицій і використання нових технологій.

Перед транснаціональними корпораціями стоять завдання:

- максимізації розподілу ресурсів (наприклад, японський капітал і технології й американський менеджмент і маркетинг);
- збільшення на ринках Західної Європи частки спільних підприємств;
- вироблення методів використання світового ринку капіталів для зниження витрат на фінансування різних проектів і усунення можливих несприятливих коливань валютного курсу і ставки відсотка.

Центральними проблемами Міжнародного валютного фонду (МВФ) є:

- підтримка життєздатності міжнародної системи платежів і стабільності на ринку іноземної валюти;
- надання кредитів країнам-членам цього фонду, розроблення особливих заходів щодо кредитування країн з перехідною економікою.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягає суть міжнародного фінансового менеджменту?
2. Які операції виконує фінансовий менеджмент ТНК?
3. У чому полягає специфіка зовнішнього середовища міжнародного бізнесу?
4. Які особливості бухгалтерського обліку в ТНК?
5. Які існують моделі бухгалтерського обліку?

ГЛАВА 26. ЗАГАЛЬНІ НАПРЯМИ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Ключові поняття:

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 випливають з міжнародних проблем інвестування, політичний ризик.

26.1. 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. Фінансові ресурси, матеріальну основу яких становлять гроші, мають цінність в часі. Цінність в часі фінансових ресурсів може розглядатися в двох аспектах.

Перший аспект пов'язаний з купівельною спроможністю грошей, котра з часом може змінюватись у зв'язку з їх знеціненням внаслідок інфляції. При аналізі і прогнозі руху фінансових ресурсів фінансовий менеджер повинен враховувати цей аспект.

Другий аспект пов'язаний з обігом грошових коштів як капіталу і отриманням доходів від цього обігу. При розгляді варіантів інвестицій перевага віддається тому, за якого гроші швидше роблять нові гроші, тобто більш ефективному варіанту.

Існує ряд критеріїв оцінки 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 проектована ЧДВ позитивна, то проект може бути прийнятим. Позитивна ЧДВ означає, що готівка, котру фірма очікує отримати від проекту, більша, ніж очікуваний відплив плюс відсоток, котрий може бути отриманий, якщо гроші будуть вкладені в яку-небудь справу. Якщо ЧДВ від'ємна, то проект буде відхилений. При порівнянні двох варіантів інвестицій приймається варіант, за яким приріст капіталу і додатковий доход більші.

Наприклад, є два варіанти інвестицій. За першим варіантом при вкладанні 10 тис дол. доход через рік становитиме 10 тис дол., або 100%. За другим варіантом при вкладанні 10 тис дол. доход через 3 місяці становитиме 2,5 тис дол., або 25%. Вигідніше прийняти другий варіант, оскільки сума грошових коштів, отримана після трьох місяців, може бути знову пущена в обіг і принести додатковий доход. При чотирьох обертах на рік доход складе 14,4 тис дол., тобто на 4,4 тис більше, ніж в першому варіанті.

Для визначення нарощеного капіталу і додаткового доходу з урахуванням дисконтування використовуються такі формули:

$$K_1 = K (1 - n)^t, \qquad (26.1)$$

де K_1 — розмір вкладення капіталу на кінець t-го періоду часу з моменту вкладення початкової суми, дол.;

К — поточна оцінка розміру вкладеного капіталу, тобто з позиції вихідного періоду, коли робиться первісний вклад, дол.;
n — коефіцієнт дисконтування (тобто норма доходності або відсоткова ставка), частки одиниці;
t — чинник часу (число років або кількість оборотів капіталу);

$$Д = К (1 + n)^t – К, \qquad (26.2)$$

де Д — додатковий доход, дол.

Перший варіант: $Д = 10 (1 + 1)^1 – 10 = 10$ тис дол.

Другий варіант: $Д = 10 (1 + 0,25)^4 – 10^1 = 14$ тис дол.

Найважливішою частиною завдання економічного аналізу ефективності намічуваних капіталовкладень є порівняння вартості пропонованих інвестицій і поточної величини потоків готівкових коштів, пов'язаних з інвестиціями, — метод чистої поточної вартості (ЧПВ). У випадку, якщо враховані потоки готівкових коштів перевищують вартість інвестицій, то критерій ЧПВ вказує, що проект є прийнятним.

Формула для розрахунку ЧПВ така:

$$ЧПВ = -I_0 + \sum_{i=1}^{n} \frac{C_i}{(1+K)^1} + \frac{T_n}{(1+K)^n}, \qquad (26.3)$$

де ЧПВ — чиста поточна вартість проекту;
C_i — потоки готівкових коштів, пов'язані з проектом, після сплати податків в році i;
T_n — залишкова або ліквідна вартість інвестицій в році n;
n — передбачуваний строк дії проекту або плановий період;
К — вартість використовуваного для здійснення проекту капіталу.

Крім ЧПВ, при аналізі готівкових міжнародних капіталовкладень використовується внутрішня норма прибутку (ВнНП) і період окупності капіталовкладень (ПОК).

Для практичного застосування критерію ВнНП використовується формула:

$$I_0 = \sum_{i=1}^{n} \frac{C_1}{(1+r)^1} - \frac{T_n}{(1+r)^n}, \qquad (26.4)$$

де r — норма прибутку.

Для розрахунку ПОК слугує формула

$$ПОК = \frac{1}{C_i}, \qquad (26.5)$$

в якій для простоти розрахунків передбачається, що щорічні потоки готівкових коштів (Сі), пов'язані з проектом, мають рівні величини.

Наприклад, якщо початкові інвестиції становлять 1 млн дол., а щорічні потоки готівкових коштів — 300000 дол., то період окупності капіталовкладень дорівнюватиме 3,3 року.

З цих трьох способів прийняття рішень щодо капіталовкладень найбільш прийнятними є два методи — ЧПВ і ВнНП.

Частиною економічного аналізу ефективності намічуваних капіталовкладень є визначення приростного руху тієї частини грошової готівки, котра прямо пов'язана з проектом. Повинні бути, наприклад, оцінені такі рухи грошової готівки:

- початкові вкладення (купівля землі, підприємства та устаткування); вкладення в діючий капітал (готівка, оборотні фонди тощо), витрати на ліцензування; організаційні витрати;
- операційний рух грошової готівки: доходи від реалізації товарів і послуг, отримані після реалізації проекту витрати на сировину, оплату праці і менеджменту;
- побічний рух грошової готівки: захисні мита на товари; адміністративні витрати; місцеві і федеральні податки на доход;
- кінцевий рух грошової готівки: вартість активів, що є на кінець часу дії (життя) проекту.

Оцінка руху грошової готівки для довгострокових інвестиційних проектів — завдання складне. Вона вимагає великого досвіду і таланту.

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.

Інвестиційна діяльність компаній за кордоном вважається прямим зарубіжним інвестуванням, якщо:

1) здійснюється контроль через володіння значною частиною акціонерного капіталу реципієнта інвестицій;

2) частина капіталу — виробництво — переміщується в іншу країну (країну — реципієнт інвестицій). Відмітною рисою ПІІ у порівнянні з іншими формами міжнародного інвестування є наявність контролю за керівництвом об'єктом інвестування та управлінськими рішеннями.

Сучасна фінансова теорія вважає, що ТНК діють таким чином, щоб максимізувати ринкову вартість акціонерного капіталу підприємства, розподілену між його власниками. Для досягнення цієї мети пряме інвестування повинно сприяти досягненню великих обсягів продаж, збільшенню частки ринку і прибутку. Для вирішення цих завдань недостатньо підрахунку ЧДВ, ЧПВ і ВнНП. Фінансовий менеджер повинен володіти здатністю управління ризиком, пов'язаним з ПІІ: передбачити ризик

і співставити кінцеві результати намічуваних інвестицій з ризиком, пов'язаним з їх здійсненням.

26.2. Управління портфелем зарубіжних цінних паперів

Останнім часом зріс інтерес до міжнародних портфельних інвестицій[75]. ТНК збільшили випуск цінних паперів, а також цінних паперів зарубіжних філій на значній кількості національних ринків. Таке зростання зумовлене:

- прагненням поліпшити доходність іноземних інвестицій і диверсифікувати ризики;
- зростанням міжнародного ринку євровалют;
- зростанням національних грошових ринків, альтернативою яких стали акції й облігації.

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 кореляція[76] між доходністю акцій. Акції з високим ступенем кореляції мають схожі зміни в нормах прибутку. Відтак в 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 їх доходністю, зменшення ризику, пов'язане з дією портфельного ефекту, буде проявлятися в найбільшому ступені.

Всі внутрішні ринки і ринки єврооблігацій в одній валюті показують високий ступінь кореляції. Так, для ринків урядових і євродоларових облігацій кореляція становить 0,84, в той час як кореляція між різними валютами становить у більшості випадків 0,5.

Оскільки кореляція між різними ринками цінних паперів досить низька, а інколи і негативна, а довгострокові відсоткові ставки практично не

[75] В якості грані між прямими і портфельними інвестиціями використовується рівень володіння 10% акцій підприємства. Володіння менш ніж 10% акцій — портфельні інвестиції.

[76] Кореляція — статистичний вимірник ступеня залежності між двома змінними. Повна позитивна кореляція означає, що збільшення на певний відсоток однієї змінної супроводжується таким же збільшенням другої. Повна негативна кореляція існує в тому випадку, коли збільшення однієї змінної призводить до пропорційного зниження іншої.

погоджуються в часі, іноземні зарубіжні інвестиції відкривають значні можливості для скорочення ризику.

Іноземні акції і облігації допомагають знизити ризик портфелів цінних паперів в тому ступені, в якому доходність іноземних акцій не корелюється з доходністю національних акцій і облігацій або доходністю таких в різних країнах.

Більш слабка корельованість доходності на ринках цінних паперів в різних країнах у порівнянні з кореляцією на внутрішньому ринку пояснюється такими чинниками, як відмінності в рівнях дивідендів і доходів від приросту капіталу в різних країнах, котрі, в свою чергу, залежать від технологічних, конкурентних, економічних та політичних чинників. В різних країнах — різні темпи інфляції, корпоративні прибуткові податки, контроль над цінами, фази ділового циклу тощо. Придбавши акції компанії різних країн, інвестори можуть схеджирувати свої ризики від впливу цих чинників.

Інвестиційна політика, за допомогою якої знижується нестабільність портфеля цінних паперів за рахунок відсутності повної кореляції в їх доходності, називається диверсифікацією. Найпростішою стратегією диверсифікації є випадковий набір якомога більшого числа цінних паперів.

Іншою стратегією є зміна кореляції окремих акцій і вибір складу портфеля з тих із них, котрі максимально не корелюють один з одним. Цей спосіб дозволяє досягати високого рівня диверсифікації, однак здійснення його на практиці — справа важка.

Щоб зменшити вплив на доходність несподіваних коливань валютного курсу, можна вдатись до хеджування цінних паперів на валютних форвардних і ф’ючерсних ринках.

Хеджування на форвардних і ф’ючерсних ринках дає найнижчий рівень ризику при заданому рівні хеджування.

В практиці міжнародної диверсифікації портфеля існує ряд чинників, що перешкоджають диверсифікації як засобу отримання переваг. До їх числа відносяться:

- сегментованість ринків іноземних акцій та облігацій, що викликається правовими бар’єрами, які обмежують інвестиції за кордоном;
- заборона для іноземців володіти національними компаніями;
- введення податку, який врівноважує ставки відсотка;
- різниця в організації ринку, методах торгівлі цінними паперами і операціях (готівкові операції або форвардні операції);
- порядок встановлення цін на акції (котировка або аукціони);
- операційні та інформаційні витрати.

Часто основною перешкодою для міжнародної диверсифікації є проблеми оподаткування.

Великі компанії можуть нести витрати, пов’язані з подоланням перешкод міжнародній диверсифікації портфеля, але для більш дрібних корпорацій часто витрати по диверсифікації перевищують вигоди. В останні роки з’явились нові види цінних паперів, фінансових механізмів, котрі

дозволяють інвесторам зі скромними коштами скористатись перевагами міжнародної диверсифікації. Основні з них — депозитарні розписки, зокрема американські депозитарні розписки (АДР) й міжнародні взаємні фонди.

Сутність депозитарних розписок розглядалася у главі 21. Тому розглянемо тільки особливості діяльності міжнародних взаємних фондів.

Міжнародні взаємні фонди продають частку власності в наявних у них портфелях цінних паперів. Співвласник взаємного фонду отримує доходи зі всіх цінних паперів, що знаходяться в портфелі фонду, пропорційно свому вкладу у загальний портфель. Інвестори вносять періодично платежі, необхідні для функціонування фонду.

Міжнародні взаємні фонди мають такі характерні риси:

- особи, які віддають свої грошові кошти інвестиційному посереднику, самі несуть ризики, що пов`язані з інвестуванням;
- управляючий фондом об`єднує кошти багатьох людей в єдиний грошовий пул і тим самим усереднює ризики для учасників колективної інвестиційної схеми;
- схеми інвестиційних фондів не передбачають заздалегідь обумовлених фіксованих виплат;
- інвестор має можливість вибрати будь-яку форму інвестування.

Головними економічними перевагами міжнародних взаємних фондів є:

- ефективність та інформаційна прозорість. Інвестиційний фонд пропонує такий дохід, який не може запропонувати ні один з існуючих фінансових інститутів. Додатковий дохід одержується шляхом зниження витрат за рахунок ефекту масштаба, оскільки чим крупніше пакети цінних паперів, що купуються чи продаються, тим нижче вартість укладених угод. Розкриття інформації фондами сприяє підвищенню інформованості вкладників та накопиченню досвіду, який є необхідним для інвестування. Інвестори одержують можливість самостійно контролювати інвестиційні рішення управляючих фонду. Ціни на фондовому ринку складаються внаслідок торгів інформованих інвесторів і тому самі ціни починають відображати всю інформацію о цінних паперах. Ринок стає менш ризикованими та більш надійними, тобто “ефективним ринком”;
- диверсифікація. Завдяки інвестиційним фондам вкладники отримують можливість створити диверсифікаційний портфель цінних паперів. Це знижує ризик, оскільки інвестор володіє різними акціями у різних країнах та галузях економіки. Крім того, інвестори мають можливість виходити на нові інвестиційні ринки та отримувати доходи із нових для них джерел;
- професійне керування. Професійні управляючі взаємних фондів постійно аналізують, які цінні папери купувати-продавати, ведуть активну торгівлю ними з метою збільшення доходу і тим самим впливають на ринкову активність, сприяють стабілізації ринку. Це вигідно відрізняє їх від дрібних інвесторів, які небезпечні для

ринку, оскільки, як правило, керуються чутками, непровіреною інформацією;

- ліквідність. Акції, які випускають інвестиційні фонди, вільно продаються та купуються на ринку без будь-яких обмежень. При виході із фонду інвестор отримує назад свої гроші і дохід протягом декількох днів;
- зручність. Учасник фонду має постійне право на частку в доході фонду не залежно від строку, протягом якого він є власником акцій;
- пільгове оподаткування. У деяких країнах інвестиційні фонди звільняються від оподаткування, використовуються схеми податкових кредитів, податкова відстрочка, коли робітник вкладає частку своїх доходів у фонд, яка до виходу на пенсію звільняється від оподаткування тощо;
- жорсткий контроль та регулювання діяльності фондів. Це здійснюється за допомогою державних регулюючих органів, організацій, що саморегулюються, які ставлять великі вимоги щодо стандартів роботи фондів та здійснюють функції нагляду. Взаємні фонди повинні мати ліцензію та нести відповідальність за всі свої дії [35, с. 474-477].

Міжнародне портфельне управління може здійснюватись на основі пасивного або активного підходів.

Теоретичною основою пасивного управління є гіпотеза про ринкову ефективність. Вважається, що коли вартість цінних паперів була встановлена на ринку з урахуванням всієї доступної інформації, і ринок раціонально прореагував на цю інформацію, то управління повинно орієнтуватись на ринок, тобто будуватись на основі індексного методу інвестицій. Це означає, що менеджер портфеля може інвестувати весь портфель або значну частину в ринковий індекс або в набір цінних паперів, прогнозована динаміка яких багато в чому відповідає ринковому індексу (Standard and Poor 500, Nikkei 225, Financial Times All Shore Index, індекс Доу-Джонса та ін.).

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.

26.3. Чинна капітальна політика

Чинна капітальна політика — це управління активами і пасивами міжнародної фірми на короткостроковий період, тобто управління оборотним капіталом.

Управління оборотним капіталом включає в себе управління:

1) грошовою готівкою;

2) рахунками до отримання і рахунками до сплати;

3) матеріально-технічними запасами;

4) короткостроковими запозиченнями.

Цикл руху **грошової готівки** охоплює отримання готівки від продажу продукції і оплату готівкою чинників виробництва. Управління цим рухом є одним з найбільш важливих аспектів чинної капітальної політики. Фінансовий менеджер ТНК повинен: 1) визначити корпораційні і місцеві потреби в готівці; 2) переконатись, що готівка спроможна гарантувати зобов'язання в твердій валюті; 3) мінімізувати "надлишок" готівки і якомога швидше і прибутковіше вкласти готівку, якщо темпи оборотності готівки і ринкова безпека відносно низькі; 4) спрямувати зусилля на пришвидшення отримання готівки і на уповільнення її витрачання. Приймати рішення з цих питань міжнародному фінансовому менеджменту доводиться як в межах систем грошових платежів окремих країн, так і між цими країнами.

При цьому контроль і регулювання міжнародних грошових операцій повинні проводитися у взаємозв'язку з іншими питаннями прийняття фінансових рішень. Насамперед, з інвестиційною політикою, що проводиться.

Процес контролю і регулювання грошових операцій буває суперечливим. Наприклад, для того, щоб бути впевненим, що в касі завжди є необхідна валюта, вимагається зводити баланс відповідних розмірів. При цьому прийняття рішення менеджером знаходиться під сильним впливом його вміння або невміння пристосуватись до ризику. Так, неналаштованість до стратегічного ризику тягне за собою утримання великого залишку готівки або цінних паперів в 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 в 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. Але цей підхід підстерігає декілька ризиків. Якщо зростає потреба в готівці, то менеджеру доведеться брати кредит з невідомою ставкою відсотка. Менеджер бере на себе також ризик, пов'язаний з валютним ризиком. Такий підхід може бути названий "високий ризик, велика оборотність".

Прагнення фінансового менеджера пришвидшити приплив готівки і уповільнити її відплив особливо небезпечно для міжнародної фірми через

ризик коливань валютного курсу і високого рівня інфляції, в результаті якої відбувається знецінення валют. Коли відбувається затримка коштів, виручених від операцій, в країнах з швидким знеціненням валют вартість цих коштів в національній валюті різко падає.

За інших умов практика енергійного менеджера з контролю і регулювання грошових операцій призводить до хороших результатів. Так, наприклад, французьке туристичне агентство "Хавас" стало вимагати зі споживачів передоплату задовго до початку туру і затримувати оплату своїх власних зобов'язань на місяць. Оскільки у 80-х роках відсоткові ставки були високими, така стратегія була надзвичайно прибутковою. Так, в 1987 р. агентство близько половини загальних прибутків отримало від фінансових, а не туристичних операцій.

Ефективність чинної капітальної політики міжнародних і транснаціональних фірм залежить ще від двох обставин: швидкості переведення коштів з банку в одній країні до банку в іншій країні і ступеня централізації грошових операцій. За звичайним телеграфним переказом операція займає від одного до двох робочих днів. Міжнародна міжбанківська організація з валютних та фінансових розрахунків за телексом (СВІФТ) дозволяє здійснити операцію переказу протягом хвилин.

Чинна капітальна політика ТНК, як правило, керується централізовано. Відсутність централізації призводить до надлишкових витрат і ризику. Типовим методом централізації управління, контролю й регулювання грошових операцій є використання накопичуваних рахунків.

Припустимо, що фірма здійснює свою діяльність в Чикаго, Лондоні і Мюнхені. Фінансові менеджери в кожному регіоні аналізують стан їх готівки на певне число. Аналіз дає такий прогноз обігу готівки, наведений у табл. 26.1 (млн. дол.):

Таблиця 26.1

Прогноз обігу готівки

	Чикаго	**Лондон**	**Мюнхен**
Очікуване надходження	2,0	3,6	1,7
Очікувані витрати	2,3	3,4	1,8
Надлишок або дефіцит	–0,3	+0,2	–0,1

За централізованої системи чинної капітальної політики чиказькі і мюнхенські операції потребують позики загальним обсягом 400.000 дол. для покриття очікуваного дефіциту, в той час як лондонські операції дадуть надлишок в 200.000 дол.

При використанні системи накопичуваного рахунку на даний день потрібна позика в розмірі 200.000 дол. Внаслідок цього, по-перше, будуть зменшені витрати на відсотки за позикою, оскільки ставки, за котрими фірма може позичити гроші, вищі, аніж ставки за власними вкладами; по-друге, оскільки материнська фірма звичайно більш відома на кредитних ринках, позики можуть бути надані за преференційними (пільговими) ставками.

При централізованій системі контролю і регулювання грошовими операціями рух готівки підпорядкований інтересам корпорації в цілому. ТНК функціонує як система джерел грошових коштів користувачів цих коштів і фінансових координаторів. В якості джерел грошових коштів виступають філії, в яких обмежені інвестиційні вимоги, але великий обсяг продажів і надходжень готівкових коштів. В якості користувачів грошових коштів виступають філії, котрі пред'являють значні інвестиційні вимоги, але мають обмежені обсяги продаж і потоків готівкових коштів. Це, звичайно, більш "молоді" і такі, що швидко розвиваються, підрозділи. Фінансові координатори покликані оптимізувати вкладення готівкових коштів, сприяти уникненню валютних збитків, забезпечити взаємозв'язок з банками тощо.

Багато великих ТНК проводять операції з міжнародними потоками готівки через єдиний централізований депозитарій. 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 в 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 "неттингу" на міжнародному рівні. "Неттинг" — це взаємна компенсація зобов'язань і активів між підприємствами ТНК.

ТНК засновують в центральному бюро клірингові рахунки. Філії з мінусовою нетто-позицією переміщує кошти на центральний клірингові рахунок, а керуючий кліринговим рахунком переводить потім ці кошти філіям з плюсовою нетто-позицією. Нетто-позиція відображає різницю між рахунками дебіторів і розрахунками з поставщиками і кредиторами. Керуючий кліринговим рахунком щомісячно отримує інформацію по всіх операціях і розраховує нетто-позицію кожної філії. Потім він організує процес остаточного розрахунку.

Розглянемо на прикладі процес багатостороннього нетторування (табл. 26.2, рис. 26.1).

Таблиця 26.2

Нетто-позиції філій (в дол. США)

	Рахунки дебіторів	Рахунки з постачальниками і кредиторами	Нетто-позиція
Франція	250.000	350.000	(100.000)
Німеччина	250.000	100.000	150.000
Італія	150.000	300.000	(150.000)
Великобританія	300.000	200.000	100.000

Рис. 26.1 Централізований “неттинг” (в дол. США)

Багатосторонній “неттинг” дозволяє фірмам знижувати інтенсивність потоків грошової готівки, швидше й ефективніше переміщувати її, скорочувати витрати на валютну конвертацію, комісійні і збори, сплачувані за переміщення готівки, що зумовлене переміщенням більших сум і зниженням числа операцій.

Деякі великі промислові країни, наприклад, Франція та Італія, забороняють або обмежують міжнародний “неттинг”, щоб додатково субсидувати свої національні банківські системи за рахунок збільшення міжнародних потоків готівки, які проходять через них.

Управління оборотним капіталом включає в себе управління рахунками до отримання і рахунками до сплати[77], котре зводиться до знаходження оптимального співвідношення між вартістю рахунків до сплати як фінансовою операцією для покупця і збільшенням продаж постачальником при використанні рахунків до отримання. При веденні міжнародного бізнесу управління цими рахунками утруднене через постійні зміни валютних курсів і можливості введення обмежень на грошові перекази.

У випадку невеликих або нерегулярних фінансових угод при управлінні ними використовується акредитивна система. Однак ця система достатньо складна і коштовна. Відтак при здійсненні великих або періодично повторюваних угод, для уникнення ризику, рахунки до отримання використовують в якості застави для отримання банківських позик або продають їх, тобто здійснюють операцію факторингу. Факторинг може здійснюватись з правом регресу (відшкодування збитків фінансової організації, яка купила рахунки, компанією, яка продала їх) і без нього. Факторинг зарубіжних рахунків до отримання звичайно здійснюється без права регресу. Факторинг зарубіжних рахунків більш ризикований, ніж операція з національними рахунками, а тому фінансові інститути, що займаються факторингом, призначають на ці операції більш високий дисконт (обліковий відсоток).

Для уникнення кредитного ризику при здійсненні міжнародних торговельних угод використовується зустрічна торгівля в таких формах як:

1) бартер — угода купівлі-продажу у формі безпосереднього обміну одного товару на інший;

[77] Рахунки до отримання — запис в балансовому звіті про активи, котрий відображає кількість грошових коштів, яку клієнти компанії винні їй. Рахунки до сплати — запис в балансовому звіті, що відображає кількість грошових коштів, котру компанія винна поставникам товарів і послуг.

2) компенсаційні угоди, за якими експортер засобів виробництва погоджується на компенсацію за поставлені засоби виробництва товарами, котрі будуть вироблені з їх допомогою;

3) угода про зустрічні купівлі, які передбачають компенсаційне погашення продукцією, не пов'язаною з поставленими засобами виробництва;

4) заміщення — угода, за якою передбачається, що продукція повинна складатись з використанням компонентів, виготовлених в країні придбання.

При управлінні **матеріально-технічними запасами** міжнародний фінансовий менеджмент також стикається із завданням подолання ускладнень, що викликаються непередбаченими коливаннями обмінних курсів і цін, обмеженнями грошових переказів, квотами, тарифами тощо. Для контролю над цінами на сировину та її транспортування можуть бути використані ф'ючерсні контракти й опціони. Міжнародні компанії часто здійснюють попередні закупівлі і накопичення запасів. В період низького попиту фірма може збільшити запаси імпортованих готових товарів і сировини і витрачати їх при підвищенні попиту на них.

Вплив обмежень на міжнародні грошові перекази, а також різниця у величині ставок податків на прибуток корпорацій в різних країнах можуть бути усунені або пом'якшені шляхом використання трансфертних платежів, тобто оплат всередині самої корпорації між підприємствами, що входять до неї, за продукцію, котру вони постачають одне одному.

Зміни цін при взаєморозрахунках між філіями і дочірніми компаніями однієї і тієї ж корпорації, а також підвищення ставок відрахувань цих підрозділів на утримання апарату центрального керівництва робляться для того, щоб сумарні прибутки корпорації збільшувались.

І нарешті, корпорації багатьох промислово розвинутих країн використовують зони вільної торгівлі для накопичення запасів з тим, щоб відстрочити сплату імпортних зборів і податків і здійснити експорт їх тоді, коли ринкові умови будуть більш сприятливими.

26.4. Транснаціональне фінансування

Одним із завдань фінансового менеджменту ТНК є вилучення коштів для фінансування зарубіжних філій.

Фінансування ТНК у залежності від мети може бути короткостроковим або довгостроковим [12, с. 749-751; 38, с. 225-335; 47, с. 384-397].

Метою короткострокового фінансування є поповнення оборотного капіталу, виконання поточних забов`язань.

Джерела короткострокового фінансування поділяються на внутрішні та зовнішні.

Внутрішніми джерелами є нерозподілений прибуток та амортизація. Їх перерозподіл всередині фірми здійснюється за допомогою внутріфірмових міжнародних позик. Таким чином, внутріфірмове короткострокове фінансування – це взаємонадання валютних позик різними підрозділами

компанії, надання інвалютних кредитів материнською компанією дочірнім фірмам та навпаки.

Внутріфірмові міжнародні позики надаються у формі:

- прямого міжнародного фірмового кредиту. Материнська компанія надає тимчасово вільні грошові кошти дочірній компанії, що оформлюється простим векселем;
- компенсаційного внутріфірмового 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 внутріфірмовий 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 у таких видах:

- кредитна лінія. Це – кредитна умова між банком та його клієнтом, яка містить обіцянку банку щодо надання клієнту визначеної 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 – прямий, незабезпечений кредит на строк, який не перевищує 90 днів. Він оформлюється у вигляді простого векселя;
- овердрафт. При наданні овердрафту банк здійснює списання коштів з рахунку клієнта у розмірах, більших ніж залишки на його рахунку, відкриваючи таким чином кредит.

Банківське фінансування може здійснюватися в національній та іноземній валютах. Відповідно розрізняють національне, іноземне та євровалютне фінансування (єврокредити). Фінансовий менеджер вирішує, застосування якої валюти у даний момент і на даному ринку є найефективнішим з точки зору ризику втрат, до якого рівня валютний ризик повинен покриватися форвардними контрактами, угодами “своп” та який повинен бути оптимальний портфель інвалютних активів, тобто, яку кількість коштів і в яких валютах необхідно мати компанії на даний момент.

Фінансування з використання інструментів ринку цінних паперів включає випуск комерційних паперів, які являють собою прості векселя компанії. Прості векселя, які емітуються компанією, є незабезпеченими, знаходяться в обігу від 30 до 90 днів, їх номінал складає величину, від 100 тис дол. до 1 млн дол. США. Розрізняють іноземні, євровалютні комерційні цінні папери та євроноти (короткострокові цінні папери, випущені та гарантовані банком).

Перевагою комерційних паперів є те, що відсоткова ставка по ним, як правило, нижче ставки по першокласним кредитам.

Метою довгострокового кредитування 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, зростанню 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:

Чисті грошові потоки компанії (NCF) розраховуються за формулою:

$$\mathbf{NCF=NP-DIV+A_m,} \qquad (26.6)$$

де NP – чистий прибуток компанії;
DIV – виплачені дивіденди;
A_m – амортизація;

$$\mathbf{NP=TR-OC-IP-T\ ,} \qquad (26.7)$$

де TR – загальна грошова виручка від операцій;
OC – операційні витрати;
IP – відсоткові платежі;
T – податки.

Основними джерелами зовнішнього довгострокового фінансування є:

- банківське фінансування у вигляді банківського кредиту та у формі покупки банками довгострокових цінних паперів компанії, які не надходять у відкритий продаж, а розміщуються у приватному порядку серед крупних інвесторів. Банківське кредитування виступає, як правило, у вигляді синдикованих єврокредитів, але роль цього джерела фінансування знижується через більшу привабливість фінансування за допомогою цінних паперів;
- залучення коштів за рахунок емісії акцій та облігацій. Небанківське фінансування передбачає використання іноземних облігацій, єврооблігацій та євроакцій.

Вирішуя завдання довгострокового фінансування ТНК, фінансовий менеджер повинен з’ясувати:

- який вид фінансування найкращий для компанії: фінансування інвестицій в сильній валюті за низькими відсотковими ставками або в слабкій валюті, але з високою відсотковою ставкою;
- як можна акумулювати кредити, які одержуються у різних валютах таким чином, щоб зменшити або виключити валютний ризик;

- до якого рівня багатовалютний кредит ефективно піддається ризик-менеджменту.

Таким чином, завдання міжнародного фінансового менеджера щодо питань довгострокового фінансування зводиться до мінімізації відсоткових ставок з урахуванням конкретного рівня ризику.

На вибір джерела фінансування ТНК впливають такі чинники:

- потреба в збереженні або посиленні контролю за дочірньою компанію;
- 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.

26.5. Фінансування міжнародної торгівлі

Міжнародні фінансові відносини з торговельних операцій більш складні, аніж внутрішньонаціональні, і відрізняються в частині використовуваних коштів і документів.

Коли експортер продає товари іноземному партнеру, якому надано комерційний кредит, тобто відстрочку платежів, то він може зазнавати нестачу готівки. Це пов'язано з тим, що експортер витратив власні кошти на виготовлення та доставку товару, але ще нічого не отримав взамін.

Фінансування експорту – це різні способи отримання експортером фінансових коштів від різних фінансових установ до одержання платежу від імпортера.

При фінансуванні експорту використовуються всі форми кредитів, які при внутрішній торгівлі, а також інші форми фінансування, як і пов'язанні з наданими імпортеру умовами платежу [20, с. 537-574; 46, с. 527]. Таким чином, до форм фінансування експорту відносяться:

- кредитне фінансування, яке включає грошовий кредит (коротко- та довгостроковий) та відкриття кредитної лінії (гарантії, акцептичний кредит);
- передавання вимог (форфейтинг та факторинг).

Фінансування експорту може бути:

- короткостроковим (фінансування оборотного капіталу);
- середньостроковим;
- довгостроковим.

Фінансування може бути одержано звичайними (традиційними) методами банківського фінансування або нетрадиційними методами.

При короткостроковому фінансуванні експорту, традиційними методами є:

- незабезпечений овердрафт в національній або в іноземній валюті. Імовірність кредитування в національній валюті збільшується, якщо експортер має поліс по страхуванню експортного кредиту для зменшення ризику втрат у випадку відмови імпортера від платежу;
- аванси під інкасо. Банк надає їх експортеру, коли останній прохає банк провести інкасо від його імені. Розмір авансу визначається у кожному конкретному випадку у залежності від величини кредитного ризику. Як правило, він складає 80-85% суми тратти;
- облік або купівля векселів/чеків банком. Таке фінансування оборотного капіталу здійснюється у випадку, якщо експортер продає свої товари на умовах відкритого рахунку, інкасо або документарного акредитиву з акцептом тратт. Клієнт негайно одержує кредит за свої експортні борги, однак повинен надати в банк заставний лист, в якому він заставляє банку всі векселя в якості забезпечення;
- акцептні кредитні лінії, які являють собою угоду, згідно з якою банк згоден акцептувати векселя, які виписані експортером, під забезпечення у вигляді торгового векселя. Строк оплати торгового векселя повинен бути ранішим або співпадати зі строком погашення позичкового векселя, який акцептован банком. Перевагами акцептних кредитів є те, що облік векселів здійснюється за більш низькою обліковою ставкою, ніж ставка для обліку торгових векселів. Тому акцептні кредитні лінії є дешевими джерелами короткострокового фінансування. Недоліком даного методу фінансування є значна сума акцептного кредиту – не менше 1 млн дол., а також право регресу до експортера з боку банка;
- аванси покупця. Імпортер погоджується сплатити частку вартості товару (іноді 100%) до його фактичної доставки. Авансові платежі, як правило, становлять 10-30% суми контракту.

Аванс сплачується протягом відповідного строку з дати підписання контракту (наприклад, 30-90 днів). У контракті також обумовлюється, через який проміжок часу після сплати авансу буде здійснено поставку товару. Як правило, аванс реалізується через банківський переказ (можуть використовуватись інші інструменти, наприклад, чеки).

Аванс погашається шляхом заліку при поставці товару, що фіксується в контракті. Для імпортера вигідний такий спосіб погашення авансу, який зводить до мінімуму реальний строк авансування ним експортера, а для експортера – при якому аванс погашається при розрахунках за останнє відвантаження товару, бо цей засіб забезпечує більш тривале користування

авансом і повністю страхує від можливих втрат у разі відмови імпортера від наступних партій товару.

За отримання авансу можуть нараховуватися відсотки на користь імпортера для переказування авансу до дати фактичної поставки товару.

При використанні авансового платежу імпортер, як правило, вимагає виставлення на себе гарантії банку експортера: гарантії повернення авансу або гарантії необхідного виконання контракту. Замість гарантії, в контракт може вноситися застереження, що у випадку невиконання експортером умов договору аванс повертається імпортеру в повній сумі.

Переваги авансової форми фінансування:

- експортер захищений від ризику того, що іноземний покупець відмовиться або буде неспроможний заплатити за товар, який йому вже відвантажили;
- експортер отримує у своє розпорядження вільні кошти, які він може використати на закупівлю сировини, виплату заробітної плати, технічне оснащення підприємства тощо;
- експортер звільняється від необхідності звертатися до банку за кредитом зі сплатою відсотків та інших витрат за користування ними;
- у разі відмови прийняти замовлений товар експортер має право отриманий аванс використати на відшкодування збитків.

Недоліки цієї форми фінансування стосуються більше імпортерів:

- ризик того, що експортер не доставить товар чи доставить несвоєчасно та зовсім іншої якості чи специфікації;
- недотримання асортименту товару, що поставляється, а також умов пакування, що може призвести до визначення товару некондиційним;
- ризик витратити аванс;
- імпортер кредитує поставку на відповідний період, до того, як він фізично отримує товар у своє розпорядження.

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.

Особливості форфейтингу, лізингу розглянути у розділі 5.

Основними видами зустрічної торгівлі є бартер, прості та складні компенсаційні угоди.

Бартерна (товарообмінна) угода – це один з видів експортно-імпортних операцій, оформлених бартерним договором або договором зі змішаною формою оплати, яким оплата експортних (імпортних) поставок частково передбачена в натуральній формі, між контрагентами, що передбачає

збалансований за вартістю обмін товарами, роботами, послугами в будь-якому сполученні, не опосередкований рухом коштів у готівковій чи безготівковій формах.

Головна особливість бартерної операції полягає в тому, що даний безвалютний товарообмін здійснюється на основі рівності вартостей обмінюваних товарів за світовими цінами.

При простих компенсаційних угодах експортер поставляє виробниче устаткування на умовах комерційного кредиту, а імпортер після його встановлення і пуску в експлуатацію, погашає, компенсує його вартість і вартість кредиту постачанням продукції, виготовленої на цьому устаткуванні, поступово, як з розстрочкою платежу.

Постачання компенсуючої продукції здійснюється щораз за поточними цінами відповідно до кон'юнктури. Недолік цього способу – багаторазове узгодження цін і труднощі з визначенням терміну закінчення компенсації.

Прості компенсаційні угоди, як правило, укладають на суми, що не перевищують 20 млн дол. і на термін не більше 3 років. При цьому ціни на компенсуючу продукцію, встановлюються тверді і фіксуються щорічно.

Складні компенсаційні угоди являють собою довгострокові (на 5-10 років) компенсаційні операції великомасштабного характеру (100 млн дол. і більше). Особливістю таких угод є те, що експортер не зацікавлений сам використовувати компенсуючу продукцію у таких великих обсягах. Найчастіше він відмовляється від неї на користь третьої сторони, яка в міру реалізації продукції компенсує експортерові вартість устаткування і кредит.

Таким чином, складна компенсаційна угода носить тристоронній характер.

Для виконання таких угод укладають контракти на постачання конкретного устаткування і на постачання компенсуючої продукції третій стороні, яка володіє ринком збуту, а між експортером устаткування і третьою стороною укладається договір про умови погашення суми устаткування і вартості кредиту в міру реалізації компенсуючої продукції.

Міжнародний кредитний союз – це асоціація фінансових компаній або банків у різних країнах, які укладають взаємні угоди щодо надання фінансування з частковими платежами. Коли іноземний покупець бажає оплатити товари, що імпортуються, шляхом виконання часткових платежів, експортер може звернутися до члена кредитного союзу у своїй країні, який дасть розпорядження про надання фінансування через члена кредитного союзу у країні імпортера. Експортер одержить негайну оплату без регресу до нього. Імпортер одержить фінансування частковими платежами.

Довгострокове фінансування експорту передбачає випуск єврооблігацій, кредит покупцю, проектне фінансування.

Кредити покупцю здійснюються банком, який обслуговує експортера. Він надається банком країни-продавця безпосередньо покупцю або його банку на суму укладеного контракту. Формами такого кредиту є кредити за окремими контрактами на постачання машин, обладнання; кредитні лінії;

кредити на споруду цілих об'єктів з постачанням обладнання та наданням будівельних, монтажних послуг. Договірні відносини між учасниками угоди, яка базується на кредиті покупцю, оформлюється такими угодами: контрактом між експортером та імпортером, кредитною угодою між банком, який надає кредит, та позичальником (банком імпортера); гарантією, яка надається страховою установою банку, що кредитує. Такий кредит становить 80-85% контрактної ціни.

Під проектним фінансуванням розуміють усі види великих довгострокових кредитів на реалізацію крупного проекту у галузі будівництва, добування сировини, розвитку інфраструктури або комунікації.

Нетрадиційним методом довгострокового фінансування є випуск акцій.

Більша частина продажів здійснюється з використанням платежів на відкритий рахунок.

Платіж на відкритий рахунок передбачає ведення партнерами один для одного відкритих рахунків, на яких обліковуються суми поточної заборгованості.

При використанні цієї форми здійснюються такі кроки:

- відвантаження експортером товару на відправлення документів на адресу імпортера;
- занесення експортером суми вартості вантажу на дебет відкритого на покупця рахунку;
- імпортер здійснює аналогічний запис у кредит рахунку імпортера;
- після оплати товару експортер і імпортер роблять компенсуючі проведення.

До особливостей цієї форми розрахунків відносяться:

- форма розрахунків передбачає ведення контрагентами великого обсягу роботи з обліку продажу;
- товаророзпорядчі документи надходять до імпортера прямо, минаючи банк;
- весь контроль з а своєчасністю платежів покладається на плечі учасників угоди, передусім експортера;
- рух товарів випереджає рух валютних коштів;
- дана форма розрахунків є найдешевшею і характеризується відносною простотою виконання.

Для експортера платіж на відкритий рахунок є найризикованішою операцією, тому що у нього немає ніяких гарантій, що імпортер врегулює свою заборгованість в обумовлений строк. Після того, як усі права на товар перейшли до імпортера, експортеру залишається тільки покладатися на платоспроможність та порядність покупця. Для досягнення більшої надійності платежу експортери наполягають на виставлені на свою користь платіжних гарантій.

Дана форма розрахунків найбільш вигідна для імпортера, оскільки він здійснює оплату лише при отриманні товару. Таким чином відсутній ризик непоставки товару.

Розрахунки за допомогою відкритого рахунку використовуються, якщо між покупцем і продавцем існують надійні, стійкі та довгострокові ділові стосунки, а також, якщо торгівля між країнами відносно вільна від державних обмежень і міжнародного регламентування.

Платіж на відкритий рахунок посідає значне місце в торгівлі багатьох країн світу. Так, в країнах Західної Європи до 60% усіх платежів здійснюється за допомогою цієї форми. Це пов'язано з тим, що на світовому ринку з'явився надлишок товарів, і продавець повинен впроваджувати все більш пільгові умови продажу. Крім того, у торговельній практиці низки країн (наприклад, у Великобританії) розрахунки в такій формі асоціюються з розстрочкою платежу (продажем у кредит).

Фінансування імпорту – це різні способи одержання позики імпортером від фінансових установ для виконання платежу експортеру у випадку, коли у нього (покупця) виникає проблема з нестачею готівкових коштів.

Джерела фінансування для імпортерів в основному аналогічні джерелам фінансування для експортерів, а способи фінансування включають:

- банківський овердрафт в 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 покупцю, гарантоване державною установою;
- зустрічна торгівля;
- банківський акцепт (аналог позичковому фінансуванню для експортерів);
- банківська позика під продукцію, яка погашається із грошових надходжень від продажу імпортером експортних товарів.

При виборі конкретної форми фінансування торговельних операцій становище фінансового менеджера-міжнародника ускладнює необхідність всебічного аналізу цілого ряду ризиків: географічного, валютного, інфляційного і відсоткового, ринкового, платіжного, політичного.

Для зниження ризиків, пов'язаних із здійсненням експортно-імпортних операцій, як правило, використовується:

- акредитив, який є зобов'язанням банку заплатити за товари, поставлені імпортеру. Комерційний акредитив виписується банком від імені імпортера.

Фірма-покупець звертається у свій банк за акредитивом, що є умовним грошовим зобов'язанням банку, яке видається ним за дорученням покупця на користь продавця, за котрим банк, що відкрив рахунок (банк-емітент), може виконати платіж продавцеві або надати повноваження іншому банку виконати такі ж платежі за наявності документів, передбачених в акредитиві

(звичайно це докази, що товари відповідають відвантаженим і відповідно застраховані). Банк видає акредитив лише в тому випадку, якщо він після аналізу переконається в платоспроможності покупця. Кредитний ризик передається банку, що видав акредитив. По суті банк заміщує своїм кредитом кредит імпортера. Якщо фірма-продавець продовжує сумніватися, оскільки їй не відома кредитоспроможність "банку-покупця", вона в цьому випадку повинна поставити вимогу, щоб акредитив був підтверджений її "власним" банком. Якщо акредитив буде підтверджено, то потім послідовність виконання вимог щодо оплати товару буде така: фірма-продавець звернеться до "свого" банку, котрий звернеться в банк "покупця", а останній – до фірми-покупця. Акредитив майже повністю усуває ризик експортера при продажу товарів незнайомому імпортеру іншої країни;

- банківська гарантія – обіцянка банку сплатити при першій вимозі експортера, якщо він заявить, що строк погашення заборгованості настав, а імпортер не здійснив оплату;
- гарантії та поручительства уряду;
- страховки спеціальних страхових установ;
- валютні форвардні контракти, опціони, кредити в іноземній валюті для страхування валютного ризику, тощо.

26.6. Дивідендна політика корпорації

Дивідендна політика корпорації прямо пов'язана, з одного боку, з політикою фінансування її діяльності, з другого — з оцінкою акціонерами діяльності фірми з тим, щоб визначити як дивідендні виплати впливають на добробут акціонерів і на вартість фірми.

Одним з 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.

Як же можуть бути погоджені інвестиційні рішення з рішеннями про виплату дивідендів в інтересах акціонерів і зміцнення становища фірми на фінансових ринках?

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 буде дорівнювати 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 коливатись від 0 до 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 очікуваних, акціонери можуть продати частину своїх акцій з метою отримати бажану кількість коштів. Якщо дивіденди перебільшили очікування, то інвестори можуть витратити їх на купівлю нових акцій компанії. Таким чином, інвестори можуть регулювати свій доход незалежно від дивідендної політики корпорації.

Згідно з іншою точкою зору, дивіденди відіграють активну роль. Інвесторам може бути не однаково, чи одержать вони свій доход у формі дивідендів, чи в формі продажу акцій. Для них дивіденди є основним критерієм оцінки акцій. Оскільки дивіденди відносяться 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 більш високу ціну за акції, що дають право на отримання поточного дивіденду. Практика дає достатню кількість прикладів того, що інвестори вважають за краще не приймати рішення про дивіденди самостійно, а отримати реальний доход безпосередньо від компанії.

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 в належній мірі 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.

При розробці дивідендної політики корпорація бере до уваги багато різних критеріїв і аналізує ряд чинників, від яких залежить успіх дивідендної політики. Насамперед фінансовий менеджер повинен оцінити фінансові потреби фірми і джерела коштів, проаналізувати чинники, які впливають на стан грошових залишків компанії: можливість довгострокових інвестицій, збільшення запасів і обсягу дебіторської заборгованості тощо. Він повинен включити в аналіз прогнозування можливого ризику і перспектив розвитку фірми на розумне число років і, виходячи з цього, визначити здатність фірми підтримувати стабільний рівень дивідендів і можливість регулярної їх виплати.

Рішення про виплату дивідендів залежить від стану ліквідності компанії і передбачуваного її використання. Чим більша ліквідність фірми, тим вища її здібність виплачувати дивіденди. Якщо запас ліквідності недостатній для виплати дивідендів на очікуваному рівні, фірма повинна знайти можливість отримати позикові кошти: одержати кредит або вийти на ринок капіталу з пакетом своїх облігацій. Чим більше у фірмі можливостей залучити позикові кошти, тим ширші її можливості щодо виплати дивідендів і менше занепокоєння про вплив, котрий справляє виплата готівкою дивідендів на ліквідність фірми.

При проведенні дивідендної політики компанія використовує інформаційний ефект дивідендних виплат, вирішуючи питання про те, яку саме інформацію про існуючі дивіденди і про їх зміни вона хотіла би розповсюдити.

Рішення щодо дивідендів не завжди можуть бути достатньо обґрунтовані, але багато керівників корпорацій вважають, що дивідендні виплати впливають на вартість акцій, і будують свою діяльність, надаючи великого значення питанням, пов'язаним з виплатою дивідендів. Фірма може, погоджуючи інтереси нагромадження з виплатою дивідендів в умовах обмеженості коштів, виплатити дивіденди, а на цілі накопичення випустити нові акції. Такий варіант дивідендної політики застосовується досить часто. Однак при цьому фінансовий менеджер повинен стежити за тим, щоб випуск нових акцій як джерело дивідендних виплат не призвів до розмивання контрольного пакету акцій. Це з одного боку. З іншого боку, він повинен мати на увазі можливість перетягування акціонерів конкуруючими фірмами, якщо дивідендний вихід буде зменшений.

Крім відсоткового показника дивідендного виходу, інвесторів цікавить стабільність дивідендів не лише тому, що вони одержують стабільний доход, а й тому, що, за рівних інших умов, ціна акцій буде вищою, якщо вона забезпечує одержання стабільного поточного дивіденду протягом деякого періоду. Підтримуючи стабільність виплати дивідендів, фірма може впливати на позитивне відношення фондового ринку до її акцій.

Одним з варіантів дивідендної політики може бути виплата дивідендів новими акціями, тобто шляхом передачі акціонерам акцій додаткової емісії. Компанія може вдатися 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. Наприклад, компанія може провести роздрібнення акцій у відношенні 2 до 1 і встановити відсоткову ставку на рівні 1,20 дол. на одну акцію. До роздрібнення акціонер, що володіє 100 акціями компанії, за дивідендної ставки 2 дол. на акцію, отримав 200 дол. на рік. Після роздрібнення цей же акціонер став власником 200 акцій і його дивіденди склали 240 дол. на рік.

Оголошення про виплату дивідендів акціями або роздрібнення акцій має інформаційний ефект, котрий полягає в тому, що формується думка про сприятливі прогнози керівництва фірми стосовно стану справ в майбутньому

і тягне за собою найчастіше підвищення вартості акцій компаній, які оголосили про виплату дивідендів акціями або роздрібнення акцій. Але тривалість такого ефекту врешті-решт залежить від реального збільшення прибутку фірми.

Нарешті, 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 їх вартості. Викуп акцій як один з елементів дивідендної політики особливо зручний в ситуації, коли фірма має значний обсяг коштів, який необхідно розмістити.

26.7. Управління ризиком

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.

Об'єктивною основою валютного ризику є те, що в довгостроковому плані валютні курси залежать від економічного становища різних країн, а в короткостроковому — від рішень державних органів з економічних питань, спекулятивних операцій, чуток і очікувань, політичних подій і, нарешті, від неправильних рішень ділерів.

Операції міжнародного фінансового менеджменту з фінансування міжнародної торгівлі, довгострокового інвестування, поточної капітальної політики, формування пакета цінних паперів, купівлі-продажу іноземної валюти пов'язані з валютним ризиком, що викликається необхідністю конвертації валют і коливанням валютного курсу. Так, експортери потерпають від збитків при зниженні курсу ціни по відношенню до валюти платежу, оскільки вони отримують меншу реальну вартість у порівнянні з контрактною. Для імпортера ризики виникають, якщо підвищується курс валюти по відношенню до валюти платежу.

Для банку, котрий купує одну валюту і продає іншу, можливість ризику залежить від його валютної позиції, тобто від співвідношення вимог і зобов'язань банку в іноземній валюті. Якщо вимоги і зобов'язання щодо конкретної валюти рівні, то валютна позиція вважається закритою, а при неспівпаданні — відкритою. Відкрита валютна позиція може бути короткою, якщо пасиви і зобов'язання по проданій валюті перевищують активи і вимоги до неї, і довгою, якщо активи і вимоги по купленій валюті перевищують пасиви і зобов'язання. Відкрита позиція, як довга, так і коротка, завжди пов'язана з ризиком втрат, якщо до моменту купівлі раніше проданої валюти і продажу раніше купленої курс цих валют зміниться в несприятливому для банку напрямі.

Міжнародний фінансовий менеджмент відрізняється від внутрішньонаціонального тим, що порівняльні вартісні показники

ефективності виробництва залежать від курсу валют, найважливіші рішення про стратегію міжнародної корпорації, насамперед, про напрямки і розміри інвестицій, приймаються за ретельного вивчення прогнозів валютних курсів. Постійне коригування планів відбувається з урахуванням змінних кон'юнктурних умов, в тому числі валютних. Відтак в центрі уваги міжнародного фінансового менеджменту знаходиться аналіз і контроль валютного ризику.

Коливання валютних курсів для фірм, що здійснюють міжнародну діяльність, є одним з найбільш істотних видів ризику. Хоча валютні курси — це чинник зовнішнього середовища, над яким фінансовий менеджер не владний, проте ефективний фінансовий менеджмент вимагає, щоб менеджер аналізував ризики, пов'язані з коливаннями валютних курсів і, якщо можливо, контролював їх.

Основними елементами оцінювання валютного ризику є визначення виду іноземної валюти, за якою проводяться розрахунки; суми валют; тривалість періоду дії валютного ризику; види валютних розрахунків.

Управління валютним ризиком передбачає проведення його детального аналізу, оцінювання можливих наслідків та вибір методів страхування. Фінансовий менеджер повинен використовувати усі можливі засоби уникнення ризику та контролювання його; проводити низку заходів щодо мінімізації сум імовірних збитків, якщо немає можливості уникнути його повністю; страхувати валютний ризик в разі неможливості його уникнення.

Для вираження можливості впливу змін валютного курсу на діяльність фірми застосовується термін "іноземна валютна незахищеність". 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 відноситься до операції переведення фінансових звітів компанії з однієї валюти в іншу. Зміна вартості валют впливає на фінансові звіти фірми, котрі відображають її фінансовий стан. Перенесена незахищеність виникає у зв'язку з тим, що міжнародні і транснаціональні фірми повинні періодично (не менше одного разу на рік) об'єднувати фінансові звіти своїх філій, розташованих в різних країнах, в єдину групу звітів в національній валюті. Термін "перерахування" використовується для конвертації замовлених вартостей в одній валюті в іншу.

Наприклад, американська фірма, яка володіє філією в Англії, повинна переводити звіт про доходи філії і балансовий звіт, складені в фунтах стерлінгів, — в долари, а потім об'єднати їх з фінансовими звітами про діяльність в США. Для ілюстрації перенесеної незахищеності припустимо, що фірма, яка має мережу готелів американського походження в різних

країнах, вирішила розширити свої зарубіжні операції шляхом купівлі лондонського готелю. Купівля відбулася на початку року за ціною в 3,0 млн ф. ст. За чинним валютним курсом 1,5 дол. за фунт, інвестиції фірми склали 4,5 млн дол. На кінець року фірма повинна об'єднати всі фінансові звіти в національній валюті (дол.). Однак, за цей час долар піднявся до 1,3 за фунт. Внаслідок цього узагальнений (вільний) балансовий звіт покаже ціну готелю в 3,9 млн дол. (3 ф. ст. х 1,3). Падіння вартості фунта стерлінгів по відношенню до долара виразиться в перенесеній втраті 600000 дол.

Однак ця втрата є лише на папері, реального відпливу готівки не станеться. Готель може навіть зрости в ціні за ринковою вартістю. Проте фінансові звіти покажуть збиток як результат підвищення курсу долара. А дані фінансового звіту цікавлять акціонерів, кредиторів та інвестиційних банкірів. Вони відіграють важливу роль у взаємовідносинах фірми з цими суб'єктами фінансових відносин. Крім того, управлінська оцінка і винагорода працівників часто ґрунтується на даних фінансового звіту. Відтак фінансові менеджери приділяють велику увагу дестабілізуючому впливу змін вартості валют на фінансові звіти і вживають заходів для контролю над перенесеною незахищеністю. Одним з таких заходів є страхування балансового звіту, тобто використання методу зустрічних валютних потоків, сутність якого полягає у тому, щоб валютні зобов'язання або вимоги компанії були покриті. Для будь-якого грошового потоку повинен існувати зустрічний потік у тієї ж валюті, який буде закривати відкриту позицію компанії. Наприклад, фірма, купивши лондонський готель, одночасно позичає у британського банку 3 млн ф. ст. Ця операція створює фунтовий пасив, який дорівнює за вартістю фунтовому активу. В результаті страхування балансового звіту на кінець звітного періоду чисті перенесені втрати дорівнюватимуть нулю.

При переведенні фінансових звітів в національну валюту фірма повинна слідувати яким-небудь загальновизнаним діючим принципам. В США за правилами обліку, встановленими комітетом зі стандартів фінансового обліку (FASB), американська компанія повинна визначити для кожної своєї дочірньої компанії функціональну валюту, тобто валюту, в якій здійснюється більшість операцій даної фірми. Це може бути місцева грошова одиниця або долар. Якщо інфляція перевищує 100% на рік, то функціональною валютою може бути лише долар.

Якщо використовується місцева валюта, то всі активи і зобов'язання переводяться за поточним курсом обміну валют. При цьому прибуток або втрата від переведення відображають не у звіті про прибутки і збитки, а в статті власного капіталу компанії як поправку переведення. Той факт, що подібна поправка не впливає на величину балансового прибутку, є привабливим для багатьох країн.

Якщо в якості функціональної валюти використовується долар, то прибутки або збитки відображаються у звіті про прибутки і збитки головної компанії за так званим часовим методом. При цьому спостерігаються великі коливання балансового прибутку і менші коливання величини статей балансу, аніж за обліку в місцевій валюті.

При переведенні фінансових звітів в національну валюту статті балансового звіту (активи і пасиви) повинні бути переведені за валютним курсом, пануючим на кінець звітного періоду. Доходні статті звіту (річний доход і витрати) повинні бути переведені або за валютним курсом, діючим на дату отримання доходу або здійснення витрати, або за середньозваженим валютним курсом за звітний період.

Операційна валютний ризик – це такий ризик, котрому піддаються фірми і приватні особи при здійсненні міжнародних економічних операцій, коли майбутні платежі або отриманні кошти повинні бути виконані в валюті, майбутні вартість якої не визначена. Валютні ризики, викликані змінами валютних курсів, можуть бути пов'язані з рухом готівки та з активами. Вони можуть відбуватись в короткостроковій перспективі і в довгостроковому періоді. Зміни обмінного курсу можуть призвести до змін чинників виробництва, необхідних фірмі для виробництва, а також до зміни доходів, отримуваних від випуску продукції. Ризик у довгостроковому періоді (поточний) зачіпає весь обсяг інвестицій. Таким чином, операційна незахищеність відбувається внаслідок того, що валютний курс може змінитися за час від укладання угоди до здійснення платежу. На протилежність перенесеній незахищеності операційна незахищеність призводить до реального припливу або відпливу готівки.

Для ілюстрації розглянемо такий приклад. Американська фірма замовила товар у Франції. Сторони домовились, що платіж буде здійснено в розмірі 12000 євро, якщо товар буде відвантажено протягом 90 днів. За поточним валютним курсом 0,8 євро за долар це становитиме платіж в 1500 дол. Однак якщо протягом наступних 90 днів євро зросте, то платіж буде більшим в доларовому вираженні, а якщо впаде, то платіж буде меншим. Отже, операційна незахищеність відображає невизначеність, пов'язану з остаточним обсягом зобов'язання в національній валюті.

Для фірми існує декілька шляхів контролю операційної незахищеності. Найпростіший спосіб змінити операційний валютний ризик — це передача його іншій компанії. Експортер 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". Однак такі способи найчастіше закінчуються зірваними угодами або прихованими витратами.

Фірма може застрахуватись на майбутньому ринку, форвардному або опціонному.

Наприклад, французька фірма планує здійснити хеджування.

За допомогою форвардної операції вона розраховує на платежі в сумі 2000 дол. і вирішує укласти тримісячні форвардні контракти на купівлю-продаж 2 тис дол. В момент укладення контракту курс "спот" становив 0,8 євро за 1 долар, а тримісячний форвардний курс за контрактом — 0,9 євро за 1 дол. Отже, витрати на купівлю 2 тис дол. за курсом "спот" становлять 1600

євро (2000 х 0,8), а за контрактом — 1800 євро (2000 х 0,9). Якщо через 3 місяці на день виконання контракту курс “спот” підвищиться до 1 євро за 1 дол., то витрати фірми на купівлю валюти становитимуть 2000 євро. Якби фірма не укладала строковий контракт, то витрати на купівлю валюти становили б 2000 євро (2000 х 1). Економія грошових ресурсів, або потенційний прибуток, становитиме 200 євро. Якщо через три місяці курс “спот” знизиться до 0,7 євро за дол., то при витратах 1800 євро за строковим контрактом втрачена вигода (потенційні втрати) становитимуть 400 євро [1800-(2000×0,7)].

Другий приклад — хеджування на ф’ючерсному ринку. Американська компанія продає устаткування французький фірмі на 1 млн євро через свою філію в Парижі з поставкою через 90 днів. Після оплати компанія має намір конвертувати євро в долари. На момент угоди курси євро в доларах були:

- курс “спот” — 1,20;
- 90-денний ф’ючерсний курс — 1,15.

Оскільки форвардна ціна євро нижча спотової, то це означає, що євро продається з форвардною скидкою.

Якщо американська фірма хоче уникнути ризику міжнародного обміну, їй слід продати 1 млн євро через 90 днів. Якщо вона поставить євро після 90 днів, то отримає 1150000 дол. (1 млн євро за ціною 90-денного ф’ючерсу — 1,15). Якщо курс “спот” збережеться на рівні 1,2 дол., то фірма скоріше за все не буде продавати євро за форвардною угодою. Компанія продала б 1 млн євро на ринку “спот” за 1200000 дол. У зв’язку з цим вона сплачує 0,05 дол. за євро (1,20-1,15), або в сумі 50000 дол., щоб забезпечити собі можливість конвертувати євро в долари. В перерахунку за рік вартість цього захисту становитиме

$$(0,05/1,2)x(360/90) = 16,7\%.$$

Для стійких пар валют збиток або прибуток від різниці між форвардним курсом і курсом “спот” коливається в межах від 0 до 3% в річному обчисленні. Для менш стійких валют він вищий. Для нестійких валют збиток може доходити до 20%. При значному перевищенні цього рівня нестабільності форвардний ринок для такої валюти перестає існувати.

Перевага форвардної операції виявляється у відсутності попередніх витрат і захисті від несприятливої зміни курсу валюти. Недоліком є потенційні втрати, пов’язані з ризиком втраченої вигоди.

Валютний ризик можливо мінімізувати або уникнути також шляхом використання валютних опціонів. Наприклад, фірма передбачає за три місяці здійснити платежі в розмірі 2 тис дол. і зафіксувати мінімальний обмінний курс долара. Вона купує опціон на купівлю доларів за такими параметрами:

сума	2 тис дол.
строк	3 місяці
курс опціону	0,7 євро за 1 дол.
премія	0,025 євро за 1 дол.
стиль	європейський

Даний опціон дає право фірмі купити 2 тис дол. за три місяці за курсом 0,7 євро за 1 дол. Фірма сплачує продавцеві валюти опціонну премію в розмірі 50 євро (2000 х 0,025), тобто ціна даного опціону становить 50 євро. Якщо за три місяці на день виконання опціону курс долара "спот" впаде до 0,5 євро за 1 дол., то фірма відмовиться від опціону і купить валюту на готівковому ринку, заплативши за купівлю валюти 1050 євро (1000 + 50).

Якщо за три місяці курс долара "спот" підвищиться до 0,8 євро за 1 дол., то майбутні витрати на купівлю валюти вже застраховані. Фірма реалізує опціон і витратить на купівлю валюти 1400 євро. Якби вона купувала валюту на готівковому ринку за курсом "спот" 0,8 євро за 1 долар, то витрати становили б 1600 євро (2000 х 0,8). Економія грошових ресурсів, або потенційна вигода при використанні опціону становить 150 євро [1600-(1400+50)].

Перевагою валютного опціону є захист від несприятливої зміни курсу валюти. Недоліком є витрати на сплату опціонної премії.

Управління довгостроковими операційними ризиками — більш складний процес. Довгострокові форвардні контракти зі строком дії до 7 років великі міжнаціональні банки укладають лише з найбільш відомими і кредитоспроможними корпораціями. Відтак ТНК для взаємного зниження довгострокових операційних ризиків часто вкладають між собою угоду — паралельну або компенсаційну позику. Суть цього способу така. Якщо, наприклад, американській компанії, котра хоче інвестувати певну суму у Франції, вдається знайти французьку компанію, котра готова інвестувати таку ж суму в США, то це дозволяє домовитись про взаємно компенсуючі позики. Французька компанія надає американській компанії кредит у євро, а американська французькій — в доларах. Після закінчення строку інвестування американська компанія розплачується за отриманий кредит заробленими у Франції євро, а французька — отриманими в США доларами. Отже, компаніям не доводиться обмінювати валюти на валютному ринку. Однак обидві компанії піддаються ризику невиплати позики. Щоб позбавитись ризику невиплати позики (кредитного ризику), пов'язаного з компенсаційною позикою, компанії можуть використати валютний "своп" (угода між двома компаніями про обмін застереженою кількістю валюти в даний момент і про зворотний обмін її в певний час в майбутньому). Обмінні курси можуть змінитися, але значний кредитний ризик усувається. Невикористання валютного "свопа" означає, що в майбутньому не відбудеться передбачений валютний обмін, в той час як невиконання компенсаційної позики означає неповернення отриманого кредиту. Єдиним наслідком невикористання валютного "свопу" стає те, що компанії повинні обміняти свою валюту на валютних ринках за новим обмінним курсом. Невикористання ж компенсаційної позики однією компанією призводить до втрати іншою компанією і номіналу інвестиції, і доходу від неї.

Крім використання форвардних контрактів, валютних ф`ючерсів, опціонів, свопів для хеджування та мінімізації операційного валютного

ринку використовують також метод “випереджень та запізнювань”, метод розподілу ризику, реінвойсінгові центри.

Метод “випереджень та запізнювання” передбачає вільний вибір дати платежу. Дві фірми, які тісно пов`язані одна за одною, знаходять найкращий варіант взаєморозрахунків. Даний метод дає можливість прорахувати обсяги фінансових потоків між фірмами на визначену дату і таким чином опосередковано вплинути на платоспроможність кожної з фірм. Найефективніше метод “випереджень та запізнювань” використовується, коли материнська компанія має повний контроль над своїми філіями та дочірніми компаніями.

Метод розподілу ризиків передбачає укладання угоди між компаніями у формі договору, в якому експортер та імпортер погоджуються взяти на себе визначену частку втрат, що пов`язані з коливанням валютних курсів, незалежно від того, які втрати в дійсності зазнала компанія. Така стратегія розподілу ризиків сприяє збільшенню торговельного обороту між компаніями, завбаченості фінансових потоків за умовами, що між компаніями склалися довгострокові взаємовигідні відносини і що коливання валютних курсів не зможуть суттєво вплинути на їх фінансове становище. Укладання таких угод є дуже економічними та ефективним.

ТНК іноді створюють реінвойсінгові центри, які є їх філіалами і централізовано займаються усіма валютними ризиками, які виникають при міжнародній торгівлі. Наприклад, філіал X в країні X продає товари, які виробляє, філіалу Y в країні Y, який займається дистриб`юцією. Однак продаж відбувається через посередника – реінвойсінговий центр в країні Z. Товари як би продаються спочатку центру, а потім вже центр перепродує товар філіалу Y. Між тим, рух товарів здійснюється напрямки між філіалами X та Y, а реінвосінговий центр фактично залучен тільки у документооборот. Філіал X спрямовує рахунок у валюті X у реінвойсінговий центр і одержує по своїм рахункам національну валюту X. Філіал Y купує товари через центр у валюті Y, тобто у валюті своєї країни. Таким чином усі питання, пов`язані з перерахуванням валют вирішуються в центрі. Перевагами використання реінвойсінгових центрів такі:

- при внутрікорпоративній торгівлі управління валютними ризиками скупчується в одному місці. Менеджери центру обирають найкращу стратегію хеджування валютних ризиків, а великий обсяг угод в різних валютах дозволяє обрати найліпший курс обліку валют за рахунок покриття одних угод іншими;
- менеджери центру на базі форвардних курсів визначають вартість товару на певну дату, що дозволяє філіям розрахувати свої майбутні витрати. Завдяки цьому філіали - дистриб`ютори мають можливість установлювати тверді ціни на товар і не турбуватися про проблеми, що пов`язані із зміною валютних курсів;
- філіали ТНК мають можливість вести розрахунки тільки в національній валюті, оскільки центр займаються управлінням грошових коштів між ними.

Головним недоліком використання реінвойсінгових центрів є великі витрати по їх утриманню [38, с. 382].

Операційна незахищеність є, природно, складною проблемою для маленької фірми, залученої у випадковий експорт та імпорт. Великі ТНК, що здійснюють одночасно багато операцій в різних валютах, менше страждають від операційної незахищеності. Оскільки ступінь коливань валют перетинається, втрати і виграші щораз мають тенденцію врівноважувати одна одну. Крім того, ТНК здатні мати активи і пасиви, виражені в різних валютах, що також зменшує операційну незахищеність.

І для великих, і для дрібних фірм витрати на страхування повинні бути збалансовані з вигодою.

Економічна 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 випливає 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. Нагадаємо, що вартістю компанії вважається ринкова ціна акції, помножена на кількість акцій, випущених в обіг. Ринкова ціна акції – це ціна, за якої попит і пропозиція дорівнюють одне одному.

Зміни обмінного курсу валют впливають на ринкову вартість компанії в тому випадку, коли їх дія розповсюджується на очікувані надходження грошових коштів.

Прикладом економічної незахищеності може бути японський експорт промислової продукції середини 90-х років. Протягом цього періоду відбувалось велике і тривале зростання курсу єни по відношенню до долара, що робило японський експорт неконкурентоспроможним. Японські фірми, які експортують товари в США, мають вибір між двома небажаними альтернативами. Якщо вони збережуть доларові ціни на тому ж рівні для підтримки конкурентоспроможності з американськими фірмами, обсяг їх доходів в єнах знизиться. Якщо вони піднімуть ціни в доларах для компенсації зростання єни, тоді знизиться конкурентоспроможність. В противному разі падіння доходів важко уникнути. Крім того, для фірм, котрі виготовляли продукцію в Японії, експлуатаційні витрати в єнах не знижувались пропорційно зниженню доходів.

Які можливості контролю над економічною незахищеністю?

Швидка реакція і пристосування до змін в навколишньому економічному середовищі. Тут можуть були такі можливості: зміна експортного ринку на ринок, де єна не котирується надто високо, віддача пріоритету національному ринку, збільшення прямих інвестицій, об’єднання з іншими фірмами тощо.

Для прикладу розглянемо реакцію двох великих японських фірм на підвищення курсу єни.

“Мацісіта Електрік”, фірма по виробництву споживчих електронних товарів, обрала дві стратегії в боротьбі з економічною незахищеністю. По-перше, вона запланувала збільшення виробництва для країн АСЕАН. По-друге, вона розпочала зосереджуватись на виробництві високоточних товарів (наприклад, 43-дюймовий кольоровий телевізор), котре найменше піддається впливу змін валютних курсів.

Фірма “Кобе Стіл” вважала диверсифікацію найбільш важливим напрямком. Фірма запланувала переміщення праці й капіталу з виробництва сталі у виробництво продукції для національних потреб: металообробку, охорону середовища і консалтинг (розробку рекомендацій фірмам, які найбільше постраждали від підвищення курсу ієни).

Економічний валютний ризик включає в себе й операційний та перерахунковий валютний ризики в тому ступені, в якому зміни в бухгалтерській вартості фірми впливають на її ринкову вартість.

Бухгалтерська і ринкова вартість часто відрізняються одна від одної. Ринкова вартість активів може швидко знижуватись через їх усунення, а бухгалтерська вартість при цьому залишатись незмінною. Ринкові умови можуть підвищити ринкову вартість деяких активів, наприклад, нерухомості. Перерахування вартості компанії з однієї валюти в іншу може або збільшити розбіжності між ринковою і бухгалтерською вартостями, або зменшити її. Це залежить від економічних чинників, пов’язаних зі змінами валютних курсів.

Економічний валютний ризик чисельно можна визначити за допомогою регресивного аналізу попередніх цін акції компанії і відповідних обмінних курсів валют, що впливають на ці ціни. Коефіцієнти при одиничній зміні вартості якоїсь окремої валюти дають лінійні оцінки економічного валютного ризику компанії по кожній з валют.

Підхід до виміру економічного валютного ризику такий. За припущення, що ринкова вартість компанії (V) лінійно пов’язана з вартістю валюти \$/X:

$$V = b_0 + b_1(\$/X), \qquad (26.8)$$

де b_0 — це та частина вартості компанії, котра не залежить від зміни вартості валюти;

b_1 — зміна вартості компанії на одиницю зміни вартості валюти X.

Якщо вартість компанії лінійно пов’язана з вартостями декількох валют (\$/X_1, \$/X_2, \$/X_3 і т. ін.), попередній вираз може мати такий вигляд:

$$V = b_0 = b_1(\$/X_1) + b_2(\$/X_2) + b_3(\$/X_3) + ... + b_n(\$/X_n)\ , \quad (26.9)$$

де b_n — зміна вартості компанії на одиницю зміни вартості валюти X_n. Економічний валютний ризик для того чи іншого виду бізнесу представлений відповідним коефіцієнтом (b_1, b_2, b_3 і т. ін.).

Якщо компанія не пов’язана лінійно з вартістю валют, то вдаються до інших, більш складних, методів нелінійної регресії й аналізу часових рядів.

Для зниження економічного валютного ризику застосовують методи: вирівнювання валют платежів компанії з валютними надходженнями грошових коштів; диверсифікацію фінансування діяльності за кордоном.

Основною управління валютним ризиком є чітке визначення кола завдань, які стоять перед фінансовим менеджером на початковому етапі страхування та мінімізації валютних ризиків. До них відносяться:

- оцінювання необхідності управління валютним ризиком. Це залежить від позиції керівництва компанії. Враховуються всі “за” та “проти” щодо страхування валютних ризиків;
- визначання кола проблем, які пов`язані з прогнозуванням динаміки валютних курсів. Фінансовий менеджер повинен володіти методиками прогнозування валютних курсів;
- визначення мети хеджування, що залежить від загальної стратегії та завдань компанії. Так, управління обмінним курсом може здійснюватися компанією з метою довгострокового планування своїх фінансових коштів або з метою одержання максимального прибутку від гаданої зміни ціни валюти;
- вибір засобів страхування (порівняння альтернатив);
- розробка оптимальної стратегії страхування.

Ризики при прийнятті рішень

Міжнародні інвестиційні проекти приховують в собі ряд особливих ризиків, головними з яких є:

- ризики, що випливають з міжнародних проблем інвестування;
- ризики, пов’язані з альтернативним вибором співвідношення різних видів фінансування інвестицій.

Ризики, що випливають з міжнародних проблем інвестування, пов’язані в основному з двома обставинами. Перша — структура ТНК — материнська компанія в країні базування і дочірні (філії) — в інших (приймаючих) країнах. При оцінці інвестиційних проектів висновки можуть бути різні в залежності від того, з яких позицій вона буде проведена: з позиції ефективності ПІІ як таких чи з позиції можливості надходження приросту готівки (доходу) в материнську компанію. Ці відмінності можуть бути викликані декількома чинниками. По-перше, приймаюча країна може ввести обмеження на репатріацію коштів материнської компанії. Тому ПІІ можуть бути високорентабельними, але кошти не будуть надходити до материнської компанії. По-друге, країна базування може встановити збирання на іноземні операції з конкретними товарами чи послугами, що призводить до подорожчання іноземних операцій. По-третє, зміни валютного курсу можуть негативно впливати на величину прибутків, що переказуються. Наприклад, з країни з високою інфляцією розмір прибутків, які переказуються материнській компанії, зменшуватиметься в міру падіння курсу валюти приймаючої країни. Відтак завжди виникає питання: що

покласти в основу при визначенні величини ЧДВ: рух грошової готівки, викликаний іноземним інвестуванням, чи рух грошової готівки, отриманий материнською компанією. Як правило, при прийнятті рішення про інвестиції міжнародні фірми орієнтуються на результати аналізу, проведеного з позицій материнської компанії, оскільки рух грошової готівки в материнську компанію може слугувати джерелом виплати дивідендів тримачам акцій, можливих інвестицій в іншому місці, сплати відсотку по боргу корпорації і т. ін.

При цьому важливим моментом є можливість негайного отримання грошової готівки материнською компанією, оскільки будь-яка відстрочка призведе до її знецінення, і друге — урахування додаткових ризиків, що випливають з міжнародного характеру всієї сукупності відносин, що опосередковують інвестиційну діяльність міжнародних фірм.

До таких ризиків відносяться:

- несприятливі рухи валютного курсу;
- непередбачувані зміни темпів інфляції;
- заморожування (блокування) коштів або валютний контроль;
- експропріація;
- заходи контролю за іноземною валютою;
- зміни в податковому законодавстві.

Здійснення ПІІ без урахування в тій чи іншій мірі цих ризиків, неможливе. Ефективне управління ризиками, пов'язаними з ПІІ, — це не ухилення від ризиків, а їх аналіз, співставлення вигідності вкладень і ризиків, знаходження шляхів встановлення або зменшення ризику.

Розглянемо це на прикладі прийняття рішень компанією "Дженерал Моторс" відносно інвестицій в Єгипті.

В 90-х роках в Європі спостерігалась тенденція підвищення вартості валют. Це стало перешкодою планам "Дженерал Моторс" розширити виробництво автомашин в Європі. "Дженерал Моторс" розробила план складання автомобілів в Єгипті з деталей, отриманих в Європі, що допомогло "Дженерал Моторс" перемогти "Пежо", "Фіат" і "Нісан" в конкурентній боротьбі за те, щоб стати основним складальником автомобілів в Єгипті спільно з єгипетською державною компанією "ЕЛ Наср". Однак побоювання тривалого зростання вартості європейських валют, особливо німецької марки, призупинило реалізацію цього інвестиційного плану. Представник "Дженерал Моторс" пояснив, що перешкодою в реалізації проекту "виявились валютні курси, котрі викликали певні ризики і проблеми, які є нерозв'язними в даний момент". Фінансовий менеджмент "Дженерал Моторс" не забажав наявності в проекті валютного ризику. Таким було рішення. Але можливе й інше, альтернативне, рішення — пристосуватись до ризику. Найбільш поширеним способом пристосування до валютного ризику вважається збільшення вимог до норми оборотності інвестицій. Наприклад, компанія підвищує вимоги до норми обігу, визначивши очікувану норму оборотності інвестицій для міжнародного процесу в 20% проти 10% для

відносно безпечних внутрішніх інвестицій. В цьому випадку менеджер отримає більшу межу на помилку.

Другий вид ризиків — це ризики, пов'язані з альтернативним вибором співвідношення різних видів фінансування інвестицій.

Фінансування зарубіжних інвестицій має ряд альтернатив.

Насамперед, фінансовий менеджер повинен вибрати належне поєднання фінансування шляхом отримання позик і фінансування шляхом випуску нових акцій. Таке поєднання відоме як структура капіталу. Аналіз і вибір структур капіталу, подібно іншим рішенням в 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, в 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. Основними з них є такі:

- довгострокове інвестування за рахунок випуску нових акцій країни базування і приймаючої країни;
- випуск облігацій країни базування, тобто материнської компанії;
- випуск єврооблігацій;
- випуск іноземних облігацій.

Випуск облігацій країни базування переважатиме тоді, коли фірма бажає, щоб її облігації були обмінюваними на її національну валюту. Крім того, в багатьох країнах (наприклад, США) законодавство дозволяє фірмам випускати облігації швидше і легше, ніж вони могли б це зробити на іноземних ринках.

Великі й кредитоспроможні міжнародні фірми мають доступ до коштів на ринку єврооблігацій. Випуск єврооблігацій має ряд переваг. По-перше,

фірма може випустити облігації в будь-якій основній валюті і одночасно в ряді країн. По-друге, витрати на випуск облігацій на ринку єврооблігацій звичайно нижчі, ніж витрати в тій же валюті на національному ринку. Це пояснюється гострою конкуренцією між передплатниками єврооблігацій, а також економією, пов'язаною з великим масштабом випусків облігацій і низьким кредитним ризиком позичальників єврооблігацій.

Для фінансування міжнародної кооперації фірми часто використовують випуск іноземних облігацій. Іноземні облігації випускаються іноземним позичальником на національних ринках у валюті тієї країни, де вони будуть продані. Звичайно, це країна (і валюта країни), в котрій фірма планує розгорнути своє виробництво. Наприклад, шведська фірма по виробництву автомобілів "Вольво", з ряду причин, вирішила переглянути виробництво по створенню автомашин для американського ринку в США і опублікувала оцінки можливих прямих інвестицій в США. Для фінансування цих інвестицій вона могла випустити облігації на американському ринку в доларовому номіналі. Випуск іноземних облігацій дає кошти в тій валюті, котра необхідна для обслуговування боргу по цих облігаціях і зводить валютний ризик до мінімуму.

Чинником, що визначає використання для фінансування інвестицій облігацій приймаючої країни, є також підтримка з боку уряду цієї країни, який зацікавлений в залученні прямих інвестицій.

ПІІ частково фінансуються за рахунок випуску нових акцій. Акції можуть бути випущені в країні базування материнською компанією, якщо фірма хоче отримати кошти в валюті країни базування, або на ринок приймаючої країни, якщо хоче здійснити фінансування інвестицій в валюті країни, де вона проводить свої операції.

Інвестування міжнародних проектів в значно більшій мірі піддається ризику, аніж аналогічне інвестування внутрішніх проектів. Воно має додатковий ризик — регіональний ризик, тобто несприятливу дію чинників, які знаходяться за межами контролю зарубіжної дочірньої компанії та її галузі. Звичайно цей ризик пов'язаний зі змінами в політиці і впливом цієї політики на операційне середовище філії або дочірнього підприємства ТНК на мікроекономічному рівні (інфляція, контроль за імпортом, зміни в зарубіжній політиці, податковому законодавстві тощо).

Теоретично найбільш прийнятним способом врахування елементів ризику в кошторисах капіталовкладень і їх окупності є включення всіх відомих показників величини і впливу ризику за допомогою коригування в потоки готівкових коштів (Сі), тобто отримання детермінованого еквіваленту потоків готівкових коштів.

Метод включення показників ризику в розрахунки ілюструє така формула:

$$ЧПВ_{де} = -I_0 + \sum_{i=1}^{n} \frac{P_i \times C_i}{(1+K)^i} + \frac{q_n \times T_n}{(1+K)^n}, \text{ де } 0 \le P_i \le 1 \quad i \quad 0 \le q_n \le 1, \qquad (26.10)$$

де $ЧПВ_{де}$ — детермінований еквівалент чистої поточної вартості;
P_t — чинники детермінованого еквіваленту в році t, що застосовуються до потоків готівкових коштів у відповідні роки;
q_n — чинник детермінованого еквіваленту, застосовуваного в якості залишкової або ліквідної вартості інвестицій в році n;
К — вартість використовуваного для здійснення зростання капіталу;
T_n — залишкова або ліквідна вартість інвестицій в році n.

Найчастіше коефіцієнт невизначеності (P_i) збільшується в міру включення в рівняння дедалі більшої кількості майбутніх періодів, отже, $P_t > P_{t-1}$.

Метод детермінованого еквіваленту чистої поточної вартості найбільш успішно використовується в ситуаціях, пов'язаних з комерційними або кредитними ризиками, коли результат впливу окремих прогнозованих подій на діяльність фірми можна передбачити з достатньою визначеністю.

Зміни у валютних курсах та рівні інфляції, котрі називаються "грошовими змінами", відносяться до економічного ризику потенційних збитків. Оцінка економічних наслідків грошових змін може проводитись через складнощі технічної й економічної експертизи лише менеджерами головної компанії ТНК. На рівні дочірніх компаній деякі фінансові менеджери при управлінні ризиками використовують аналіз ПОК як підсумковий показник перед винесенням остаточного рішення щодо інвестиційного проекту.

Для зменшення ризику непередбачуваних коливань вартості валют, в яких випущені іноземні облігації, використовують валютні коктейлі — деномінацію в будь-якій комбінації будь-якого числа валют. Це може бути деномінація облігації в одиницях середнього значення кошика валют, в одиницях спеціальних прав запозичення (СПЗ), в європейській валютній одиниці (євро). Основна кількість валютних коктейлів деномінувалась в євро. Можуть бути використані і так звані індексовані облігації — облігації, котрі передбачають виплату відсотків і номіналу по них у відповідності з вартістю товарів або якого-небудь встановленого індексу. Більшість індексованих облігацій прив'язується до вартості золота. Випускаються також євробонди — облігації іноземних або національних компаній, деномінованих в іноземній валюті, котрі передбачають платежі з якого-небудь показника діяльності компанії, наприклад, з показника доходів або прибутків.

Управління політичним ризиком

Компанії, які ведуть свій бізнес в іноземних державах, піддаються політичному ризику в значно більшій мірі, ніж компанії вітчизняні. 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.

Можливими змінами в політиці по відношенню до міжнародного бізнесу і інвесторів може бути:

- запровадження контролю за обліком валют, що обмежує чи блокує спроможність філії переказати прибуток своїй базовій компанії;
- запровадження контролю за цінами;
- зміни у валютному законодавстві, що перешкоджає виконанню міжнародних контрактів або репатріації валютної виручки;
- зміни юридичної бази, що заважає здійснювати підприємницьку діяльність;
- внесення змін у арбітражне право;
- експропріація або націоналізація;
- урядове втручання у ведення бізнесу або управління активами у відкритій формі (офіційне регулювання, ліцензування, контроль над цінами) і в прихованій (бюрократичні тяганини, вимагання хабарів, різниця в платежах за послуги інфраструктури, конвертація валюти за дискримінаційним валютним курсом тощо);
- зміни в оподаткуванні як корпоративних прибутків або доходів, так і доходів фізичних осіб. Зміни податкових законів можуть мати більший вплив на вартість фірми, ніж націоналізація та експропріація. І оскільки ймовірність податкових змін набагато вища, саме вони становлять основне джерело політичного ризику.

Оскільки політичний ризик відноситься до подій, котрі можуть відбутись в майбутньому, точних методів його виміру не існує. Використовуються суб’єктивні і кількісні методи. Суб’єктивні:

1) відвідування керівництвом компанії країни, що розглядається (метод “великого турне”) і 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 і 2) висновки на основі соціально – політико - поведінківській теорії, яка враховує чинники, котрі призводять до дій, що мають своїми результатами втрати через політичний ризик.

Усунути або повністю контролювати політичний ризик неможливо, але компанії можуть вжити певних заходів, котрі зменшать вплив несприятливих політичних дій на фірму. Насамперед компанія повинна добитись розуміння приймаючою стороною (урядом, громадянами) взаємної вигоди від інвестицій. Формальною процедурою такого розуміння є консесійна угода, в якій застережуються права і зобов’язання іноземної компанії. Однак треба мати на увазі, що виконання умов такої угоди для країни перебування необов’язкове. Стратегією управління політичним ризиком може бути отримання страхового полісу в якому-небудь урядовому агентстві щодо страхування політичних ризиків. Наприклад, американська урядова

Корпорація зарубіжних приватних інвестицій (КЗПІ) по страхуванню політичних ризиків американських компаній, яка займається прямими зарубіжними інвестиціями, пропонує чотири види страхування:

1) проти введення обмежень на переведення грошових коштів у доларах від прибутків іноземних відділень та філій;

2) від експропріації і націоналізації;

3) проти збитків в прибутках, викликаних політичними конфліктами і безпорядками;

4) проти втрати майна, завданої в результаті воєнних дій, соціальних заворушень тощо.

Батьківська компанія може зменшити вплив політичного ризику, якщо вона буде орієнтуватись в зарубіжній інвестиційній діяльності на ринки місцевих кредиторів або через розміщення своїх акцій серед місцевих інвесторів. Угода про спільну діяльність також знижує політичний ризик. Можлива передача вирішення суперечливих моментів на розгляд Міжнародного центру вирішення інвестиційних суперечок, що забезпечує посередництво у проведенні арбітражу, рішення якого стають обов'язковими для учасників суперечок.

В будь-якому випадку, коли компанії ведуть справи з суверенними урядами, їх керівними принципами повинно бути досягнення взаємного інтересу.

ЗАПИТАННЯ ДЛЯ САМОКОНТРОЛЮ

1. У чому сутність капітального бюджетування?
2. Як здійснюється управління портфелем зарубіжних цінних паперів?
3. Що таке міжнародні взаємні фонди та у чому їх привабливість?
4. Що являє собою чинна капітальна політика?
5. Як здійснюється транснаціональне фінансування?
6. Які особливості фінансування експорту та імпорту?
7. Якою є дивідендна політика корпорації?
8. Що розуміють під валютним ризиком?
9. Які особливості перерахованого валютного ризики?
10. Які основні риси операційного валютного ризика?
11. Чим відрізняється економічний ризик від перерахованого та операційного?
12. Які існують методи страхування та мінімізації валютного ризику?
13. Які існують головні ризики при прийнятті рішення про ПІІ?
14. Як здійснюється управління політичним ризиком?

ЧАСТИНА ІІІ
РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МІКРО- ТА МАКРОЕКОНОМІКИ

Розділ 9.
Регулювання міжнародної мікроекономіки

Глава 27. Регулювання міжнародної торгівлі

Ключові поняття:

Світова організація торгівлі (СОТ), Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ), Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС), принцип найбільшого сприяння; принцип національного режиму в міжнародній

торгівлі; принцип захисту національної промисловості; принцип сприяння справедливій конкуренції; Конференція ООН з торгівлі й розвитку (ЮНКТАД); Міжнародний торговельний центр (МТЦ); Комісія ООН з прав міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ).

27.1. СОТ та її роль в регулюванні міжнародної торгівлі товарами

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

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

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

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

- визначення сфери застосування режиму найбільшого сприяння в міжнародній торгівлі;

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

Основною формою діяльності ГАТТ було проведення міжнародних багатосторонніх торговельних переговорів – **раундів**, на яких обговорювались актуальні проблеми торговельної політики і визначались юридичні норми, правила й принципи світової торгівлі. Таких раундів (а кожний з них тривав по декілька років) до 1995 року відбулося вісім. Восьмий, Уругвайський раунд (1986-1993 р.р.) і прийняв рішення про претворення ГАТТ у 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 у 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 [90, с. 102]:

- 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 [10, с. 146-148]:

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

Принцип національного режиму. Ось як декларується принцип найбільшого сприяння в Статті І ГАТТ „...будь-яка перевага, сприяння, привілей чи імунітет, які надаються будь-якою стороною, що домовляється, відносно будь-якого товару, що походить з будь-якої іншої країни чи призначений для будь-якої іншої країни, повинні негайно і безумовно надаватися аналогічному товару, що походить із, території всіх інших сторін чи призначений для території всіх інших сторін" [44, с. 166]. Його суть в

тому, що країни-учасниці повинні встановлювати для товарів своїх партнерів по СОТ такий самий режим, як і для своїх товарів, на власному ринку.

Принцип захисту національної промисловості. У Статті ІІІ ГАТТ цей принцип задекларовано таким чином: „...внутрішні податки й інші внутрішні збори та закони, правила й вимоги, які стосуються внутрішнього продажу, пропозиції до продажу, купівлі, транспортування, розподілу чи використання товарів, а також правила внутрішнього кількісного регулювання, які встановлюють вимоги щодо змішування, переробки чи використання товарів у певних кількостях чи пропорціях, не повинні застосовуватися до імпортованих чи вітчизняних товарів таким чином, щоб створювати захист для вітчизняного виробництва" [44, с. 167]. Якщо все ж таки країна мусить ввести імпортні тарифи для захисту своєї промисловості, то це мають бути саме митні тарифи, а не торговельно-політичні заходи (квоти, дискримінаційні стандарти тощо). Справа в тому, що багато урядів країн намагаються адміністративно обмежити імпорт. Іноді вони вдаються до дотепних заходів. Так, в 60-х роках, в розпал "автомобільних війн" між розвинутими державами, Японія прийняла жорсткі стандарти щодо вихлопу шкідливих речовин з авто, завчасно перебудувавши технологію виготовлення своїх автомобілів. США й країни Західної Європи до цього готові не були, й поставки їх машин в Японію практично припинилися на деякий час.

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

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

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

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

Принцип найбільшого сприяння, який, за задумом, має стати стрижневим принципом в міжнародному торговельному механізмі, в

практичному застосуванні викликає значні суперечливості між країнами. Різні рівні економічного розвитку держав-членів становлять їх в неоднакові умови в процесі усунення тарифних і нетарифних перепон. Слабкіша країна, в якій промисловість тільки-но проростає, виявляється беззахисною перед натиском товарів індустріально розвинутої держави. Ось чому країни, що розвиваються, вже тривалий час ведуть боротьбу проти формальної рівності всіх членів організації. В 1965 році (в рамках так званого "Кеннеді-раунда") їм вдалося відстояти резолюцію, за якою для них було проголошено "принцип невзаємності". Він означає: якщо багата країна надає бідному члену організації якісь пільги, то вона не повинна очікувати від нього відповідного еквівалентного поступлення. Тобто, якщо розвинуті країни мусять знімати торговельні бар'єри, то країни, що розвиваються, мають право їх зберігати в деякій мірі й на деякий час.

Водночас розвинуті країни наполягали на прийнятті "принципу градації", за яким бідна країна позбавляється пільгового режиму "невзаємності", якщо її індустріальний рівень підвищився.

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

Основні функції СОТ зафіксовані Марракеською угодою про заснування цієї організації. Так, функції в галузі торгівлі товарами сформульовані у Додатку 1А угоди: „Багатосторонні угоди з торгівлі товарами" (див. табл. 27.1) [86, с. 30-31].

Таблиця 27.1

Багатосторонні торговельні угоди

Назва угоди	Основний зміст
Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 р.	Визначає основи режиму торгівлі товарами, права та обов'язкі членів СОТ у цій сфері.
Угода про сільське господарство	Визначає особливості регулювання торгівлі сільськогосподарськими товарами та механізм застосування заходів державної підтримки сільськогосподарського виробництва і субсидування експорту.
Угода про застосування санітарних і фітосанітарних заходів	Визначає умови застосування заходів санітарного та фітосанітарного контролю.
Угода про текстиль та одяг	Визначає особливості регулювання торгівлі текстилем та одягом.
Угода про технічні бар'єри в торгівлі	Визначає умови застосування стандартів, технічних регламентів, процедур сертифікації.
Угода про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи	Містить положення, спрямовані на ліквідацію та недопущення наслідків інвестиційних заходів, що можуть спричинити обмеження або порушення торгівлі.
Угода про застосування Статті VI ГАТТ 1994 р.	Визначає правила порушення і проведення антидемпінгових процедур.
Угода про застосування Статті VII ГАТТ 1994 р.	Визначає правила оцінки митної вартості товарів.
Угода про перевідвантажувальну інспекцію	Визначає умови проведення перевідвантажувальних інспекцій.
Угода про правила визначення походження товарів	Визначає принципи та порядок визначення походження товарів.
Угода про процедури ліцензування імпорту	Встановлює процедури та форми ліцензування імпорту
Угода про субсидії та компенсаційні заходи	Визначає умови та процедури застосування субсидій і заходів, спрямованих на боротьбу із субсидіюванням.
Угода про захисні заходи	Визначає умови та процедури застосування заходів щодо протидії зростаючому імпорту (в разі загрози шкоди вітчизняному виробнику)

Міжнародне регулювання сфери торгівлі послугами здійснюється на основі Генеральної угоди про торгівлю 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 [55, с. 298].

До найбільш важливих загальних зобов'язань відносяться наступні:

1) прозорість правил з торгівлі послугами: створення інформаційних і контактних пунктів. Кожна країна-член повинна створити не менше одного інформаційного пункту, в якому інші країни зможуть одержати інформацію про чинне законодавство і норми щодо торгівлі послугами в тих секторах, що їх цікавлять. Крім того, розвинуті країни для допомоги постачальникам послуг із країн, що розвиваються, повинні створювати контактні пункти, які зобов'язані надавати інформацію про технологію послуг, про комерційні і технічні аспекти надання послуг, про реєстрації, визнання й отримання професійних кваліфікацій;

2) взаємне визнання кваліфікації, необхідної для надання послуг. Фізичні і юридичні особи, що надають послуги, повинні одержати сертифікати або ліцензії та інші документи, що надають право займатися цією діяльністю. Тому країни-члени повинні укладати двосторонні і

багатосторонні угоди для взаємного визнання кваліфікації, щоб одержати дозвіл на те, щоб займатись цією діяльністю;

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

4) розширення режиму найбільшого сприяння (РНС) і використання національного режиму;

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

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

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

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

- обмеження кількості постачальників послуг (наприклад, іноземні банки і страхові компанії можуть створити тільки обговорену кількість філій або дочірніх підприємств);
- обмеження загальної вартості операцій з послугами (наприклад, страхування імпортних вантажів може здійснюватися лише вітчизняними страховими компаніями, внаслідок чого іноземні конкуренти витісняються з внутрішнього ринку страхових послуг);
- обмеження загальної кількості операцій з надання послуг або загальної кількості наданих послуг, тобто введення кількісних квот на імпорт іноземних послуг (наприклад, квота на кількість закуповуваних за рубежем фільмів, публікацій і поліграфічних робіт, що здійснюються за винагороду);
- обмеження загальної кількості іноземних постачальників послуг, що можуть залучатися до конкретного сектора послуг (наприклад, державне ліцензування імпорту робочої сили), а також обмеження на пересування споживачів послуг (наприклад, лімітування кількості туристичних віз, що видаються іноземним мандрівникам);
- вимоги до специфічного типу юридичної особи, що надає послуги;

- обмеження на участь іноземного акціонерного капіталу (наприклад, максимальна участь обмежена 49% акцій).

Зобов'язання, що бере на себе країна, заносяться до Розкладу зобов'язань ГАТС.

Кожний Розклад поділяється на дві частини: горизонтальну і секторну. Горизонтальні зобов'язання поширюються на всі сектори послуг, а секторні — стосуються конкретних секторів і підсекторів. Записи в Розкладі показують обсяг зобов'язань, які країна готова взяти на себе.

Нижче наводиться приклад Розкладу [55, с. 300].

Форма і приклад Розкладу горизонтальних і конкретних зобов`язань

Зобов'язання	**Спосіб постачання**	**Умови і обмеження щодо доступу до ринку**	**Умови і застереження щодо національного режиму**
Горизонтальні зобов'язання (ті, що стосуються усіх секторів)	Транскордонне постачання	**Немає**	Немає, окрім податкових заходів, що призводять до різного режиму – надання послуг, пов'язаних з НДР*
	Споживання за кордоном	Немає	Незв'язані з субсидіями. податковими пільгами та податковими кредитами
	Комерційна присутність (ПІІ**)	Максимальна кількість акцій в руках іноземців - 49%	Незв'язані з субсидіями. За законом х для пакету акцій понад 25 % та нових інвестицій понад у мільйонів потрібен дозвіл

	Тимчасовий в'їзд фізичних осіб	Незв'язаний за винятком такого: переміщення керівного персоналу всередині компанії; спеціалістів на термін до одного року, спеціалістів, за умови перевірки економічної необхідності, термін понад року; продавці послуг на термін до трьох місяців.	Незв'язаний, за винятком категорій фізичних осіб, перелічених у попередньому стовпчику
Конкретні зобов'язання Архітектурні послуги	Постачання через кордон	Необхідна комерційна присутність	Не зв'язане
	Споживання за кордоном	Немає	Немає
	Комерційна присутність (ПІІ**)	25 % вищих керівників мають бути громадянами	Не зв'язане
	Тимчасовий в'їзд фізичних осіб	Незв'язане, за винятком вказаного у горизонтальних зобов'язаннях	Не зв'язане за винятком вказаного у горизонтальних зобов'язаннях

НДР — науково-дослідні роботи

** ПІІ — прямі іноземні інвестиції

Країнами можуть вводитись обмеження на використання національного режиму нерезидентами. Держава застосовує такі інструменти внутрішньої економічної політики, які дискримінують на вітчизняному ринку іноземних виробників послуг у порівнянні з місцевими. Наприклад, надання місцевим будівельним, юридичним, транспортним фірмам прямих цінових субсидій, або надання іноземним виробникам послуг менш сприятливих умов (більш високі кваліфікаційні вимоги до фахівців).

У ряді випадків для обмеження торгівлі послугами використовують ті ж методи регулювання, що і для торгівлі товарами. Це пов'язано з тим, що торгівля окремими видами послуг супроводжує торгівлю товарами і тому підпадає під обмеження, що накладаються на торгівлю цими товарами.

Угоди про інші аспекти торговельних правил, зафіксовані Марракеською угодою, такі:

- Додаток 1B: Генеральна угода про торгівлю послугами;
- Додаток 1C: Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності;
- Додаток 2: Домовленість про правила та процедури врегулювання суперечок;

- Додаток 3: Механізм з огляду торговельної політики;
- Додаток 4: Багатосторонні торговельні угоди з обмеженою кількістю учасників (містять Угоду про торгівлю авіатехнікою та угоду про державні закупки).

Організаційно-функціональна структура СОТ (табл. 27.2)**:**

1. Конференція міністрів.
2. Генеральна рада.
3. Рада з торгівлі товарами.
4. Рада з торгівлі послугами (ГАТС).
5. Рада з торговельних аспектів прав інтелектуальної власності (ТРІПС).
6. Галузеві комітети, робочі групи.
7. Секретаріат.

Таблиця 27.2.

Організаційно-функціональна структура СОТ

Головні органи	**Допоміжні органи**	
Конференція		
Генеральна рада	Комітети: 1. З торгівлі й розвитку; 2. З торгівлі й довкілля; 3. З платіжного балансу; 4. З бюджету, фінансів й адміністративних питань.	Органи: 1. З моніторингу торговельної політики; 2. З розглядання спірних питань.
Рада з торгівлі товарами	Комітети: 1. З технічних бар'єрів в торгівлі; 2. З адміністративної політики; 3. З імпортного ліцензування; 4. Із захисних заходів; 5. З доступу на ринки; 6. З сільського господарства; 7. З санітарних заходів;	8. З інвестицій; 9. З прав походження; 10. Із субсидій та компенсацій; 11. З оцінки митної вартості; 12. З моніторингу за торгівлею технічними товарами;

	13.З регіональних торговельних угод; 14.З державних закупівель.
Рада з торгівлі послугами	1. Комітет з торгівлі фінансовими послугами; 2. Робоча група з професійних послуг.
Рада з торговельних прав інтелектуальної власності	
Секретаріат	Відділ технічного співробітництва й професійної підготовки кадрів.

Конференція міністрів є вищим органом СОТ. Вона складається з міністрів торгівлі (або інших відповідних міністерств) і скликається раз у два роки. Всі члени мають один голос, а рішення приймаються консенсусом. На Конференції розглядаються найактуальніші питання регулювання торговельної політики, подальшої лібералізації міжнародної торгівлі, удосконалення правил і стандартів в торгівлі. Однією з проблем, зокрема, є узгодження стандартів і правил, що існують в найменш розвинутих країнах, із західними стандартами. Справа в тому, що трудові й екологічні стандарти розвинутих країн вищі, а це удорожчує товар і знижує його конкурентоспроможність. Природно, що на підтягуванні стандартів до західного рівня наполягають розвинуті країни; країни що розвиваються, - проти, бо низький рівень заробітної плати й відсутність (переважно) витрат на екологічну безпеку здешевлює їх товари [10, с. 152].

Сесії Конференції міністрів відбуваються, як правило, раз у два роки; на них обговорюються й приймаються рішення з принципових питань. Так, на першій конференції (1996, м. Сінгапур) було прийнято Угоду по лібералізації торгівлі в галузі інформаційних технологій; на четвертій (2001, м. Доха) обговорювалися питання з урегулювання промислових тарифів, функціонування ТРІПС, правил СОТ щодо субсидій, антидемпінгу й таке інше.

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

Генеральна рада затверджує фінансові правила та бюджет більшістю у дві третини голосів. Кожен член СОТ повинен вносити до організації свою частку видатків відповідно встановленій квоті.

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

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

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

Секретаріат – виконує поточну адміністративну роботу; очолюється генеральним директором. До секретаріату входить відділ технічного співробітництва й професійної підготовки; він надає допомогу країнам, що розвиваються, в формі інформації, довідкової документації, посилання місій, організації семінарів. Діють також курси підготовки кадрів в галузі торговельної політики (до них також залучаються слухачі з країн Східної Європи).

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

Країни, що не входять до СОТ, знаходяться в невигідних умовах. По суті, вони підлягають торговельній дискримінації, бо на них не поширюються пільги, які члени СОТ надають один одному. До не-члена СОТ можуть бути застосовані санкції, такі, наприклад, як встановлення квот, звинувачення в демпінгу тощо. Ось чому Україна намагається вступити до цієї організації й провадить відповідні переговори.

Вступ до СОТ являє собою довгу й складну процедуру [22, с. 286]. Спочатку країна надає в СОТ меморандум про свою торговельну політику. СОТ утворює робочу групу по вивченню меморандуму: чи відповідають принципи торговельної політики країни правилам СОТ. Далі СОТ провадить 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. Як правило, за прийняття нового члена до СОТ необхідно не менше 2/3 голосів.

27.2. 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 в системі ООН, який би регулював міжнародну торгівлю за принципами, як передбачалося, більш справедливими. Головна ідея полягає в переносі наголосу в механізмі регулювання на користь країн, що розвиваються, особливо найменш розвинутих. Ці принципи знайшли особливе відбиття в «Хартії економічних прав і обов'язків держав», яку було розроблено ЮНКТАД і прийнято Генеральною Асамблеєю в 1976 р.**

До складу ЮНКТАД входять 192 держави, серед них і Україна. Штаб-квартира організації знаходиться в Женеві.

Головна мета ЮНКТАД - сприяння розвиткові міжнародної торгівлі для прискорення міжнародного розвитку, особливо країн, що розвиваються.

Цілі:

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

Цілі ЮНКТАД визначили її **функції**: [10, с. 155-159]

1. Регулювання торговельних й економічних відносин між державами.
2. Розробка заходів з регулювання міжнародної торгівлі сировиною.
3. Розробка принципів торговельної політики.
4. Аналіз тенденції світового розвитку й міжнародної торгівлі.
5. Обговорення актуальних проблем міжнародних економічних відносин.
6. Координація діяльності органів і закладів ООН з питань міжнародної торгівлі й розвитку.
7. Співробітництво з міжнародними організаціями в сфері міжнародної торгівлі (в першу чергу, зі СОТ).

Діяльність ЮНКТАД виходить з таких **принципів**: рівноправність держав в 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 розвинені 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».

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

Оскільки сировина залишається поки що основним експортним товаром для найменш розвинутих країн, ЮНКТАД приділяє торгівлі сировиною особливої уваги. Утворено спеціальні дослідні групи з сировинних товарів, укладено відповідні міжнародні угоди, підписано конвенції щодо умов торгівлі сировиною. За ініціативою ЮНКТАД була розроблена й прийнята Інтегрована програма для сировинних товарів (ІПСТ) в 1976 році; метою програми є стабілізація цін на сировину й сприяння найменш розвинутим країнам щодо її промислової обробки.

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

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

Аналітична діяльність ЮНКТАД охоплює такі сфери [44, с. 177]: тенденції світової економіки і їх вплив на процес розвитку; макроекономічна політика; конкретні проблеми розвитку, використання успішного досвіду розвитку країнами, що розвиваються й країнами з перехідною економікою; питання, пов’язані з фінансовими потоками й заборгованостями. За результатами досліджень складається банк інформації, яка надається країнам-членам.

Організаційна структура ЮНКТАД:

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

Конференція - вищий орган ЮНКТАД. Вона збирається на сесії раз на чотири роки на рівні міністрів і визначає головні напрямки політики міжнародної торгівлі й розвитку. Рішення Конференції мають переважно рекомендаційний характер, вони не обов'язкові до прийняття усіма членами; цим ЮНКТАД суттєво відрізняється від СОТ, де рішення обов'язкові до виконання.

Рада з торгівлі та розвитку - виконавчий орган; особливістю є можливість участі в його роботі представників всіх країн-членів, які побажають (тепер їх 146). Рада проводить щорічні сесії, на яких обговорюються питання глобальної політики, проблеми торгівлі, валютно-фінансових відносин, торговельної політики, економічних реформ.

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

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

- сировинних товарів;
- міжнародної торгівлі;
- сфери послуг;
- економічного співробітництва між країнами, що розвиваються;
- глобальної взаємозалежності;
- ТНК та інвестицій;
- науки та техніки;
- найменш розвинених країн;
- послуг в сфері управління.

В спільному із СОТ відомі ЮНКТАД керує Міжнародним торговельним центром.

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

ЮНКТАД має непрості відносини зі 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 держави, 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 в цьому відіграє принцип прийняття рішень: рекомендаційний їх характер у ЮНКТАД дає змогу подекуди їх ігнорувати, а це послабляє її авторитет. Висловлювалися навіть думки: а чи потрібна взагалі ЮНКТАД? Але згодом вдалося розмежувати функції двох організацій: ЮНКТАД розробляє загальні

торговельно-політичні принципи в контексті розвитку, а СОТ відає суто торговельними питаннями.

ЮНСІТРАЛ ЮНСІТРАЛ заснована в 1966 році. Вона є головним правовим органом ООН в галузі прав міжнародної торгівлі.

Функції ЮНСІТРАЛ:

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

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 розробці й прийнятті **конвенцій** - документів, в яких містяться узгоджені норми, принципи й стандарти в галузі міжнародного торговельного права. Найвідоміші конвенції:

- Конвенція про позову давність в міжнародній купівлі-продажу товарів (1974 р.); вона встановила уніфіковані норми щодо строків, в 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, регулюючий 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.).

Найбільш змістовною була Віденська конвенція про договори міжнародної купівлі-продажу товарів [10, с. 359]. 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 року), Литва (2007), Польща (2010), Росія (2007), Македонія (2007), Сербія (2010), Туреччина (2007), Ховатія (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.

27.3. 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 в 1964 р. в рамках ГАТТ, а з 1968 року увійшов також 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 розвиткові 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 імпортних операцій з метою раціонального використання валютних ресурсів;
- навчання урядових службовців, підприємців і викладачів технології експортно-імпортних операцій;
- здійснення наукових дослідів з питань зовнішньої торгівлі.

Цілі й функції МТЦ відповідають змісту основних сфер діяльності Центру [90, с. 45]:

1. Розвиток ринку продуктів.
2. Розвиток ринку послуг.
3. Торговельна інформація.
4. Підготовка кадрів.
5. Міжнародне управління попитом і пропозицією.
6. Планування заходів, спрямованих на стимулювання торгівлі.

Ці напрямки діяльності МТЦ були визначені резолюцією ЕКОСОР 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 розвиненим країнам. В 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 розвинених африканських країн.

Організаційна структура:

1. Генеральна рада СОТ, Рада з торгівлі й розвитку ЮНКТАД;
2. Об’єднана консультативна група (ОКГ) у справах МТЦ;
3. Наради заступника генерального секретаря ЮНКТАД, заступника генерального директора СОТ й директора-виконавця МТЦ;
4. Секретаріат.

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

Об’єднана консультативна група (ОКГ) є виконавчим органом. Вона надає рекомендації з розробки програм вищому органові; розробляє план роботи Центру. Цей план складає частину загального Середньострокового плану ООН. В 1991 р. ОКГ визначила такі пріоритети діяльності МТЦ:

- сприяння торгівлі з метою скорочення злиденності (особливо через стимулювання експорту з сільських районів);

- технічна допомога найменш розвинутим країнам;
- торговельне й економічне співробітництво по напрямку «Південь-Південь» між країнами, що розвиваються;
- участь жінок в розвитку торгівлі;
- розвиток підприємництва в галузі експорту;
- врахування екологічного фактору в процесі розвитку експорту (наприклад, слід уникати культивування монокультури, щоб запобігти виснаженню земель);
- розвиток людських ресурсів.

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

Фінансування МТЦ здійснюється рівними коштами від СОТ й 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 розвинену **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».

Запитання для самоконтролю

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

Глава 28. Регулювання міжнародного руху чинників виробництва

Ключові поняття:

Міжнародне інвестування, міжнародний технологічний обмін, міжнародна міграція робочої сили, Багатостороння агенція з гарантії інвестицій, Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів, Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, Міжнародна організація праці.

28.1. Регулювання міжнародного інвестування

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

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

Основні цілі:

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

Організаційна структура:

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

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

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

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

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

Основні напрямки діяльності БАГІ. Вона була утворена з тим, щоб залучити потенційних інвесторів до країн, що розвиваються, убезпечити їх від некомерційних ризиків і таким чином стимулювати туди потоки інвестицій. До некомерційних ризиків належать: війни, соціальні вибухи, експропріація вкладеного капіталу, неможливість переводу прибутку за кордон і таке інше.

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

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

БАГІ надає консультативні й рекламні послуги через спеціальний Департамент політичних і консультативних послуг.

МЦУІС Міжнародний центр з урегулювання інвестиційних спорів заснований в 1966 р. Місцезнаходження його – м. Вашингтон. До складу Центру входить 139 членів.

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

Організаційна структура:

- Адміністративна рада;
- Технічний секретаріат;
- Президент.

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

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

Президентом Центру є президент Всесвітнього банку.

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

28.2. Регулювання міжнародного технологічного обміну

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

Будь-яке несанкціоноване використання інтелектуальної власності є порушенням прав власника. Стандарти, які приймаються різними країнами для захисту своїх винаходів, промислових зразків, товарних знаків, а також ефективність, з якою вони застосовуються, впливають на розвиток міжнародного технологічного обміну. Це пов'язано, по-перше, з тим, що економічна діяльність у більшості промислово розвинутих країн здебільшого стає насиченою науково-дослідними і технологічними розробками. У результаті їхня експортна продукція містить у собі дедалі більше технологічних і творчих складових, котрі підпадають під права інтелектуальної власності (ПІВ). Як наслідок — виробники зацікавлені в забезпечені того, що де б вони не продавали свою продукцію, їхні права на патенти були адекватно захищені і це давало б їм можливість компенсувати свої витрати на науково-дослідні розробки. По-друге, в багатьох країн, що розвиваються, після

того, як були зняті відповідні обмеження на іноземні інвестиції, з'явилися нові можливості для виробництва запатентованої продукції на основі ліцензій або в рамках спільних підприємств. Однак готовність промисловців з розвинутих країн передавати свої технології залежить від того, наскільки система захисту ПІВ у країні-одержувачі може забезпечити їм те, що їх права власності на технології будуть адекватно захищені і не будуть узурповані місцевими партнерами, які можуть використовувати чужі розробки. По-третє, технологічні поліпшення продукції, яка попадає в міжнародну торгівлю, відповідають технологічним досягненням, які зробили репродукцію і виготовлення сурогатів простими і дешевими. У тих країнах, де законодавство з ПІВ не чітко впроваджується в життя, це призводить до виробництва підроблених товарів чи піратської продукції не тільки для продажу на вітчизняному ринку, й для продажу на експорт.

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

Основними цілями **Європейської патентної організації,** створеної на основі Конвенції про видачу європейських патентів, підписаної в 1973 р. і ратифікованої в 1977 р., є: видача європейських патентів; розширення співробітництва між європейськими державами у сфері охорони винаходів, посилення патентного захисту; сприяння створенню і модернізації патентних систем у країнах, що розвиваються (підготовка кадрів і 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 [82, с. 372-374; 90, с. 229-234].

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

В адміністративному підпорядкуванні СОІВ знаходяться такі угоди:

- Паризька конвенція про захист промислової власності, перша редакція якої була підписана в 1883 р. Потім Конвенція багато разів

переглядалася і доповнювалася. До неї сьогодні приєдналися 96 країн світу. її мета — надання більш пільгових умов для патентування винаходів, промислових зразків, реєстрації товарних знаків іноземними громадянами;

- Мадридська конвенція про міжнародну реєстрацію товарних знаків (1891 р.);
- Мадридська угода про боротьбу з фальшивими даними про джерела походження товару (1883 р.);
- Гаазька угода про міжнародне депонування промислових зразків або моделей (1925р.);
- Ніццька угода про міжнародну класифікацію товарів і послуг для реєстрації товарних знаків (1957 р.);
- Ліссабонська угода про охорону даних про походження товару і їх міжнародну реєстрацію (1958 р.);
- Локарнська угода про міжнародну класифікацію промислових зразків або моделей (1968 р.);
- Договір про реєстрацію товарних знаків, підписаний у Відні в 1973 р.;
- Будапештська угода про міжнародне визнання депонування мікроорганізмів для цілей патентної процедури (1977 р.);
- Договір про патентну кооперацію, підписаний у 1970 р. у Вашингтоні, який передбачає можливість складання і подачі в національне відомство міжнародної заявки у випадках, коли заявник бажає забезпечити охорону винаходу в декількох країнах;
- Бернська конвенція про охорону літературних і художніх творів (1886 р.);
- Римська конвенція про захист прав артистів-виконавців, виробників фонограм і радіомовних організацій (1961 р.);
- Женевська конвенція про охорону інтересів виробників фонограм від незаконного відтворення їх продукції (1971 р.);
- Брюссельська конвенція про поширення несучих програм сигналів, які передаються через супутники (1974 р.).

У правовій системі **СОТ** одним із трьох її складових крім ГАТТ і ГАТС, є Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (Угода ТРІПС) [41, с. 493].

Угода ТРІПС доповнює розроблені СОІВ угоди щодо захисту прав інтелектуальної власності.

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

Угода ТРІПС визначає мінімальні стандарти і періоди, на які надається захист різних ПІВ. Від країн вимагається не вдаватись до дискримінації іноземців, а також між іноземцями і вітчизняними громадянами щодо набуття, обсягу і збереження прав інтелектуальної власності (поширення режиму

найбільшого сприяння і національного режиму). Важливою рисою Угоди є те, що закладений конвенціями СОІВ стандартний захист одержав правовий статус.

До основних стандартів захисту прав на патенти, товарні знаки, промислові зразки, ноу-хау, відносяться відповідно.

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

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

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

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

В Угоді передбачається примусове ліцензування, якщо власник патенту відмовляється ліцензувати використання запатентованого винаходу, висуваючи необґрунтовані умови. Законодавством багатьох країн передбачається, що у випадку, коли запатентованого товару немає в наявності, або коли є в наявності за непомірними цінами, то уряд, виходячи з державних інтересів, може дозволити зацікавленому виробнику використовувати патент за умови виплати власнику патенту адекватних роялті. Однак Угода закладає жорсткі умови для такого виду ліцензування з метою забезпечення того, щоб примусові ліцензії видавалися лише у виняткових ситуаціях і на об'єктивній основі.

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

- примусова ліцензія надаватиметься для використання переважно на внутрішньому ринку;
- її дія повинна бути закінченою, якщо та коли умови, що призвели до її видачі, перестали існувати;
- у випадку технології напівпровідників ліцензія повинна призначатися тільки для некомерційного використання державою або виправлення практики, яка в результаті судових процедур визнана антиконкурентною;
- видача такої ліцензії повинна бути для не ексклюзивного використання;
- власник патенту повинен отримати адекватну винагороду, беручи до уваги економічну цінність такої ліцензії;

- власник патенту повинен мати право подавати апеляцію проти прийняття рішення щодо надання примусової ліцензії або проти будь-якого рішення стосовно наданої винагороди.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Мінімальний період охорони:

- патентів — 20 років з моменту подачі заяви на патент;
- товарних знаків — 7 років з моменту початкової реєстрації і кожного поновлення реєстрації. Реєстрація відновлюється на невизначений термін;
- промислових зразків — щонайменше 10 років.

Власники прав інтелектуальної власності втрачають своє право, якщо закінчується термін захисту. Після цього ПІВ можуть використовуватися будь-яким членом суспільства, без звертання за дозволом до будь-якого власника права власності.

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

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

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

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

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

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

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

28.3. Регулювання міжнародної міграції робочої сили

Регулювання міжнародної міграції робочої сили здійснює Міжнародна організація праці – МОП (International Labor Organization - ILO). Вона була утворена в 1919 р. як автономна організація в складі Ліги Націй; з 1946 року стала спеціалізованим закладом ООН. До неї входять 170 країн-членів, в тому числі Україна. Штаб-квартира знаходиться у Женеві. Особливістю МОП, яка відрізняє її від інших міжнародних організацій, є те, що представництво кожної країни-члена складається з трьох соціальних верств: від урядовців, від підприємців, від трудівників.

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

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

В 1946 році МОП стала першим спеціалізованим закладом в системі ООН. В 1969 році у зв’язку з 50-ю річницею МОП їй було присуджено Нобелівську премію миру.

МОП має чотири головні стратегічні цілі:

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

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

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

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

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

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

У Конвенції №43 (прийнята у 1975 р.) наголошується, що країни-члени МОП зобов'язані розробляти й здійснювати національну політику,

спрямовану на сприяння й гарантію рівності можливостей у відношенні праці і зайнятості, соціального забезпечення для осіб, що перебувають на законних підставах, як мігрантам, так і членам їхніх родин.

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

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

Організаційна структура:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Запитання для самоконтролю

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

Розділ 10.
Регулювання міжнародної макроекономіки

Глава 29. Регулювання валютно-кредитної політики країн

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.

29.1. 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.

Основні цілі МВФ:

- Зміцнення міжнародного співробітництва в галузі валютної політики;
- Забезпечення життєздатності міжнародної системи платежів і стабілізація ринку іноземної валюти;
- Надання кредитів 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-ті й 40-ві роки. 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, які будуть розглянуто далі.

Організаційна структура МВФ:

1. Рада керуючих.
2. Виконавча рада (директорат).
3. Директор-розпорядник.
4. Комітет з розвитку.

Рада керуючих – вищий орган МВФ. Вона складається з керуючих від кожної країни-члена (звичайно це голови центральних банків або міністри фінансів) та їх заступників. Рада збирається на засіданні раз на рік.

Компетенція Ради: прийняття нових членів, визначення їх квот, розподіл СДР, а також актуальні політичні питання, що постають перед МВФ. Рада може тимчасово припинити право участі якоїсь країни в процедурі голосування за порушення вимог Статуту.

Процедура голосування є суттєвим інструментом діяльності МВФ. В залежності від важливості питання, що обговорюється, рішення приймається простою або кваліфікованою більшістю. Звичайно рішення приймається простою більшістю, але з найважливіших питань необхідна “спеціальна більшість” – 70 або 85% голосів. Країни-члени мають неоднакову кількість голосів; вона залежить від частки кожної країни (квоти) в капіталі Фонду. Кожна держава має 250 базових (вихідних) голосів плюс ще по одному

голосу за кожні 100 тисяч одиниць СДР, які вона має в Фонді. Тому розподіл голосів дуже нерівномірний (табл. 29.1).

Таблиця 29.1

Частка голосів деяких країн в Раді керуючих МВФ (за станом на середину 2005 р.), в %

США	17,4	Китай	3,0
Японія	6,2	Італія	3,3
Німеччина	6,1	Росія	2,8
Франція	5,1	Нідерланди	2,4
Велика Британія	5,1	Індія	2,0
Канада	3,0	Україна	0,6

Джерело: [www.imf.org]

Країни ОЕСР мають 63% голосів, решта країн – 37%.

При Раді керуючих утворено **Тимчасовий комітет** на рівні міністрів країн-членів (24 чоловіка), який консультує Раду з питань, пов'язаних з поточним контролем за світовою валютною системою.

Виконавча рада або Рада директорів (директорат) складається з 24 директорів, 5 з котрих призначаються країнами з найбільшими квотами (США, Німеччина, Японія, Велика Британія, Франція).

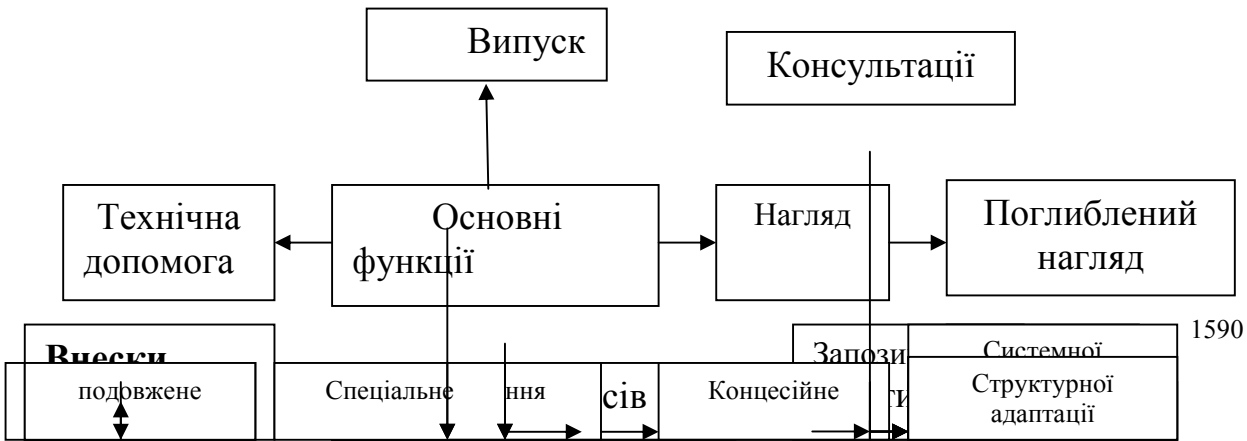
Виконавча рада засідає тричі на тиждень і керує поточною діяльністю МВФ, включно розподіл кредитів країнам-членам. Виконавча рада призначає директора-розпорядника.

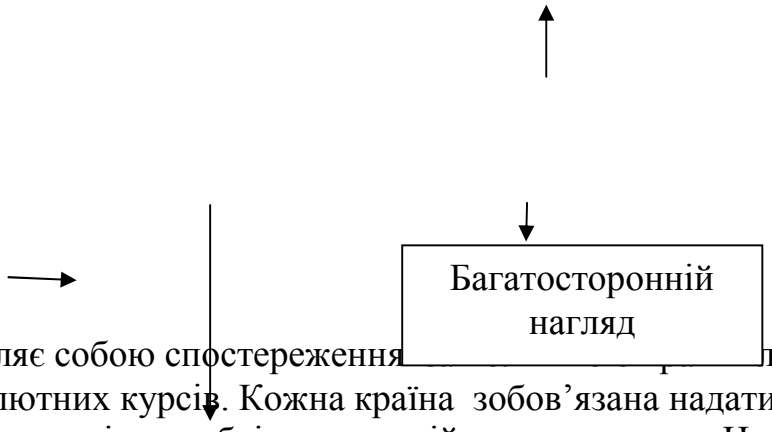
Директор-розпорядник має трьох заступників, один з яких – перший. За традицією директором-розпорядником є громадянин Європи, а його першим заступником – громадянин США. Директор розпорядник є головним офіційним представником Фонду на міжнародних форумах, ділових зустрічах. Він голосує в Виконавчій раді.

Комітет з розвитку – спільний орган МВФ і МБРР, відає питаннями надання реальних ресурсів країнам, що розвиваються. Складається з 24 членів; звичайно це міністри фінансів країн-учасниць. Комітет надсилає аналітичні доповіді й рекомендації Раді керуючих МВФ і МБРР.

МВФ виконує такі групи функцій: нагляд за валютною політикою країн-членів; кредитно-фінансова діяльність, технічна допомога; емісія СДР (рис. 29.1.).

Функціональна структура МВФ

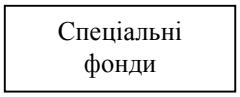




Нагляд являє собою спостереження [illegible]ленів в галузі встановлення валютних курсів. Кожна країна зобов'язана надати МВФ за його запитом інформацію, необхідну для здійснення нагляду. Це – інформація про реальний грошовий, бюджетний і зовнішній сектор економіки, про структурну політику уряду (приватизація, 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. По результатах 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. В процесі аналізу виявляється місце кожної країни-члена в міжнародній економіці й специфіка її проблем.

Рис. 29.1. Функціональна структура МВФ

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. По наслідках 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 питомої ваги країни в світовій економіці. При цьому враховується: розмір ВВП країни; пересічномісячні резерви; пересічнорічні поточні платежі й надходження. В зв'язку з цим квоти серед членів розподіляються нерівномірно. На США припадає 17,4% загальної суми квот, Японію – 6,2%, Німеччину – 6,1%, на Велику Британію й Францію – по 5,1%. Частка 25 розвинутих країн складає 62,8%. Частка України – 0,6%.

Квоти періодично переглядаються, звичайно через кожні п'ять років, у зв'язку з тим, що змінюється місце країни в світовій економіці.

Фонд також використовує **запозичені 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 у центральних банків і казначейств Саудівської Аравії і деяких інших держав. Загальна величина запозичених коштів не повинна перевищувати 60% загального обсягу квот.

Кредитно-фінансова діяльність МВФ здійснюється в двох модифікаціях:

- угода або трансакція (transaction), яка полягає в наданні країнам коштів із власних ресурсів Фонду;
- операція (operation), яка полягає в наданні посередницьких фінансових і технічних послуг за рахунок запозичених коштів.

Кредитні операції здійснюються тільки з центральними банками і стабілізаційними фондами.

Угода або трансакція 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: викупає 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 частка квоти називається також **резервною часткою**. Сума позик, що надається Фондом понад резервну частку країни,

називається її **кредитною позицією**. Резервна частка і кредитна позиція вкупі утворюють **резервну позицію** країни.

Якщо ж країна бажає одержати кошти, що перевищують її резервну позицію, то МВФ виставляє більш жорсткі 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, в свою чергу, 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 в 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 в країнах-членах. Викуп валюти має відбутися не пізніше, ніж через 10 років.

2. **Концесійне фінансування** призначене для найменш розвинутих країн, чий доход 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 можливість давати допомогу державам-членам в 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 в 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 встановлені 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 в країни, що розвиваються, і в країни з перехідною економікою. Про це свідчать такі дані табл. 29.2 [26, с.450]

Таблиця 29.2

Кредити МВФ в 1990-1998 роках

Країни	Млрд. СДР	% до підсумку
Всі країни	85407	100,0
Центральна і Східна Європа	6717	7,9
Країни СНД	18631	21,8
в тому числі:		
Білорусь	190	0,2
Казахстан	538	0,6
Росія	15125	17,7
Україна	2062	2,4
Країни Балтії	421	0,5
Країни, що розвиваються	59638	69,8
Розвинуті Країни	0	0,0

За станом на середину 2005 р. загальна сума кредитів МВФ становила 49,8 млрд. СДР [www.imf.org].

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 домовлюється 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.

Загальна сплата боргу по кредитах МВФ у 2005 році визначена у 6,3 млрд. СДР; при цьому сам борг складав 5,1 млрд., а сума відсоткової ставки – 1,2 млрд. СДР. Найбільшими боржниками Фонду є (станом на середину 2005 р., млрд. СДР) [www.imf.org]:

Туреччина.....12,0
Бразилія.....10,0
Аргентина.....8,0
Уругвай.....1,7
Болгарія.....0,7
Сербія і Чорногорія....0,7

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 платежоспроможності.

Технічна допомога МВФ полягає в сприянні країнам-членам у здійсненні ними грошової, валютної політики, банківського нагляду, бюджетної і податкової політики, упорядкуванні статистики, в розробці фінансового й економічного законодавства.

Технічна допомога здійснюється шляхом направлення місій МВФ в центральні банки й міністерства фінансів країни. Така допомога надається за проханням країни. Експерти місії працюють в країні звичайно 2-3 роки.

Для підготовки кадрів в 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 в 1 до 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 XX століття його роль у розвитку світової економіки значно зросла.

29.2. Міжнародний банк реконструкції та розвитку

Міжнародний банк реконструкції й розвитку – МБРР (International Bank for Reconstruction and Development – IBRD) заснований в 1945 році. Місцеперебування – Вашингтон. В число учасників банку входить 182 країни, також і Україна (увійшла в 1992 р.).

Основні цілі:

- сприяння країнам-членам в розвитку економіки шляхом надання їм довгострокових позик і кредитів;
- заохочення іноземного інвестування через надання гарантій або участі в позиках та інших інвестиціях приватних кредиторів;
- стимулювання тривалого збалансованого зростання міжнародної торгівлі, підтримка збалансованості платіжних балансів країн-членів.

Організаційна структура МБРР:

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

Рада керуючих – вищий орган МБРР. Вона складається з призначених країнами-членами управлінців. Звичайно це міністри фінансів або президенти центральних банків країн. Строк повноважень керуючого – 5 років, але можливе повторне призначення. Рада збирається раз на рік для обговорення кардинальних питань політики банку. При голосуванні в Раді всі голоси країни залежать від її частки в капіталі банку. Понад 40% голосів належать вкупі державам "Великої Сімки".

Директорат складається з 24 директорів-виконавців, які обираються на два роки. З них 5 призначаються п'ятьма членами МБРР – США, Японією, Німеччиною, Великою Британією, Францією; решта обирається з урахуванням належності до певної групи країн. Директори здійснюють поточну діяльність банку.

Комітет з розвитку – спільний орган Світового банку й МВФ. Він складається з 24 членів і являє собою політичний форум для завчасного обговорення найважливіших проблем у сфері економічного розвитку. Здійснює дослідження й складає аналіз середньострокових і довгострокових перспектив розвитку економіки країн, що розвиваються, розробляє відповідні рекомендації щодо розподілу ресурсів банку.

Президент – обирається строком на 5 років. Він не може бути ні керуючим, ні директором. Президент здійснює адміністративні функції й контролює поточні справи банку.

Формування ресурсів. Джерелами їх формування є уставний капітал, що складається підпискою країн-членів; позикові кошти; платежі в рахунок погашення боргу.

Уставний капітал банку на середину 1998 р. складав 191 млрд. доларів, [26, с. 462.] 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 у відповідності з їх економічною потужністю. Кожна країна має свою квоту в уставному капіталі. Квота України складає 0,8% капіталу банку, США – 17%, Японії – 6, 24%. Росії, Канади, Саудівської Аравії, Індії та Італії – по 2,99% [44, 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 підігрівається ще й тим, що банк дає гарантії під ці облігації. Крім того, приватні банки й інші кредитні інститути вкладають також свої капітали в облігації МБРР. За рахунок емісії облігацій МБРР формує 94% своїх ресурсів.

Кредитна політика МБРР. Основне призначення кредитів - стимулювання розвитку приватного сектору 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 [44, с. 218]

Кредити надаються на строк 15-20 років. Ставка кредиту в середньому перевищує на 0,5% ставку по позиковим коштам 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 складав понад 1 млрд. доларів; 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’язуватись 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 капіталоємність 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 [87, с. 113-115]

Особлива увага з боку Світового банку надається найменш розвинутим країнам. Їх сукупний зовнішній борг становив у 2002 р. 523 млрд. дол. Світовий банк надав їм кредит у сумі 104 млрд. дол., в тому числі МБРР – 22 млрд., МАР – 82 млрд. дол.

Зовнішній борг середньорозвинутих країн становить 1817 млрд. дол. У кредит від Світового банка ці країни одержали 107 млрд. дол., в тому числі від МБРР – 89 млрд., від МАР – 18 млрд. дол.

Для найменш розвинутих країн Світовий банк задіяв Програму ХІПС (Heavity Indebted Poor Countries - HIPC) – 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 Світовим банком має демонстраційний ефект: його авторитет стимулює приватних інвесторів та інші банки спрямовувати капітали в країни, що одержали кредити від МБРР. Таким чином, Світовий банк спричиняє дуже сильний вплив на весь валютно-кредитний ринок.

29.3. 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 банка стала також Швейцарія, на території якої функціонує (м. Базель). Первісним призначенням банка було врегулювання виплат німецьких

репарацій по результатах 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. З цієї причини БМР часто називають "банком центральних банків". Крім того, учасниками БМР є і 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.

Організаційна структура БМР:

- Генеральні збори;
- Рада директорів;
- Керівництво.

Генеральні збори – вищий орган БМР. Вони складаються з голів (президентів) центральних банків країн-членів і визначають основні напрямки політики банка.

Рада директорів керує поточною політикою БМР. Вона складається з голів центральних банків Бельгії, Франції, Німеччини, Великої Британії та США, кожний з яких призначає ще одного члена Ради зі своєї країни. Крім того, до Ради входять також голови ЦБ Канади, Японії, Нідерландів, Швеції та Швейцарії.

Керівництво – обраний Радою директорів голова (президент).

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 проценту по вкладах.

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.

У відповідності з основними функціями 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 розробка нормативних документів з банківського нагляду. З цією метою при БМР утворено три комітети: Базельський комітет з

банківського нагляду, Базельський комітет по системам платежів і розрахунків, Постійний комітет по євровалютам.

Завданням Базельського комітету з банківського нагляду є розробка принципів ефективного банківського нагляду для попередження банківських криз. 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 в 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 в роботі її органів.

БМР підтримує тісні контакти з міжнародними інститутами валютно-кредитного ринку, насамперед, з МВФ і Групою Світового банка. Особливі відносини БМР має з Групою Десяти (Г-10), чиїм 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.

Запитання для самоконтролю

1. У чому полягають цілі МВФ?
2. У чому полягають функції МВФ?
3. Як формуються ресурси МВФ?
4. Як здійснюється кредитно-фінансова діяльність МВФ?
5. Що таке СДР?
6. У чому полягають основні цілі МБРР?
7. Як формуються ресурси МБРР?
8. Як здійснюється кредитна політика МБРР?
9. У чому полягають основні функції БМР?

Глава 30. Регулювання зовнішньої заборгованості країн

Ключові поняття:

Клуби кредиторів, Паризький та Лондонський клуби, країна-боржник, країна-кредитор, зовнішня заборгованість, реструктуризація боргу, Торонтські, Х`юстонські, Лондонські, Неапольські умови, Банківський консультативний комітет.

30.1. 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 у 1956 році с метою реструктуризації заборгованості країн, що розвиваються. Треба відмітити той факт, що Паризький клуб це неформальне об'єднання, яке не має штаб-квартири, секретаріату, а головне – уставу, 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% їх 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-кредитору.

Паризький клуб функціонує у 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.

Треба відмітити, що у переговорах у рамках Паризького клубу може приймати участь будь-яка країна-кредитор, яка є держателем зобов'язань за боргами, за якими може вимагатися перегляд умов погашення.

Найбільшу долю 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, Світовий банк, Конференцію ООН з торгівлі та розвитку, а також, звісно, країн-боржників, що звертаються з проханням щодо перегляду заборгованості. Такий багатосторонній підхід є найбільш ефективним та полегшує роботу у 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 у тому, що надані ними пільги у відношенні до умов виплати боргу не використовуються для обслугу боргових зобов'язань перед іншими кредиторами.

У своїй роботі Паризький клуб притримується трьох основних принципів:

- наявність неопосередкованої загрози неотримання платежів;
- обумовленість реструктуризації боргу зобов'язанням боржника проводити певну економічну політику;

- рівномірне розподілення невиплачених 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 є обов'язковим. Він говорить про те, що кредитори повинні діяти спільно та 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 доходи користуються стандартними умовами Паризького клубу.

Торонтські умови були прийняті у 1988 році та застосовуються по відношенню до країн, доход на душу населення у яких не перевищує встановленого світовим банком рівня, який на сьогоднішній день складає 540 доларів на рік. До таких країн відносяться майже всі країни Африки, такі як Нігер чи Центральноафриканська республіка. Таким країнам може бути:

- списана третина боргу з переглядом відсоткових ставок по його обслуговуванню;
- надатися можливість погасити борг в строк до 25 років, 14 з яких відсотки нараховуються по пільговому режиму. Крім того,
- нарахування відсотків проводиться за ставками удвічі менших за ринкові.

Х'юстонські умови прийняті у 1990 році по відношенню до бідних країн, у яких річний доход на душу населення перевищує максимальний рівень, встановлений Світовим банком, що на сьогодні складає приблизно 785 доларів 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 складають 20 та 10 років відповідно.

Лондонські умови означають:

- анулювання 25% боргу з подальшою реструктуризацією суми, що залишилась, на 23 роки з шестирічним пільговим періодом;
- реструктуризація боргу за ринковими відсотковими ставками на 25 років з 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 проводилась на основі Лондонських умов, належать такі як Гвінея, Гондурас, Мозамбік, Сьєра-Леоне.

Згідно з **Неапольськими умовами** реструктуризація боргу проводиться на протязі 40 років, а пільговий період може складати 16 або 20 років. У цьому випадку відсоткова ставка не переглядається.

З 1997 року Паризький клуб почав застосовувати Ліонські умови, які призводять до 80% зниження боргових зобов'язань.

Найбільш розповсюдженими є **Стандартні умови** Паризького клубу, які дозволяють реструктуризацію 10% боргу на 10 років з 5-річним пільговим періодом.

Серед нововведень Паризького клубу так звана „Ініціатива HIPC", яка передбачає цілеспрямовані зусилля по зниженню боргу для найбідніших з країн, що розвиваються, за умов проведення у них реформ з фінансової санації, які мають буди схвалені Світовим банком та МВФ.

Що стосується діяльності останніх років, то найбільш значними подіями у діяльності Паризького клубу виділяється анулювання 100% боргу Сьєра-Леоне у 2007 році, дозвіл на дострокову виплату 22 млрд. доларів боргу з боку Російської Федерації, наданий у 2006 році, угода з урядом України на реструктуризацію зовнішнього боргу, що була підписана у 2001 році.

30.2. 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 у Лондоні, цей клуб отримав назву „Лондонського клубу". Це неофіційна організація, до складу якої входять комерційні банки, перед якими мають заборгованість країни так званого „третього світу". Перше засідання лондонського клубу відбулося у 1976 році.

Діяльність Лондонського клубу поступово набирала масштаби, лише у 80-х роках минулого сторіччя було підписано біля 50 Угод щодо перегляду умов погашення заборгованості з країнами, що розвиваються. У 1985 році було розроблено План Бейкера, який визначив основні завдання у проведенні аналізу програми фінансової рівності країн-боржників. Така стратегія почала приміняться у відношенні до країн з 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 приходиться максимальна частка боргу країни. Однак при цьому організація не має постійного голову або секретаріату, тому її процедури мають досить вільний характер, що дозволяє примінити 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, яка бажає реструктуризації своєї заборгованості, складають Банківський

консультативний комітет (БКК) для захисту інтересів комерційних банків-кредиторів. До складу БКК зазвичай входить не більш 15 банків. Реструктуризація боргу у Лондонському клубі проводиться у 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 була досягнута згода щодо реструктуризації, вона повинна отримати підтримку усіх банків, що мають 90-95% неоплачених зобов'язань боржника. Після цього угода може бути офіційно підписана та оформлена.

Як правило, Лондонський клуб не переглядає розмір відсоткових ставок по кредитам, зазвичай комерційні банки просто надають країнам-боржникам нову позику у якості мір по реструктуризації. Однак в останній час все більша кількість комерційних банків виражає своє незадоволення такою практикою надання додаткових фінансових коштів. Сучасні угоди про перегляд боргу створюють набір альтернативних фінансових можливостей щодо інструментів зменшення суми боргу.

Запитання для самоконтролю:

1. Які особливості діяльності Паризького клубу?
2. Які умови застосовуються по відношенню до найбідніших країн?
3. Які умови застосовуються по відношенню до найбідніших країн із середнім доходом?
4. Що являє собою "Ініціатива HIPC"?
5. У чому особливості діяльності Лондонського клубу?

Бібліографія

1. Амоша А., Вишневский В. К вопросу об оценке уровня налогов в Украине // Экономика Украины, - 2002 - №8.
2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 1995.
3. Береславська О.І. та ін.. Міжнародні розрахунки та валютні операції. – К.: КНЕУ, 2002.
4. Боринець С. Я. Міжнародні фінанси. – К.: Знання-Прес, 2002.
5. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. – Київ: Основи, 2000.
6. Ван Хорн Дж.К. Основы управления финансами. – М.: Финансы и статистика, 1999.
7. Влияние многосторонних торговых инициатив на благосостояние развивающихся стран// БИКИ № 41, 2005.
8. Гаман М. В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід. — К.: Вікторія, 2004.
9. Герчикова И.Н. Международное коммерческое дело: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 2001.
10. Герчикова И.Н. Международные экономические организации. – М.: Консалтбанкир, 2000.
11. Герчикова И.Н. Международные экономические отношения. – М.: АО “Консолт – банкир”, 2001.
12. Гіл Ч. Міжнародний бізнес. – Київ: Основи, 2001
13. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ. /Кер. авт. кол. і наук. ред. Циганкова Т.М. – К.: КНЕУ, 2003.
14. Гольцберг М., Хасан-бек А. Основы финансового инвестирования. – К.: Знания, 1998.
15. Грейсон Дж. К., О`Делл К. Американский менеджмент на пороге XXI века. – М.: Экономика, 1995.
16. Денберг Р.Л. Международное налогообложение. – М.: ЮНИТИ, 1997.
17. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі. – Київ: Україна, 1994.

18. Дэниелс Дж. Д., Радеба Ли. Х. – Международный бизнес: Учебник. – М.: Дело, 1994.
19. Економіка зарубіжних країн: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В., Ржепишевського К.І. – Київ: ЦУЛ, 2003.
20. Зовнішньоекономічна діяльність: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С., Сіваченка І.Ю., К.: – ЦУЛ, 2006.
21. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств. Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Сіваченка І.Ю., Логвінової Н.С. – К.: ЦНЛ, 2006.
22. Киреев А.П. Международная экономика : В 2-х ч. – Ч. II. Международная макроэкономика: открытая экономика и макроэкономическое программирование. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1999.
23. Киреев А.П. Международная экономика: В 2-х ч. – Ч.І. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: Международные отношения, 1997.
24. Кириченко О., Ковас І., Ятченко А. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. – Київ: Фінансист, 2000.
25. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент – СПб: Питер, 1998.
26. Красавина Л.Н. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения. – М.: Финансы и статистика, 2000.
27. Кругман П.Р., Обстфельд М. Международная экономика. Учебник. – СПб: Питер, 2004.
28. Линдерт П.Х. Экономика мирохозяйственных связей: Учебник. – М.: Прогресс, 1992.
29. Лук`яненко Д.Г., Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005.
30. Луцишин З. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – К.: Видавничий центр “ДрУк”, 2002.
31. Льюис Р.Д. Деловые культуры в международном бизнесе. – М.: Дело, 1999.
32. Лях Т.Б., О миграционной ситуации в странах ЕС // БИКИ № 24, 2004.
33. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. – В 2т; Т.І, М.: Республика, 1992.
34. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика. – В 2т; Т.ІІ, М.: Республика, 1992.
35. Макогон Ю.В., Ляшенко В.І., Кравченко В.О., Регіональні економічні зв`язки і вільні економічні зони. – Донецьк: ДонНУ, 2005.
36. Маршалл А. Принципы политической экономии. Т. II / Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1984.
37. МВФ о состоянии и перспективах развития мировой экономики// БИКИ № 52, 2005.
38. Международный менеджмент. Учебник для вузов / Под ред. С.Э. Привоварова. – СПб.: Изд-во “Питер”, 2000.
39. Международные стратегии экономического развития: Учебное пособие/Под общей редакцией академика Пахомова Ю.Н. – Киев-

Донецк, 2001.
40. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Учебник – М.: Дело, 1995
41. Міжнародна економіка: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В. – Київ: ЦУЛ, 2004.
42. Міжнародна інвестиційна діяльність: Підручник/За ред. Лук'яненка Д.Г. – Київ: КНЕУ, 2003.
43. Міжнародне оподаткування. Навч. посібник. / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С., Слепця В.М. – К.: ЦНЛ, 2005.
44. Міжнародні організації: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Ковалевського В.В. – Київ: ЦУЛ, 2007.
45. Міжнародні стратегії економічного розвитку. Навч. посібник. / За ред. Козака Ю.Г., Єханурова Ю.І., Ковалевського В.В. – К.: ЦНЛ, 2005.
46. Міжнародні фінанси: Навчальний посібник/За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С., Ковалевського В.В., – Київ: ЦУЛ, 2007.
47. Міжнародні фінанси: Підручник /За ред. О.І. Рогача. – К.: Либідь, 2003.
48. Миронов А. Концепции развития транснациональных корпораций. – М., 1981.
49. Мозговий О.М. Фондовий ринок, - К.: КНЕУ, 1999.
50. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. Підручник. К., КНЕУ, 2003.
51. Об увеличении внешней помощи ведущими странами-донорами // БИКИ № 3, 2007.
52. Овчинников Г.П. Международная экономика: Учебное пособие. – СПб: Изд.-во Михайлова В.А., 1999.
53. ООН: основные факты. Справочник. – М.: Весь мир, 2000.
54. О развитии мирового сектора финансовых услуг// БИКИ № 62, 2005.
55. Основи міжнародної торгівлі: Навч. посібник / За ред. Козака Ю.Г., Логвінової Н.С. – К.: ЦУЛ, 2005
56. Оценка стабилизирующей роли прямых иностранных инвестиций// БИКИ № 27, 2007.
57. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г. Губський, Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – Київ: Україна, 1997.
58. Пебро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. М.: Прогресс, 1994.
59. Перспективы преодоления разногласий между развитыми и развивающимися странами ВТО// БИКИ № 23-24, 205.
60. Перспективы экономического развития в оценке экспертов ОЕСР // БИКИ № 4, 2007.
61. Портер М. Международная конкуренция: Учебник. – М.: Международные отношения, 1998
62. Портер М. Стратегії конкуренції – Київ: Основи, 1998.
63. Прогноз мирового рынка золота// БИКИ № 1-2, 2007
64. Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. Підручник. – К.: Либідь, 2005.

65. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник / Університет ім. Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин. – К., 1997.
66. Рогач О. ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються. – К., 1994.
67. Рокоча В.В. Міжнародна економіка. – Київ: Таксон, 2003.
68. Рокоча В. В., Плотніков О. В., Новицький В. Є., Кудирко Л. П. Транснаціональні корпорації: Навч. посібн. з нормативної навч. дисципліни «Транснаціональні корпорації». – К.: Таксон, 2001.
69. Роль сектора услуг в экономике стран ОЭСР// БИКИ № 53, 2005
70. Рут Ф.Р., Філіпенко А.С. Міжнародна торгівля та інвестиції: Підручник. – Київ: Основи, 1998.
71. Сальваторе Д. Международная экономика / Пер. с англ. – М.: Ин-т внеш. экон. связей и управления, 1998.
72. Світова економіка: Підручник/За ред. Філіпенка А.С. – Київ: Либідь, 2000.
73. Стігліц Джозеф Е. Економіка державного сектора / Пер. з англ. А.Олійник, Р.Скільський. – К.: Основи, 1998.
74. Татеиси К. Вечный дух предпринимательства. – Киев: Укрзакордонвизасервис, 1992.
75. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент.: Учебник. – М.: ЮНИТИ, 1998.
76. Томпсон А.А., Формби Дж. Экономика фирмы – М.: Бином, 1998.
77. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: Навч. посібник /За ред. С.О. Якубовського, Ю.Г. Козака, - К.: ЦНЛ, 2006.
78. Управління зовнішньоекономічною діяльністю/За ред. Кредісова А.І. – Київ: Віра – Р, 1998.
79. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: У 2 т. – Т1 / Д.Г. Лук'яненко, Л.Л. Антонюк та ін; За заг. ред. Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006.
80. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств. Навч. посібник. / За ред. Сіваченка І.Ю., Козака Ю.Г., Єханурова Ю.І. – К.: ЦНЛ, 2006.
81. Філіпенко А.С., Будкін В.С., Гальчинський А. С., Геєць В. М., Дудченко М. А. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть: Навч. посібник для студ. вищих навч. закладів. – К.: Либідь, 2002.
82. Фомичев В.И. Международная торговля: Учебник. – М.: ИНФРА – М, 2001.
83. Фридмен М. Если бы деньки заговорили… - М.: Дело, 2002.
84. Хорошковський В.І. Співробітництво України з міжнародними фінансовими організаціями: еволюція, теорія, практика. К., „Інтелект", 2002.
85. Хэррис Дж.М. Международные финансы. – М.: Международные

отношения, 1996.
86. Циганкова Т.М. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ. К., КНЕУ, 2003.
87. Циганкова Т.М., Гордєєва Т.Ф. Міжнародні організації. Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни. К., КНЕУ, 2003.
88. Циганкова Т.М., Петрашко Л.П., Кальченко Т.В., Міжнародна торгівля: Навчальний посібник. – Київ: КНЕУ, 2001.
89. Шемет Т.С. Теорія і практика валютного курсу: Навч. посібник/ За ред. О.І. Рогача. – К.: Либідь, 2006.
90. Шреплер Х.А. Международные экономические организации. – М.: Международные отношения, 1999.
91. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
92. Энг М.В., Лис Ф.А., Мауер Л. Дж. Мировые финансы. – М.: ДеКА, 1998.
93. Argentina, Balance of Payments Statistics. Central Bank of Argentina. 2005. /www.bcra.gov.ar/.
94. Abbott Laboratories. Financial Tearsheet. Abbott Laboratories Official Site. 2005. /www.abbott.com/.
95. American Home Products. Financial Tearsheet. American Home Products Official Site. 2005. /www.ahp.com/.
96. Astra Zeneca. Financial Tearsheet. Astra Zeneca Official Site. 2005. /www.astrazeneca.se/.
97. Australia. Balance of Payments Statistics. Reserve Bank of Australia. 2005. /www.rba.gov.au/.
98. Azerbaijan. Balance of Payments Statistics. National Bank of Azerbaijan. 2005. /www.nba.az/.
99. Azerbaijan, Country Commercial Guide, U.S. Department of State, Washington, 2005.
100. Asian Development Bank. Country Data. 2005. /www.adb.org/.
101. BEA. US Investment within NAFTA. /www.bea.doc.gov/.
102. Bureau of Economic Analysis. Foreign Direct Investment in the United States: Operations of US Affiliates of Foreign Companies in 1998, Survey of Current Business, August 2000.
103. Bureau of Economic Analysis. Foreign Direct Investment in the United States: Detail for Historical-Cost Position and Balance of Payments Flows, 1987-99, August 2000.
104. Berggren C. The Volvo Experience: Alternatives to Lean Production in the Sweden Autoindustry. – London: The Macmillan Press, 1994.
105. BMW. Financial Tearsheet. BMW Official Site. 2005. /www.BMV.com/.
106. Brazil. Balance of Payments Statistics. Central Bank of Brazil. 2005. /www.bcb.gov.br/.
107. Bristol-Myers Squibb. Financial Tearsheet. Bristol-Myers Squibb Official Site. 2005. /www.bmw.com/.

108. Bulgaria. Balance of Payments Statistics. National Bank of Bulgaria. 2005. /www.bnb.bg/.
109. Canada. Balance of Payments Statistics. Bank of Canada. 2005. /www.bank-banque-canada.ca/.
110. Chile. Balance of Payments Statistics. Central Bank of Chile. 2005. /www.bcentral.cl/.
111. China. Balance of Payments Statistics. The People's Bank of China. 2005. /www.pbc.gov.cn/.
112. Colombia. Balance of Payments Statistics. Central Bank of Colombia. 2005. /www.banhue.banrep.gov.co/.
113. Czech Republic. Balance of Payments Statistics. National Bank of Czech Republic. 2005. /www.cnb.cz/.
114. Daimler-Chrysler. Financial Tearsheet. Daimler-Chrysler Official Site. 2005. /www.daimlerchrysler.com/.
115. Dunning, J. H. Multinational Enterprises and the Global Economy. MASS, 1993.
116. Dunning J.H. The Competitive advantage of Countries and Activities of Transnational Corp. 1992.
117. Dunning J. The Theory of Transnational Corporations. London. 1993.
118. Dunning, J. H. The Role of Foreign Direct Investment in a Globalizing Economy. BNL Quarterly Review. June 1995.
119. Dunning J. Alliance Capitalism and Global Business. London. 1997.
120. Economist Intellegence Unit. Country Data. 2005. /www.eiu.com/.
121. Electrolux. Financial Tearsheet. Electrolux Official Site. 2005. /www.electrolux.com/.
122. Eli Lilly. Financial Tearsheet. Eli Lilly Official Site. 2005. /www.lilly.com/.
123. Fiat. Financial Tearsheet. Fiat Official Site. 2005. /www.fiat.com/.
124. Financial Tearsheet. Worldscope / Disclosure, L.L.C., 2003. /www.oclc.org/firstsearch/databases/details/dbinformatin_worldscope.html/.
125. Financial Tearsheet. Disclosure Incorporated, 2003. /www.disclosure.com/.
126. Ford Motor. Financial Tearsheet. Ford Motor Official Site. 2005. /www.ford.com/.
127. Fortune Global 500. /www.fortune.com/lists/G500.html/.
128. France. Balance of Payments Statistics. Bank of France. 2005. /www.banque_france.fr/.
129. General Motors. Financial Tearsheet. General Motors Official Site. 2005. /www.gm.com/.
130. General Electric. Financial Tearsheet. General Electric Official Site. 2005. /www.ge.com/.
131. Germany. Balance of Payments Statistics. Bank of Germany. 2005. /www.bandesbank.de/.
132. Glaxo Wellcome. Financial Tearsheet. Glaxo Wellcome Official Site. 2005. /www.glaxowellcom.com/.
133. Hitachi. Financial Tearsheet. Hitachi Official Site. 2005. /www.hitachi.com/.

134. Honda Motor. Financial Tearsheet. Honda Motor Official Site. 2005. /www.honda.com/.
135. Howensite N. Foreign Direct Investment in the United States: New Investment in 1999, Survey of Current Business, June 2000.
136. Hungary. Balance of Payments Statistics. National Bank of Hungary. 2005. /www.mti.hu/mnb/mnbeng.htm/.
137. India. Balance of Payments Statistics. Reserve Bank of India. 2005. /www.reservebank.com/.
138. Indonesia. Balance of Payments Statistics. Bank of Indonesia. 2005. /www.bi.go.id/.
139. Intel. Financial Tearsheet. Intel Official Site. 2005. /www.intel.com/.
140. International Business. NY.: The Dryden Press, 2005.
141. International Monetary Fund. Balance of Payments Statistics. Yearbook. Washington, 2003.
142. International Monetary Fund. Balance of Payments Statistics. Yearbook. Washington, 2004.
143. International Monetary Fund. Balance of Payments Statistics. Yearbook. Washington, 2005.
144. International Monetary Fund. International Financial Statistics. Yearbook. Washington, 2002.
145. International Monetary Fund. International Financial Statistics. Yearbook. Washington, 2003.
146. International Monetary Fund. International Financial Statistics. Yearbook. Washington, 2004.
147. International Monetary Fund. International Financial Statistics. Yearbook. Washington, 2005.
148. Italy. Balance of Payments Statistics. Bank of Italy. 2005. /www.bancaditalia.it/.
149. Japan. Balance of Payments Statistics. Bank of Japan. 2005. /www.boj.or.jp/index.htm/.
150. Johnson & Johnson. Financial Tearsheet. Johnson & Johnson Official Site. 2005. /www.jnj.com/.
151. Kazakhstan. Balance of Payments Statistics. National Bank of Kazakhstan. 2005. /www.nationalbank.kz/.
152. Kazakhstan, Country Commercial Guide, U.S. Department of State, Washington, 2004.
153. L'économie contemporaine en 10 leçons [Texte imprimé] / Jacques Bichot,... Frédéric Carluer,... Fanny Coulomb,... [et al.] ; sous la dir. d'Ivan Samson,... - Paris : Sirey, 2003 (61-Lonrai : Normandie roto impr.) - XI-691 p.
154. Lucent Technologies. Financial Tearsheet. Lucent Technologies Official Site. 2005. /www.lucent.com/.
155. Malaysia. Balance of Payments Statistics. National Bank of Malaysia. 2005. /www.bnm.gov.my/.
156. Matsushita. Financial Tearsheet. Matsushita Official Site. 2005. /www.matsushita.com/.

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

181. Russia. Balance of Payments Statistics. Central Bank of Russia. 2005. /www.cbr.ru/.
182. Russia, Country Commercial Guide, U.S. Department of State, Washington, 2004.
183. Samsung. Financial Tearsheet. Samsung Official Site. 2005. /www.samsung.com/.
184. Siemens Financial Tearsheet. Siemens Official Site. 2005. /www.siemens.com/.
185. Singapore. Balance of Payments Statistics. Monetary Authority of Singapore. 2005. /www.mas.gov.sg/.
186. Smithkline Beecham. Financial Tearsheet. Smithkline Beecham Official Site. 2005. /www.sb.com/.
187. Sony. Financial Tearsheet. Sony Official Site. 2005. /www.sony.com/.
188. South Korea. Balance of Payments Statistics. Bank of Korea. 2005. /www.bok.or.kr/kbindex_e.html/.
189. Taiwan. Balance of Payments Statistics. Central Bank of Taiwan. 2005. /www.cbc.gov.tw/ehome.htm/.
190. Un Taylorisme Arythmique dans les Economies planifiees du Centre // Critiques de l"Economie Politique. – Paris, 1982. – N 19.
191. Thailand. Balance of Payments Statistics. Bank of Thailand. 2005. /www.bot.or.th/.
192. Toshiba. Financial Tearsheet. Toshiba Official Site. 2005. /www.toshiba.com/.
193. Toyota Motor. Financial Tearsheet. Toyota Motor Official Site. 2005. /www.toyota.co.jp/.
194. Volkswagen. Financial Tearsheet. Volkswagen Official Site. 2005. /www.volkswagen.de/.
195. Volvo. Financial Tearsheet. Volvo Official Site. 2005. /www.volvo.com/.
196. Ukraine. Balance of Payments Statistics. National Bank of Ukraine. 2005. /www.bank.gov.ua/.
197. Ukraine, Country Commercial Guide, U.S. Department of State, Washington, 2004.
198. United Kingdom. Balance of Payments Statistics. Bank of England. 2005. /www.bankofengland.co.uk/.
199. United States. Balance of Payments Statistics. Federal Reserve System 2005. /www.federalreserve.gov/.
200. US Department of Commerce. NAFTA: Investment Chapter.
201. UNCTAD. World Investment Report 1998: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Washington, 1998.
202. UNCTAD. World Investment Report 1999: Trends and Determinants. Washington, 1999.
203. UNCTAD. World Investment Report 2000: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Washington, 2000.
204. UNCTAD. World Investment Report 2001: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Washington, 2001.

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

ДОДАТКИ

Додаток 1

Класифікація послуг згідно ГАТС

(Генеральна угода про торгівлю послугами)

1. КОМЕРЦІЙНІ ПОСЛУГИ

A. Професійні послуги

1. Правові послуги
2. Послуги у сферах складання актів ревізії та бухгалтерського обліку
3. Послуги у сфері оподаткування
4. Послуги у сфері архітектури
5. Інженерні послуги
6. Комплексні інженерні послуги
7. Послуги з планування міст та у сфері садово-паркової архітектури
8. Послуги у сфері медицини та стоматології
9. Ветеринарні послуги
10. Послуги, що надаються під час пологів, послуги медсестер, фізіотерапевтів та допоміжного медичного персоналу
11. Інші.

B. Комп'ютерні та пов'язані з ними послуги

1. Консультативні послуги щодо встановлення комп'ютерного апаратного обладнання
2. Послуги з реалізації програмного забезпечення
3. Послуги з обробки даних
4. Послуги зі створення баз даних
5. Інші

C. Послуги у сфері досліджень та розробок

1. Послуги з досліджень та розробок у сфері природничих наук
2. Послуги з досліджень та розробок у сфері соціальних та гуманітарних наук
3. Послуги з досліджень та розробок у міждисциплінарних сферах

D. Послуги, пов'язані з нерухомістю

1. Послуги, пов'язані з нерухомістю, включаючи особисте або орендоване майно
2. Послуги, пов'язані з нерухомістю, що надаються за винагороду або на договірній основі

E. Послуги з лізингу та оренди машин та обладнання без операторів

1. Послуги з лізингу та оренди суден без оператора
2. Послуги з лізингу та оренди літаків без оператора
3. Послуги з лізингу та оренди іншого транспортного обладнання
4. Послуги з лізингу та оренди інших машин та обладнання
5. Інші

F. Інші комерційні послуги

1. Послуги у сфері реклами
2. Послуги з досліджень ринку та вивчення громадської думки
3. Консультативні послуги з питань управління
4. Послуги, пов’язані з консультаціями з питань управління
5. Послуги з технічних випробувань та проведення аналізів
6. Послуги, пов’язані з сільським господарством, полюванням та лісовим господарством
7. Послуги, пов’язані з рибальством
8. Послуги, пов’язані з гірничовидобувною промисловістю
9. Послуги, пов’язані з обробною промисловістю
10. Послуги, пов’язані з розподілом енергії
11. Послуги з розміщення та забезпечення наявності персоналу
12. Послуги з проведення розслідувань та забезпечення безпеки
13. Консультативні послуги в наукових і технічних сферах, суміжних з інженерною сферою
14. Послуги з ремонту предметів особистого використання та побутової техніки
15. Послуги з прибирання будівель
16. Послуги у сфері фотографії
17. Послуги з пакування
18. Публікація та поліграфічні роботи, що здійснюються за винагороду або на договірній основі
19. Інші комерційні послуги
20. Інші

II. ПОСЛУГИ ЗВ’ЯЗКУ

A. Поштові послуги

B. Кур’єрські послуги

C. Послуги у сфері електронного зв’язку

1. Послуги телефонного зв’язку загального користування
2. Послуги з передачі пакетів даних
3. Послуги з передачі даних по кільцю
4. Послуги телексу
5. Послуги телеграфу
6. Послуги факсу
7. Послуги мережі закріпленого зв’язку
8. Послуги з електронної передачі повідомлень та інформації
9. Послуги голосової пошти (V-mail)
10. Послуги з передачі інформації та баз даних в режимі он- лайн
11. Послуги з електронного обміну даними (ЕОД)
12. Додана вартість послуг мережі телефаксу, включаючи функції зберігання та направлення, функції зберігання та виклику
13. Послуги з конверсії кодів та протоколів
14. Обробка інформації та/або обробка даних в режимі он-лайн (включаючи спільне використання)

15. Інші

D. Аудіовізуальні послуги

1. Послуги з виробництва та розповсюдження кінофільмів та відеофільмів
2. Послуги з демонстрації фільмів
3. Послуги у сфері радіо та телебачення
4. Послуги з трансляції радіо і телевізійних програм
5. Послуги звукозапису
6. Інші

E. Інші

III. ПОСЛУГИ З БУДІВНИЦТВА ТА СУМІЖНІ ІНЖЕНЕРНІ ПОСЛУГИ

1. Загальні будівельні роботи зі спорудження будівель
2. Загальні будівельні роботи у сфері цивільного будівництва
3. Збір та монтаж будівель та обладнання з готових конструкцій
4. Завершення будівництва та оздоблювальні роботи
5. Інші

IV. ПОСЛУГИ ДИСТРИБ`ЮТОРІВ

1. Послуги комісійних агентів
2. Послуги з оптової торгівлі
3. Послуги з роздрібної торгівлі
4. Послуги франчайзингу
5. Інші

V. ПОСЛУГИ У СФЕРІ ОСВІТИ

1. Послуги у сфері початкової освіти
2. Послуги у сфері середньої освіти
3. Послуги у сфері вищої освіти
4. Послуги у сфері освіти для дорослих
5. Інші послуги у сфері освіти

VI. ПОСЛУГИ З ОХОРОНИ ДОВКІЛЛЯ

1. Послуги каналізації
2. Послуги з прибирання відходів
3. Послуги з санітарної обробки
4. Інші

VII. ФІНАНСОВІ ПОСЛУГИ

A. Послуги зі страхування та пов’язані з ними послуги

1. Послуги зі страхування життя та пенсійного забезпечення
2. Послуги зі страхування (крім страхування життя)
3. Послуги перестрахування та ретроцесії

4. Допоміжні послуги зі страхування та пенсійного забезпечення (включаючи послуги брокерів та агентств).

B. Банківські та інші фінансові послуги (крім страхування)

1. Послуги з прийняття внесків та інших виплат від населення
2. Послуги з надання кредитів, включаючи споживчий кредит, застави, факторинг та фінансові або комерційні перекази
3. Послуги з фінансового лізингу
4. Послуги зі здійснення виплат та грошових переказів
5. Послуги надання гарантій та поручительств
6. Послуги зі здійснення торгівлі за власний рахунок або за рахунок покупців, обміну тощо:

[інструментами грошового ринку (чеки, рахунки, депозитні сертифікати і т. ін.)

[іноземною валютою

[похідними продуктами, включаючи (але не обмежуючись) ф`ючерси та опціони

[інструментами грошового ринку, пов’язаними з курсами валют та процентними ставками, такими як своп, форвардні угоди тощо

[ліквідними цінними паперами

[інше, включаючи злитки дорогоцінних металів

7. Послуги з випуску всіх видів цінних паперів, включаючи передплату та розміщення через посередників (публічно чи приватно) та надання послуг щодо такого випуску
8. Посередницькі послуги на грошовому ринку
9. Послуги з управління майном, готівкового або безготівкового управління, всі форми колективного управління інвестиціями, управління пенсійним фондом, довірчого зберігання та трастового обслуговування
10. Послуги з клірингу та фінансового управління майном, включаючи забезпечення, похідні інструменти тощо
11. Поради та інші допоміжні фінансові послуги з усіх видів діяльності, перерахованих у Статті 1B MTN. TNC/ W/ 50, включаючи аналіз кредиту, дослідження інвестицій та інвестиційних портфелів, безготівкового обігу, поради з корпоративної стратегії та реструктуризації
12. Розшук та передача фінансової інформації, обробка фінансових даних та відповідного програмного забезпечення постачальниками інших фінансових послуг

C. Інші

VIII. ПОСЛУГИ У СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ’Я ТА СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ (за винятком перерахованих у пункті 1, підпункти A. 8-10)

A. Послуги лікарень
B. Інші послуги з охорони здоров’я людини
C. Соціальні послуги
D. Інші

IX. ПОСЛУГИ, ПОВ'ЯЗАНІ З ТУРИЗМОМ

A. Послуги готелів і ресторанів
B. Послуги бюро подорожей та туристичних агентів
C. Послуги екскурсійних бюро
D. Інші

X. ПОСЛУГИ З ОРГАНІЗАЦІЇ ВІДПОЧИНКУ, КУЛЬТУРНИХ ТА СПОРТИВНИХ ЗАХОДІВ (інші, ніж аудіовізуальні)

A. Послуги з організації розваг (включаючи театр, концерти, цирк)
B. Послуги інформаційних агентств
C. Послуги бібліотек, архівів, музеїв та інших культурно-освітніх закладів
D. Послуги з організації занять спортом та інших видів відпочинку
E. Інші

XI. ТРАНСПОРТНІ ПОСЛУГИ

A. Послуги морського транспорту

1. Пасажирські перевезення
2. Вантажні перевезення
3. Послуги з оренди морських суден з командою
4. Послуги з лагодження та ремонту суден
5. Послуги щодо спуску на воду та буксирування
6. Допоміжні послуги для морського, водного транспорту

B. Транспортні послуги на внутрішніх водних шляхах

1. Пасажирські перевезення
2. Вантажні перевезення
3. Послуги з оренди морських суден з командою
4. Послуги з лагодження та ремонту суден
5. Послуги щодо спуску на воду та буксирування
6. Допоміжні послуги на внутрішніх водних шляхах

C. Послуги повітряного транспорту

1. Пасажирські перевезення
2. Вантажні перевезення
3. Послуги з оренди повітряних суден з оператором
4. Послуги з лагодження та ремонту повітряних суден
5. Допоміжні послуги для авіатранспорту

D. Космічний транспорт

E. Послуги залізничного транспорту

1. Пасажирські перевезення
2. Вантажні перевезення
3. Маневрові послуги
4. Послуги з лагодження та ремонту залізничного транспортного обладнання
5. Допоміжні послуги для залізничного транспорту

F. Послуги наземного транспорту

1. Пасажирські перевезення
2. Вантажні перевезення
3. Послуги з оренди наземного транспорту з оператором
4. Послуги з лагодження та ремонту дорожнього транспорту
5. Допоміжні послуги для дорожнього транспорту

G. Послуги з транспортування трубопроводами

1. Транспортування нафти і газу
2. Транспортування інших продуктів

H. Допоміжні послуги для всіх видів транспорту

1. Послуги з обробки вантажів
2. Послуги складів та пакгаузів
3. Послуги вантажних транспортних агентств
4. Інші

I. Інші транспортні послуги

XII. ІНШІ ПОСЛУГИ, ЯКІ НЕ ЗАЗНАЧЕНІ ВИЩЕ

Джерело: [55,с. 382-390]

Додаток 2

Географічна структура зовнішньої торгівлі України товарами за 2006 рік

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	вартість, тис.дол. США	у % до 2005	вартість, тис.дол. США	у % до 2005	
Всього	**38367704,4**	**112,1**	**45034491,1**	**124,6**	**–6666786,7**
Країни СНД	**12665526,6**	**118,0**	**20184878,9**	**118,5**	**–7519352,3**
Азербайджан	421974,9	145,3	41005,7	147,6	380969,2
Білорусь	1222688,8	137,2	1255184,8	133,6	–32495,9
Вірменія	137240,4	141,0	21319,1	161,4	115921,3
Грузія	312393,3	156,6	72358,4	176,5	240034,9
Казахстан	828008,6	124,1	965678,3	518,0	–137669,6
Киргизстан	38008,7	120,1	5353,9	94,0	32654,9
Молдова	671230,5	98,9	122409,0	145,5	548821,5
Російська Федерація	8650699,8	115,5	13787221,5	107,4	–5136521,7
Таджикистан	39793,4	84,9	4258,1	80,1	35535,3
Туркменістан	132791,7	71,0	3492044,2	130,4	–3359252,4
Узбекистан	210696,4	139,9	418046,0	203,6	–207349,6
Інші країни світу	**25702177,8**	**109,4**	**24849612,2**	**130,1**	**852565,6**
Європа	12629096,5	116,1	16800305,5	132,6	–4171209,1
Австрія	329095,6	103,7	547214,5	119,4	–218119,0
Албанія	90165,4	166,5	296,6	26,8	89868,8
Андорра	108,0	113,1	0,5	558,7	107,5
Бельгія	215229,4	108,9	372543,0	118,6	–157313,6
Болгарія	595725,4	109,7	130409,8	120,0	465315,6
Боснія і Герцеґовина	81634,4	542,5	7543,9	232,4	74090,4
Ґібралтар	18143,5	11572,0	83,2	–	18060,3
Греція	120108,8	87,4	78119,3	115,3	41989,5
Данія	162968,6	152,8	247127,4	140,5	–84158,8
Естонія	123390,0	98,6	135149,9	131,7	–11760,0
Ірландія	8614,7	128,5	50849,0	112,6	–42234,2
Ісландія	338,4	27,3	29152,2	222,5	–28813,8
Іспанія	445136,5	77,6	354863,3	152,0	90273,1
Італія	2503422,5	132,3	1465182,4	142,2	1038240,1
Латвія	286120,1	91,9	90524,7	140,3	195595,4
Литва	278300,3	133,0	297388,4	148,7	–19088,1
Ліхтенштейн	32,2	26,7	1328,2	176,5	–1296,0
Люксембурґ	42788,9	159,6	28185,4	130,3	14603,4

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	вартість, тис.дол. США	у % до 2005	вартість, тис.дол. США	у % до 2005	
Македонія, колишня Югославська Республіка	69501,4	193,5	4876,3	190,0	64625,1
Мальта	23643,8	156,3	19967,8	6458,6	3675,9
Монако	1,9	45,3	855,3	391,4	–853,4
Нідерланди	710705,6	137,9	640409,8	138,0	70295,8
Німеччина	1283847,3	99,9	4267603,9	126,1	–2983756,6
Норвеґія	87024,9	185,7	179748,0	140,1	–92723,1
Острови Свальбард та Ян–Маєн	–	–	0,7	–	–0,7
Польща	1344516,3	133,1	2109116,2	150,0	–764600,0
Португалія	37371,2	187,5	29547,3	106,0	7823,9
Румунія	625871,7	128,1	446086,2	210,6	179785,4
Сан–Марино	1921,8	39,1	373,9	86,7	1548,0
Сербія і Чорногорія	250174,5	99,8	72190,6	136,1	177983,9
Словаччина	549636,2	108,3	382774,5	125,9	166861,7
Словенія	24924,0	76,7	291515,7	233,2	–266591,7
Сполучене Королівство	388180,8	108,4	620599,6	123,5	–232418,8
Угорщина	946132,0	137,4	802234,5	123,9	143897,5
Фарерські Острови	–	–	3947,3	82,9	–3947,3
Фінляндія	45053,4	157,3	391765,1	111,6	–346711,8
Франція	351366,6	175,8	989752,6	123,9	–638385,9
Хорватія	78438,6	130,8	37615,7	194,4	40822,9
Чеська Республіка	341618,8	90,6	825141,5	138,9	–483522,7
Швейцарія	112158,4	28,3	283203,7	112,2	–171045,3
Швеція	55684,7	134,0	565017,5	103,2	–509332,8
Азія	8134763,5	97,1	6070828,9	130,7	2063934,6
Афганістан	5061,9	70,0	259,7	418,1	4802,1
Бангладеш	74067,6	403,0	2941,4	139,5	71126,3
Бахрейн	2116,8	36,1	31,7	–	2085,1
Британська Територія в Індійському Океані	50,3	–	40,6	–	9,8
Бутан	–	–	0,0	–	–0,0
В'єтнам	88622,0	61,0	54250,0	131,3	34371,9
Гонконґ	7908,0	157,0	23662,8	229,5	–15754,9
Ємен	66263,0	234,0	1,3	2,0	66261,7
Ізраїль	281678,1	96,9	89650,2	142,3	192027,8
Індія	850105,5	115,4	367918,4	114,5	482187,1
Індонезія	245100,4	113,3	167235,3	134,9	77865,0
Ірак	42218,0	54,4	310,3	148,4	41907,7
Іран, Ісламська Республіка	318318,5	55,2	26877,2	147,8	291441,3
Йорданія	317873,1	174,6	8168,4	75,9	309704,7

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	вартість, тис.дол. США	у % до 2005	вартість, тис.дол. США	у % до 2005	
Камбоджа	74,4	8,8	1229,6	124,5	–1155,1
Катар	10179,9	79,2	3,5	431,1	10176,3
Китай	544663,5	76,6	2310204,0	127,6	–1765540,5
Кіпр	251762,8	116,0	11538,4	238,9	240224,4
Корейська Народно–Демократична Республіка	586,5	257,7	1903,8	90,7	–1317,2
Корея, Республіка	88577,8	43,8	935423,0	144,2	–846845,2
Кувейт	28399,7	172,9	519,5	87,6	27880,2
Лаоська Народно–Демократична Республіка	–	–	523,0	142,3	–523,0
Ліван	104786,1	102,3	2717,0	138,2	102069,1
Макао	–	–	238,9	664,1	–238,9
Малайзія	19923,6	76,2	135035,2	83,5	–115111,6
Малі Віддалені Острови Сполучених Штатів	–	–	0,2	–	–0,2
Мальдіви	1,0	–	0,1	–	0,9
Монголія	25928,7	132,8	11486,7	97,9	14442,1
М’янма	7157,5	42,0	114,7	72,9	7042,8
Непал	89,0	4,0	194,1	366,6	–105,1
Об’єднані Арабські Емірати	392607,1	113,7	20788,9	200,7	371818,2
Оман	71674,4	149,6	2,9	0,6	71671,5
Пакистан	246182,4	89,9	10497,0	104,4	235685,4
Саудівська Аравія	537024,6	139,0	4695,3	154,5	532329,3
Сінгапур	211510,6	43,2	22291,5	121,8	189219,1
Сирійська Арабська Республіка	602166,7	89,6	31920,3	115,2	570246,4
Таїланд	64737,7	45,6	80563,8	139,0	–15826,1
Тайвань, Провінція Китаю	98106,4	72,9	94683,3	97,9	3423,1
Туреччина	2390039,2	117,9	769080,8	126,6	1620958,4
Філіппіни	21061,2	15,9	6979,2	123,6	14082,0
Шрі–Ланка	19553,0	75,4	28230,4	120,5	–8677,5
Японія	98586,8	120,2	848616,6	154,8	–750029,8
Африка	2373941,0	99,2	413033,7	96,9	1960907,3
Алжир	466670,5	75,6	1271,6	25,7	465398,9
Ангола	10244,6	198,4	18,7	155,9	10225,9
Бенін	9025,7	144,1	10,2	40930,0	9015,5
Ботсвана	–	–	0,3	–	–0,3
Буркіна–Фасо	11993,3	100,3	–	–	11993,3
Бурунді	260,4	31,3	3,6	143,0	256,8

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	вартість, тис.дол. США	у % до 2005	вартість, тис.дол. США	у % до 2005	
Ґабон	3776,9	527,3	49135,3	65,2	–45358,4
Ґамбія	1152,2	39,1	9,8	99,5	1142,5
Гана	28537,5	116,8	54701,4	98,6	–26163,9
Ґвінея	11808,6	118,2	95278,6	82,2	–83470,1
Демократична Республіка Конґо	3409,6	2586,2	130,4	145,7	3279,1
Джібуті	18110,1	169,4	–	–	18110,1
Екваторіальна Ґвінея	702,0	175,0	–	–	702,0
Ерітрея	1615,8	20,2	4,9	104,1	1610,9
Ефіопія	25416,9	64,0	153,3	128,4	25263,5
Єгипет	748385,8	93,7	43224,0	116,6	705161,8
Замбія	284,7	311,9	1550,7	91,4	–1266,0
Західна Сахара	–	–	5,6	66,2	–5,6
Зімбабве	–	–	2910,4	93,3	–2910,4
Кабо–Верде	–	–	21,7	–	–21,7
Камерун	21247,5	129,0	983,6	95,7	20263,9
Кенія	45458,5	171,2	794,5	136,6	44664,0
Комори	64,2	25,3	1,4	1,3	62,8
Конго	5511,4	237,2	272,8	106,2	5238,6
Кот–д'Івуар	29005,8	239,2	56816,4	138,9	–27810,6
Ліберія	1837,6	126,8	7881,3	550,0	–6043,7
Лівійська Арабська Джамахірія	150148,1	236,0	505,9	45,6	149642,2
Маврикій	410,2	–	175,8	402,6	234,4
Мавританія	16655,0	100,2	1976,3	34,4	14678,7
Мадаґаскар	368,7	375,8	151,9	339,8	216,8
Малаві	–	–	7117,9	75,2	–7117,9
Малі	13980,4	94,8	107,7	73235,8	13872,8
Марокко	166331,4	129,5	3349,8	65,5	162981,7
Мозамбік	8811,9	105,3	3538,8	135,5	5273,1
Намібія	276,7	120,1	211,7	15,4	65,0
Ніґер	3033,1	312,7	0,1	402,6	3033,0
Ніґерія	183380,9	86,4	1146,8	60,5	182234,0
Об'єднана Республіка					
Танзанія	16873,6	106,1	4241,6	83,3	12632,0
Острів Святої Єлени	–	–	6,6	–	–6,6
Південна Африка	14375,2	57,9	40329,7	78,1	–25954,6
Реюньйон	0,8	–	3,1	36,7	–2,4
Руанда	707,4	308,3	1,8	54,3	705,6
Сан–Томе і Прінсіпі	55,2	12,0	–	–	55,2
Свазіленд	–	–	14,4	–	–14,4
Сейшели	39,0	1,1	160,1	19,5	–121,1
Сенеґал	47984,1	102,6	16,3	59,9	47967,8
Сомалі	75,1	2,3	3,9	77,4	71,2
Судан	36990,3	72,1	136,3	129,2	36854,0
Сьєрра–Леоне	1446,4	49,8	409,0	87,8	1037,5

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	вартість, тис.дол. США	у % до 2005	вартість, тис.дол. США	у % до 2005	
Того	13138,8	221,1	60,0	201,0	13078,8
Туніс	227285,3	123,7	33764,3	6139,4	193521,0
Уганда	16364,3	213,7	401,7	20,2	15962,6
Центральноафриканська Республіка	9,4	19,2	13,6	2351,2	–4,2
Чад	10680,1	238,5	8,2	148,4	10671,9
Америка	2543840,6	138,9	1465313,2	115,8	1078527,4
Ангілья	0,1	0,0	25,8	68,1	–25,7
Антиґуа і Барбуда	0,3	25,4	–	–	0,3
Аргентина	42834,5	270,2	57734,7	149,9	–14900,2
Аруба	19,5	–	–	–	19,5
Багами	86,6	9,2	871,1	141,2	–784,5
Барбадос	1930,4	16,4	79,0	54,2	1851,4
Беліз	956,0	6,4	103,8	72,4	852,2
Болівія	1120,6	68,2	49,8	183,3	1070,9
Бразілія	138403,8	125,8	279810,1	89,5	–141406,2
Венесуела	13279,8	172,2	220,9	457,7	13059,0
Віргінські Острови,					
Британські	480920,6	184,2	1174,2	155,7	479746,5
Віргінські Острови, США	36,4	–	12,1	8,1	24,3
Гаїті	1164,4	–	10,7	206,9	1153,6
Ґайана	476,9	600,2	11989,0	87471,5	–11512,2
Ґваделупа	–	–	0,4	–	–0,4
Ґватемала	38675,3	238,8	4897,3	372,8	33777,9
Гондурас	9594,2	125,2	1591,4	155,2	8002,8
Ґренада	–	–	8,7	105,7	–8,7
Ґренландія	–	–	563,6	223,7	–563,6
Домініка	19,9	107,1	7,1	–	12,8
Домініканська Республіка	54687,7	796,2	1132,2	317,5	53555,5
Еквадор	38524,8	112,2	64212,4	96,8	–25687,7
Канада	122452,1	135,9	98720,1	113,5	23732,0
Колумбія	38993,0	124,2	5340,7	68,9	33652,3
Коста–Рика	15380,3	161,5	9846,3	209,7	5534,1
Куба	19151,6	88,8	1413,2	95,4	17738,5
Мексика	204174,5	174,7	22488,5	265,0	181686,0
Монтсеррат	–	–	0,1	–	–0,1
Нідерландські Антильські Острови	132,6	4908,3	–	–	132,6
Нікарагуа	9435,9	194,9	79,8	87,4	9356,1
Панама	39241,3	250,3	2788,4	70,6	36452,8
Парагвай	–	–	260,6	117,0	–260,6
Перу	24684,9	66,8	1512,2	49,1	23172,7

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	вартість, тис.дол. США	у % до 2005	вартість, тис.дол. США	у % до 2005	
Південна Джорджія та Південні Сандвічеві Острови	–	–	1,8	–	–1,8
Пуерто–Рико	35,2	–	650,8	347,5	–615,6
Сальвадор	5978,7	261,7	63,0	2,0	5915,7
Сент–Вінсент і Ґренадіни	674,6	14,7	0,6	106,7	674,0
Сент–Кітс і Невіс	416,5	14,1	0,3	1,4	416,2
Сент–Люсія	0,5	–	–	–	0,5
Сполучені Штати Америки	1201721,5	125,6	879108,9	123,8	322612,6
Сурінам	–	–	0,3	0,8	–0,3
Теркс і Кайкос, Острови	5,8	–	43,5	63,8	–37,6
Тринідад і Тобаґо	11267,6	119,8	2,0	16,6	11265,6
Уруґвай	561,8	592,0	1796,4	63,1	–1234,6
Фолклендські Острови (Мальвінські)	–	–	1033,4	449,4	–1033,4
Французька Ґвіана	–	–	0,0	0,1	–0,0
Чілі	26761,4	70,0	15555,0	157,6	11206,4
Ямайка	38,6	77,2	113,1	767,7	–74,5
Австралія і Океанія	17921,5	130,6	99523,1	95,7	–81601,6
Австралія	8641,0	90,2	88119,0	103,3	–79477,9
Американське Самоа	–	–	222,6	3842,7	–222,6
Вануату	–	–	10,1	36,1	–10,1
Ґуам	–	–	26,1	–	–26,1
Кірібаті	–	–	30,5	135,6	–30,5
Кокосові (Кілінґ) Острови	–	–	0,0	–	–0,0
Маршаллові Острови	137,4	46,5	–	–	137,4
Нова Зеландія	9127,7	238,3	4545,0	188,4	4582,7
Нова Каледонія	12,2	–	6543,9	40,8	–6531,7
Папуа–Нова Ґвінея	–	–	4,0	562,7	–4,0
Північні Маріанські Острови	–	–	0,5	–	–0,5
Самоа	3,2	–	–	–	3,2
Тувалу	0,1	–	0,5	801,7	–0,4
Уолліс і Футуна	–	–	15,3	–	–15,3
Фіджі	–	–	4,0	–	–4,0
Французька Полінезія	–	–	1,6	–	–1,6
Антарктида	–	–	1,3	121,0	–1,3

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	вартість, тис.дол. США	у % до 2005	вартість, тис.дол. США	у % до 2005	
Інші	2614,7	987,6	606,3	134,2	2008,4

Джерело: [http://www.ukrstat.gov.ua]

ДОДАТОК 3

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ В РОЗРІЗІ ОКРЕМИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ ЗА 2006Р.

НАЗВА РИНКУ	ТОРГОВЕЛЬНЕ САЛЬДО (МЛН.ДОЛ.)	ГОЛОВНІ ТОРГОВЕЛЬНІ ПАРТНЕРИ	ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ
1	2	3	4
I. РИНКИ ПРОМИСЛОВИХ ТОВАРІВ			
1. РИНОК ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПРЕПАРАТІВ	-299,7	ІМПОРТЕРИ: РОСІЯ, ІНДІЯ(15% ЗАГАЛЬНОГО ОБСЯГУ ІМПОРТУ), КРАЇНИ ЄС(50%), КРАЇНИ СНД ТА БАЛТІЇ (5%), СХІДНА ЄВРОПА(20%). ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: В КРАЇНИ БАЛТІЇ ТА СНД (90% ВСЬОГО ЕКСПОРТУ)	РИНОК ШВИДКО РОЗВИВАЄТЬСЯ. ПРОВІДНІ ПІДПРИЄМСТВА МОДЕРНІЗУЮТЬ ВИРОБНИЦТВО, ЩОБ ВОНО ВІДПОВІДАЛО ВИМОГАМ СТАНДАРТУ GMP (GOOD MANUFACTURING PRACTICE – НАЛЕЖНА ВИРОБНИЧА ПРАКТИКА). НАЯВНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОГО СЕРТИФІКАТУ GMP ДАСТЬ МОЖЛИВІСТЬ УКРАЇНСЬКИМ ФАРМАЦЕВТАМ ОСВОЮВАТИ ЗАРУБІЖНІ РИНКИ, ОСКІЛЬКИ ВНУТРІШНІЙ РИНОК СТАЄ ТІСНИМ. ЗРОСТАЄ КОНКУРЕНТНА БОРОТЬБА МІЖ ІМПОРТЕРАМИ ТА ВИРОБНИКАМИ. ЕКСПОРТ ЗНИЖУЄТЬСЯ, А ІМПОРТ ЗРОСТАЄ Й ПЕРЕВИЩУЄ ЕКСПОРТ МАЙЖЕ В 10 РАЗІВ
2. РИНОК ПОБУТОВИХ НАСОСІВ	НЕМАЄ ДАНИХ	ІМПОРТЕРИ: [ОДНОСТУПІНЧАТИХ НАСОСІВ: ПОЛЬЩА (35%), НІМЕЧЧИНА (19,4%), ІТАЛІЯ (12,6%), ШВЕЦІЯ (8,5%), ВЕЛИКА БРИТАНІЯ (8,2%); БЕЗСАЛЬНИКОВИХ ВІД ЦЕНТРОВИХ НАСОСІВ: НІМЕЧЧИННА (45%), ДАНІЯ (26,4%),ФРАНЦІЯ(20,7%)	ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ – 70%. НА РІВЕНЬ ЦІН ІМПОРТНИХ КОМПРЕСОРІВ ВПЛИВАЄ: [З ОДНОГО БОКУ, ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ, ЩО СТИМУЛЮЄ ЗНИЖЕННЯ ЦІН, А З ДРУГОГО – ЗРОСТАННЯ ЄВРО, ЩОДО ЗРОСТАННЯ ЦІН НА ЄВРОПЕЙСЬКІ НАСОСИ. ЯКЩО ЄВРО БУДЕ Й НАДАЛІ ЗРОСТАТИ, ТО ЗНАЧНА ЧАСТКА ПОКУПЦІВ ПЕРЕОРІЄНТУЄТЬСЯ НА УКРАЇНСЬКІ НАСОСИ
3. РИНОК ПОБУТОВИХ ТА КОМЕРЦІЙНИХ КОНДИЦІОНЕРІВ	-6,6	ІМПОРТЕРИ: КОРЕЯ (55%), КИТАЙ (21%), КРАЇНИ ЄВРОПИ (6%) ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: США	ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ –95%. ПРОСЛІДЖУЄТЬСЯ ТЕНДЕНЦІЯ ЩОДО ЗНИЖЕННЯ ЦІН НА ВСІ ВИДИ ПРОДУКЦІЇ НА 4-10%. ЦЕ Є НАСЛІДКОМ ПЕРЕНЕСЕННЯ БАГАТЬОХ ВИРОБНИЦТВ У КИТАЙ, У Т.Ч. І СВІТОВИХ БРЕНДІВ

4. РИНОК ПРОМИСЛОВИХ КОНДИЦІОНЕРІВ: [НЕПОБУТОВІ СИСТЕМИ КОНДИЦІОНУВАННЯ; [ВЕНТИЛЯТОРИ.	-7,37 -1,55	ІМПОРТЕРИ: ІТАЛІЯ, ПІВДЕННА КОРЕЯ, ПОЛЬЩА, ІСПАНІЯ	ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ – 95%
5.РИНОК ЗАМОЧНО-МЕТАЛЕВИХ ВИРОБІВ: [ЗАМКИ ДЛЯ МЕБЛІ [ЗАМКИ ДЛЯ ДВЕРЕЙ БУДИНКІВ; [ІНШІ ЗАМКИ; [ШАРНІРИ; [РОЛИКИ; [АВТОМАТИЧНІ ПРИСТРОЇ ДЛЯ ДВЕРЕЙ.	НЕМАЄ ДАНИХ		
		ІМПОРТЕРИ: РОСІЯ, БІЛОРУСЬ, ІТАЛІЯ, НІМЕЧЧИНА, ІСПАНІЯ, ФІНЛЯНДІЯ, ПОЛЬЩА, ЛАТВІЯ, КИТАЙ, ТУРЕЧЧИНА, ФРАНЦІЯ, ІЗРАЇЛЬ	ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ – 95%. В УКРАЇНІ ЗРОСТАЄ ПОПИТ НА ДОРОГУ ТА ЯКІСНУ ПРОДУКЦІЮ. В ЗАГАЛЬНОМУ ОБСЯЗІ ІМПОРТУ НАЙБІЛЬША ЧАСТКА НАЛЕЖИТЬ ДЕШЕВИМ ТУРЕЦЬКИМ, КИТАЙСЬКИМ, ПОЛЬСЬКИМ ТА РОСІЙСЬКИМ ВИРОБАМ.
6. РИНОК ПОБУТОВИХ ПРАЛЬНИХ МАШИН	НЕМАЄ ДАНИХ	ІМПОРТЕРИ: ІТАЛІЯ (56,3 %), КОРЕЯ (10 %), МОЛДОВА (9,2 %), НІМЕЧЧИНА (7,6 %), ТУРЕЧЧИНА (3,3 %), РОСІЯ (2,4 %).	

7.РИНОК ФІЛЬТРІВ ДЛЯ ВОДИ	-8,14	ІМПОРТЕРИ: НІМЕЧЧИНА (29,7%), ШВЕЦІЯ(13,8%), США(14,3%), ІТАЛІЯ(9,5%), ДАНІЯ(6%), РОСІЯ(5%), ФРАНЦІЯ(4,7%). ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: ПОРТУГАЛІЯ (74,4%, ЦЕ - ОДНА ДОРОГА ПРОМИСЛОВА СИСТЕМА), РОСІЯ(17%) ТУРКМЕНІСТАН(2,2%), МОЛДОВА(2,1%), НОРВЕГІЯ(1,3%)	ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ – 80%. ОБСЯГИ ЕКСПОРТУ ЗНИЖУЮТЬСЯ . НАПРИКЛАД, ОБСЯГИ ПОСТАВОК У РОСІЮ СКОРОТИЛИСЯ В 3 РАЗИ. ІМПОРТ ЗРОСТАЄ. НАПРИКЛАД, ОДНА ФІРМА З НІМЕЧЧИНИ ВІДМІТИЛА ТЕМП ЗРОСТАННЯ ОБСЯГУ ПРОДАЖУ В УКРАЇНУ В 250%
8. РИНОК ЕЛЕКТРОІНСТРУМЕНТІВ	18	ІМПОРТЕРИ: НІМЕЧЧИНА (35,5%), РОСІЯ (12,2%), ВЕЛИКА БРИТАНІЯ (10,7%), ШВЕЙЦАРІЯ (8,7%), КИТАЙ (8,5%), БОЛГАРІЯ (6,3%); ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: РОСІЯ (70%)	ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ КИТАЙСЬКОГО ІМПОРТУ ЗНАЧНО ВИЩИЙ І ОЦІНЮЄТЬСЯ В 30-50%. СЮДИ ВКЛЮЧАЮТЬ ІНСТРУМЕНТИ, ЩО ВИГОТОВЛЕНІ В КИТАЇ ЗА ЛІЦЕНЗІЯМИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ВИРОБНИКІВ
9. РИНОК ПОБУТОВОЇ ХІМІЇ	НЕМАЄ ДАНИХ	ОСНОВНІ УЧАСНИКИ РИНКУ: КОМПАНІЇ HENKEL, PROCTER&GAMBLE, CUSSONS, UNILEVER, EVYAP	НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ – 30-35%. БЛИЗЬКО 80% ПРОДАЖУ ЗДІЙСНЮЄТЬСЯ ЗА СХЕМОЮ: ІМПОРТЕР – ДИСТРИБ'ЮТОР - КІНЦЕВИЙ СПОЖИВАЧ. ПОЛІТИКА ІМПОРТЕРІВ – ЗРОСТАННЯ ЧАСТКИ ДОРОГИХ ВИРОБІВ, КРЕМОПОДІБНИХ ТА ГЕЛЕВИХ ПРЕДМЕТІВ ПОБУТОВОЇ ХІМІЇ. ГОЛОВНА ТЕНДЕНЦІЯ НА РИНКУ – ЗНИЖЕННЯ СПОЖИВАННЯ ПОРОШКОВИХ ЧИСТИЛЬНИХ ЗАСОБІВ.
10. РИНОК ФАРБІВ ТА ЛАКІВ: [ТОВАРИ МАЛОТОННАЖНОЇ ХІМІЇ [ЛАКОФАРБОВІ ВИРОБИ [ОЛІЙНІ ФАРБИ	-15,92 -44,1 -0,22	ІМПОРТЕРИ: НІМЕЧЧИНА, ПОЛЬЩА, РОСІЯ, ТУРЕЧЧИНА, ФІНЛЯНДІЯ, ШВЕЦІЯ, ІТАЛІЯ, ГОЛЛАНДІЯ, ЧЕХІЯ, ЕСТОНІЯ, ЧЕХІЯ. ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: РОСІЯ, КАЗАХСТАН, ЛАТВІЯ, МОЛДОВА, РУМУНІЯ	НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ – 20-25%. ЩОБ ЗНИЗИТИ ЦЮ ЧАСТКУ І ЗАХИСТИТИ ВІТЧИЗНЯНОГО ВИРОБНИКА, ПЕРЕДБАЧАЄТЬСЯ ПІДВИЩИТИ МИТО НА ЛФВ. РИНОК ЛФВ – ОДИН З НАЙДИНАМІЧНІШИХ СЕГМЕНТІВ РИНКУ БУДМАТЕРІАЛІВ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ. ЗНИЖЕННЯ ОБСЯГІВ ЕКСПОРТУ ПОЯСНЮЄТЬСЯ ПІДВИЩЕНИМИ ПОТРЕБАМИ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ.

11. РИНОК М'ЯКИХ МЕБЛІВ: [МЕБЛІ ДЛЯ СИДІННЯ, ЯКІ ТРАНСФОРМУЮТЬСЯ В ЛІЖКО; [МЕБЛІ ДЛЯ СИДІННЯ (М'ЯКІ)	- -1,73 -3,51	ІМПОРТЕРИ: БІЛОРУСЬ, РОСІЯ, ПОЛЬЩА, ЕСТОНІЯ, НІМЕЧЧИНА, ПОЛЬЩА, ЮГОСЛАВІЯ, КИТАЙ, ПОРТУГАЛІЯ, ФРАНЦІЯ, ЛИТВА. ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: УЗБЕКИСТАН, РОСІЯ, МОЛДОВА, КАЗАХСТАН, АВСТРІЯ, НІДЕРЛАНДИ, НІМЕЧЧИНА, ФРАНЦІЯ, ЧЕХІЯ, СЛОВЕНІЯ, ЛАТВІЯ, ЛИТВА	НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ – 20%. ГЕОГРАФІЧНА СТРУКТУРА ІМПОРТУ ЗНАХОДИТЬСЯ У СТАДІЇ ФОРМУВАНМНЯ.
[МЕБЛІ ОСОБИСТІ	3,33		
12. РИНОК ВЕРХНЬОГО ОДЯГУ: [ОДЯГ ТРИКОТАЖНИЙ [ОДЯГ ТЕКСТИЛЬНИЙ	НЕМАЄ ДАНИХ	ІМПОРТЕРИ: ТУРЕЧЧИНА, КИТАЙ, ІНДІЯ, В'ЄТНАМ. ВОНИ ЗАЙМАЮТЬ 60% УСЬОГО ОБСЯГУ ІМПОРТУ. ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: РОСІЯ	НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ – 70%. ОДЯГ ІЗ КРАЇН АЗІЇ МАЄ ДУЖЕ НИЗЬКУ ЦІНУ – 0,62ДОЛ. ЗА 1 КГ. ЧАСТКА ПРОДАЖУ БРЕНДОВОГО ОДЯГУ – 5% УСЬОГО ІМПОРТУ. НАЙВІДОМІШІ БРЕНДИ: PRODA, D&G, BLUMARINE, ERMENEGILDO, ZEGNA, CANALI, KITON, MAX MARA ТА ІН.

13.РИНОК ВЗУТТЯ	НЕМАЄ ДАНИХ	ІМПОРТЕРИ: КИТАЙ (54,8%), ІТАЛІЯ(11,6%), РОСІЯ(7%),В'ЄТНАМ(4,3%), НІМЕЧЧИНА (2,9%), ТУРЕЧЧИНА(2,2%), БІЛОРУСЬ(2%), БРАЗИЛІЯ(1,7%), ПОРТУГАЛІЯ(1,6%), США(1,5%). ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: НІМЕЧЧИНА, ІТАЛІЯ, САН-МАРИНО, КРАЇНИ СНД, США.	НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ – 60-70%. ЦІНИ НА ІМПОРТНЕ ШКІРЯНЕ ВЗУТТЯ В СЕРЕДНЬОМУ ДУЖЕ НИЗЬКІ: З КИТАЮ – 0,70ДОЛ. ЗА ПАРУ,, З КРАЇН ЄС – 2,91ДОЛ., З РОСІЇ – 15,6 ДОЛ. ЦЕ НЕГАТИВНО ВПЛИВАЄ НА ТОРГІВЛЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ. НИЗЬКІ ЦІНИ ГОЛОВНИМ ЧИНОМ ПОВ'ЯЗАНІ ІЗ ЗАНИЖУВАННЯМ МИТНОЇ ВАРТОСТІ. ПЕРЕДБАЧАЄТЬСЯ, ЩО МИТНА ВАРТІСТЬ БУДЕ РОЗРАХОВУВАТИСЬ НА ОСНОВІ СЕРЕДНЬОСВІТОВИХ КОНТРАКТНИХ ЦІН. МАЙЖЕ УСЕ ВЗУТТЯ, ЯКЕ ЕКСПОРТУЄ УКРАЇНА, ВИГОТОВЛЕНО ЗА ДАВАЛЬНИЦЬКИМИ СХЕМАМИ. НАЙБІЛЬШЕ ЕКСПОРТУЄТЬСЯ ШКІРЯНОГО ВЗУТТЯ. ПРОГНОЗУЄТЬСЯ ЗМЕНШЕННЯ ЕКСПОРТУ, ЩО ПОВ'ЯЗАНО ІЗ ЗМЕНШЕННЯМ ПОСТАВОК ДО США (МАЙЖЕ ЗАБОРОНИЛИ ВВЕЗЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО ВЗУТТЯ), ПОДОРОЖЧАННЯМ РОБОЧОЇ СИЛИ, ЩО ЗАВИЩУЄ СОБІВАРТІСТЬ ВИРОБНИЦТВА. ЗАХІДНИМ КОМПАНІЯМ СТАЛО НЕВИГІДНО РОЗМІЩУВАТИ ЗАМОВЛЕННЯ В УКРАЇНІ
14. РИНОК КИЛИМНОВИХ ВИРОБІВ	НЕМАЄ ДАНИХ	ІМПОРТЕРИ: БОЛГАРІЯ, ІРАН, ТУРЕЧЧИНА, МОЛДОВА, НІМЕЧЧИНА, КИТАЙ, ФРАНЦІЯ	НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ – 95%.РИНОК ШВИДКО РОЗВИВАЄТЬСЯ І РОЗГЛЯДАЄТЬСЯ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ. ПОПИТ ФОРМУЮТЬ АЗІАТСЬКІ ПОСТАЧАЛЬНИКИ. ІМПОРТЕРИ ПОШИРЮЮТЬ РЕГІОНАЛЬНІ ЗБУТОВІ МЕРЕЖІ. НА ІМПОРТНІ ПОСТАВКИ КИЛИМІВ НЕМАЄ ПІЛЬГ ЩОДО МИТНОГО ОФОРМЛЕННЯ: ФІРМИ СПЛАЧУЮТЬ У ПОВНОМУ ОБСЯЗІ ПДВ І МИТО. МИТНИЦЯ ПИЛЬНО СТЕЖИТЬ ЗА МІНІМАЛЬНОЮ ІНДИКАТИВНОЮ ЦІНОЮ ТОВАРУ. ПОСТАЧАЛЬНИКИ З МОЛДОВИ ЗНАХОДЯТЬСЯ У БІЛЬШ ВИГІДНОМУ СТАНОВИЩІ: МИТО НА ВВЕЗЕННЯ КИЛИМІВ ДОРІВНЮЄ НУЛЮ.

15. РИНОК ТКАНИН	-237,53	ІМПОРТЕРИ: РОСІЯ, ІТАЛІЯ, НІМЕЧЧИНА, ГОЛЛАНДІЯ, АНГЛІЯ, КОРЕЯ, ТУРЕЧЧИНА, ІНДІЯ, КИТАЙ. ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: РОСІЯ	ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ – 80-85%. УКРАЇНА, В ОСНОВНОМУ ЕКСПОРТУЄ ВОВНУ ТА БАВОВНЯНІ ТКАНИНИ. ЗБІЛЬШУЮТЬСЯ ІМПОРТНІ ПОСТАВКИ СТОКОВОЇ ТКАНИНИ, ЯКА НА 30-40% ДЕШЕВА ВІД НОВОЇ. СТОКИ З'ЯВЛЯЮТЬСЯ ВНАСЛІДОК НАДВИРОБНИЦТВА АБО ВІДМОВИ ЗАМОВНИКА ВІД ТОВАРУ, АБО АТЕСТАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ ЯК БРАКОВАНОЇ. МИТА НА ТКАНИНИ НЕЗНАЧНІ – ВІД 0 ДО 5%
16. РИНОК ШВЕЙНИХ ВИРОБІВ	-13,07	ІМПОРТЕРИ: КИТАЙ, В'ЄТНАМ. ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: КРАЇНИ ЄС (ЧАСТКА НІМЕЧЧИНИ – БІЛЬШЕ НІЖ 50%), ПІВНІЧНА АМЕРИКА	ПОПИТ НА УКРАЇНСЬКІ ВИРОБИ ЗНИЗИВСЯ. ЦЕ ПОЯСНЮЄТЬСЯ ТАК: ЧЕРЕЗ ВПРОВАДЖЕННЯ ЄВРО ЦІНИ НА ГОТОВУ ПРОДУКЦІЮ ЗРОСЛИ У 2 РАЗИ, А ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЄВРОПЕЙСЬКИХ СПОЖИВАЧІВ НЕ ЗМІНИЛАСЯ, ТОБТО ПОКУПНА СПРОМОЖНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ ЄС ЗНИЗИЛАСЬ І КІЛЬКІСТЬ ЗАМОВЛЕНЬ В УКРАЇНУ ЗМЕНШИЛАСЬ. КРІМ ТОГО, УКРАЇНА ВЖЕ НЕ СПРИЙМАЄТЬСЯ ЯК РИНОК ДЕШЕВОЇ РОБОЧОЇ СИЛИ І ВИКОНАВЦІВ ЗАМОВЛЕНЬ ШУКАЮТЬ У КРАЇНАХ ПІВДЕННО-СХІДНОЇ АЗІЇ. 70-90% ЕКСПОРТУ – ЦЕ ОДЯГ, ВИГОТОВЛЕНИЙ НА ЗАМОВЛЕННЯ ЗАРУБІЖНИХ КОМПАНІЙ ІЗ ДАВАЛЬНИЦЬКОЇ СИРОВИНИ. ПОСЛУГИ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ ОЦІНЮЮТЬСЯ НИЗЬКО. ТАК, ЗА ВИГОТОВЛЕННЯ 1 ЖАКЕТА ПІДПРИЄМСТВО ОДЕРЖУЄ EUR 5-7, А СОРОЧКИ ЧИ БЛУЗКИ 1,2-1,8ДОЛ. СУПЕРДЕШЕВИЙ ОДЯГ ІМПОРТУЄТЬСЯ З КИТАЮ ТА В'ЄТНАМУ. МИТО НА ВВЕЗЕННЯ ОДЯГУ ЗНАЧНО ЗАНИЖУЮТЬ.
II. РИНКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ТА НЕПРОДОВОЛЬЧОЇ СИРОВИНИ.			

1. РИНОК ДЕКОРАТИВНО–ЛИСТЯНОЇ ТА КВІТКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	-5,04	ІМПОРТЕРИ: НІДЕРЛАНДИ(44%), КОЛУМБІЯ(10%),ЕКВАДОР(10 %), ФРАНЦІЯ(9%),ПОЛЬЩА(9%), ТУРЕЧЧИНА(6%), ЮГОСЛАВІЯ(5%), СНД(5%)	НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ – 53%. ІНОЗЕМНІ КОМПАНІЇ ВІДКРИВАЮТЬ НА УКРАЇНІ СВОЇ ПРЕДСТАВНИЦТВА, ФІЛІЇ І ВИКОРИСТОВУЮТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ ДИСТРИБ'ЮТОРІВ ДЛЯ ПРОСУВАННЯ СВОГО ТОВАРУ. НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ 40% ВІД ЛЕГАЛЬНОГО ІМПОРТУ ЗАЙМАЄ КОНТРАБАНДНИЙ ТОВАР, ЯКИЙ БІЛЬШ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИЙ, ОСКІЛЬКИ НА 20-30% ДЕШЕВШИЙ. УКРАЇНСЬКІ ТОВАРОВИРОБНИКИ ЩЕ НЕ НАМАГАЮТЬСЯ ОБ'ЄДНАТИСЯ, ВИРОБИТИ ЄДИНУ ЦІНОВУ ПОЛІТИКУ І ЗАПРОПОНУВАТИ ЗАХОДИ БОРОТЬБИ З КОНТРАБАНДОЮ
2. РИНОК ПОСІВНИХ МАТЕРІАЛІВ, УСЬОГО	-3,83	ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: КРАЇНИ СНД	ЧАСТКА ІМПОРТНОГО НАСІННЯ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ – 1%. ОСНОВНА ПРИЧИНА НИЗЬКОЇ АКТИВНОСТІ ІМПОРТЕРІВ – ВИСОКА ВАРТІСТЬ НАСІННЯ
3. РИНОК ЦЕМЕНТУ	13,67	ІМПОРТЕРИ: РОСІЯ, ПОЛЬЩА, СЛОВЕНІЯ, ТУРЕЧЧИНА. ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: МОЛДОВА, БІЛОРУСЬ, ГРУЗІЯ, УГОРЩИНА, РУМУНІЯ, ПОЛЬЩА	УКРАЇНА ПРИВАБЛИВА ДЛЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТОРІВ. ІНОЗЕМНІ КАПІТАЛИ В ЦЕМЕНТНУ ПРОМИСЛОВІСТЬ НАДХОДЯТЬ ІЗ ІРЛАНДІЇ, ФРАНЦІЇ, НІМЕЧЧИНИ. ЗАВОДИ, ЯКІ НАЛЕЖАТЬ ІНОЗЕМНИМ КОМПАНІЯМ, КОНТРОЛЮЮТЬ 60% УКРАЇНСЬКОГО ЦЕМЕНТНОГО РИНКУ. РОСІЯ ПОСТУПОВО ВИХОДИТЬ З УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ЧЕРЕЗ ЗАПРОВАДЖЕННЯ МИТА І КВОТ.
ІІІ. РИНКИ ПРОДОВОЛЬСТВА			
1. РИНОК МОРОЗИВА	-0,62	ІМПОРТЕРИ: РОСІЯ(60%), ЛИТВА(30%). ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: ЧЕХІЯ, МОЛДОВА, РОСІЯ	ІМПОРТ СТРИМУЮТЬ РОЗМІРИ МИТНИХ ЗБОРІВ: ЗА 1 КГ МОРОЗИВА ІМПОРТЕР СПЛАЧУЄ EUR 1
2. РИНОК ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ	-2,06	ІМПОРТЕРИ: НІДЕРЛАНДИ, НІМЕЧЧИНА, АВСТРІЯ, СЛОВЕНІЯ. ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: МОЛДОВА, АЗЕРБАЙДЖАН, КАЗАХСТАН	НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ – 80-85%. РОЗВИТОК ЕКСПОРТУ СТРИМУЄТЬСЯ ЧЕРЕЗ ПОСТІЙНЕ НЕПОВЕРНЕННЯ ПДВ УКРАЇНСЬКИМ ЕКСПОРТЕРАМ

3. РИНОК ЗАМОРОЖЕНИХ ОВОЧІВ ТА ФРУКТІВ.		ІМПОРТЕРИ: ПОЛЬЩА ТА НІДЕРЛАНДИ (88% ЗАМОРОЖЕНОЇ КАРТОПЛІ), БЕЛЬГІЯ(84% ГРИБІВ), ПОЛЬЩА ТА БЕЛЬГІЯ(92% ЗАМОРОЖЕНИХ ОВОЧІВ ТА ФРУКТІВ)	УКРАЇНА ЕКСПОРТУЄ ЯГОДИ ТА ГОРІХИ, В ОСНОВНОМУ, ДЛЯ ПРОМИСЛОВОГО ПЕРЕРОБЛЕННЯ.
[ОВОЧІ; [ПЛОДИ ТА ГОРІХИ; [ЯГОДИ.	1,8 -0,37 -0,15		
4. РИНОК МАРГАРИНОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	-26,37	ІМПОРТЕРИ: НІМЕЧЧИНА(6,8ТИС.Т.), БЕЛЬГІЯ(6,7ТИС.Т.), НІДЕРЛАНДИ (3,8ТИС.Т.), РОСІЯ (2,2ТИС.Т.). ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: МОЛДОВА, КИРГИЗІЯ, РОСІЯ	ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ – 20%. РІЗКЕ ЗРОСТАННЯ ІМПОРТУ В 2002Р. ПОВ’ЯЗАНО, ЗНАЧНОЮ МІРОЮ, ІЗ БЕЗМИТНИМ ВВЕЗЕННЯМ ТОВАРУ. ВВІЗНІ МИТА НИЗЬКІ: ВІД EUR О ДО EUR 1 ЗА 1КГ. АСОЦІАЦІЯ “УКРОЛІЯПРОМ” ВИСТУПАЄ ЗА ВПРОВАДЖЕННЯ ДОДАТКОВИХ ОБМЕЖЕНЬ
5. РИНОК МАЙОНЕЗУ.	-7,83	ІМПОРТЕРИ: АВСТРІЯ, НІМЕЧЧИНА, НІДЕРЛАНДИ, РОСІЯ. ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: МОЛДОВА, РОСІЯ	ЧАСТКА ІМПОРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ – 3%. ЕКСПОРТ СТРИМУЄТЬСЯ ІЗ-ЗА ПОСТІЙНОГО НЕПОВЕРНЕННЯ ЕКСПОРТНОГО ПДВ ДЕРЖАВОЮ, А ТАКОЖ ВИСОКИМИ ТРАНСПОРТНИМИ ТАРИФАМИ (В РОСІЇ ВОНИ ВИЩІ В 4 РАЗИ, НІЖ В УКРАЇНІ)
6. РИНОК РИБНИХ КОНСЕРВІВ	-12,27	ІМПОРТЕРИ: КРАЇНИ БАЛТІЇ, РОСІЯ	-
7. РИНОК ТЕПЛИЧНИХ ОВОЧІВ: [ТОМАТІВ; [ОГІРКІВ; [БАКЛАЖАН ТА ПЕРЦЮ; [ЦИБУЛІ ТА ЧАСНИКУ;	 0,15 0,13 0,85 0,128	ІМПОРТЕРИ: ТУРЕЧЧИНА, ЄГИПЕТ, ГРУЗІЯ, АЗЕРБАЙДЖАН. ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: РОСІЯ, КРАЇНИ БАЛТІЇ	ОБСЯГИ ЕКСПОРТУ ОСОБЛИВО В КРАЇНАХ СНД, ЗНИЖУЮТЬСЯ, ТОМУ, ЩО СОБІВАРТІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ОСНОВНОГО ПОСТАЧАЛЬНИКА ОВОЧІВ У ЦІ КРАЇНИ (ТУРЕЧЧИНУ) ЗНАЧНО НИЖЧА, НІЖ В УКРАЇНІ.
8. РИНОК ХАРЧОВИХ [КОНЦЕНТРАТІВ, У Т.Ч. СУХІ СНІДАНКИ	1,31 -0,6	ІМПОРТЕРИ: ШВЕЦІЯ, ДАНІЯ, ПОЛЬЩА, НІМЕЧЧИНА, ФІНЛЯНДІЯ, ЛИТВА, РОСІЯ. ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: РОСІЯ, КРАЇНИ БАЛТІЇ	ІМПОРТНІ ПОСТАВКИ СУТТЄВО ВПЛИВАЮТЬ НА ФОРМУВАННЯ РИНКУ ТІЛЬКИ В ОКРЕМИХ СЕГМЕНТАХ: БУЛЬЙОННІ КУБИКИ, РОЗЧИННІ СУПИ, СУХІ СНІДАНКИ. ВВІЗНІ МИТА НЕ ЯВЛЯЮТЬ СОБОЮ СЕРЙОЗНОГО ТАРИФНОГО БАР’ЄРУ ДЛЯ ІМПОРТЕРІВ

9. РИНОК КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ	120	ІМПОРТЕРИ: РОСІЯ. ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: КРАЇНИ СНД, МОНГОЛІЯ	УКРАЇНА ОСВОЮЄ НОВІ ЗОВНІШНІ РИНКИ. ЦЬОМУ СПРИЯЛО, НАСАМПЕРЕД, ЗАПРОВАДЖЕННЯ РОСІЄЮ ОБМЕЖЕНЬ НА УКРАЇНСЬКІ ВИРОБИ. В РЕЗУЛЬТАТІ ЦЬОГО ЗАГАЛЬНИЙ ОБСЯГ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ ЗНИЗИВСЯ. ІМПОРТ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ ЗАОХОЧУЄ ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ ВИПУСКАТИ ДОРОГУ, ОРИГІНАЛЬНУ ПРОДУКЦІЮ. БЕЗ МИТНИХ ОБМЕЖЕНЬ ЗДІЙСНЮЄТЬСЯ ВВЕЗЕННЯ В УКРАЇНУ З РОСІЇ ТІЛЬКИ БІСКВІТНИХ ВИРОБІВ.
10. РИНОК ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ.	0,2	ІМПОРТЕРИ СИРОВИНИ: США, ТУРЕЧЧИНА, ГРЕЦІЯ, БРАЗИЛІЯ, ЗІМБАБВЕ, ІНДІЯ. ЕКСПОРТНІ ПОСТАВКИ: КРАЇНИ ЗАКАВКАЗЗЯ, МОЛДОВА, РОСІЯ	В УКРАЇНІ 95% ЗАГАЛЬНОГО ОБСЯГУ ТЮТЮНОВИХ ВИРОБІВ ПРИПАДАЄ НА 5 ВІТЧИЗНЯНИХ КОМПАНІЙ З ІНОЗЕМНИМ КАПІТАЛОМ (“BRITISH AMERICAN ТОВАСО УКРАЇНА”, “ФИЛИП МОРІС УКРАЇНА”, “ДЖЕЙ ТИ ИНТЕРНЕШНЛ УКРАИНА”, “ЛИГЕТТО-ДУКАТ УКРАИНА”)

Джерело: [Щотижневик «Бізнес» за 2003р]

Додаток 4

Географічна структура зовнішньої торгівлі України послугами з країнами–найбільшими партнерами за 2006 рік

	Експорт		Імпорт		Сальдо
	млн.дол. США	у % до 2005	млн.дол. США	у % до 2005	
Всього	**7505,5**	**122,3**	**3812,4**	**129,9**	**3693,1**
Країни СНД	**3451,3**	**121,1**	**702,3**	**134,9**	**2749,0**
Азербайджан	11,1	103,4	4,0	72,0	7,1
Білорусь	57,9	122,6	27,0	113,1	30,9
Вірменія	8,6	152,7	2,7	124,1	5,9
Грузія	41,4	122,8	11,9	104,1	29,5
Казахстан	33,3	156,1	13,0	145,3	20,3
Киргизстан	2,3	222,2	0,5	98,4	1,8
Молдова	35,3	104,6	25,1	162,7	10,2
Російська Федерація	3137,0	121,9	596,6	136,6	2540,4
Таджикистан	1,6	21,2	0,1	114,3	1,5
Туркменістан	114,8	106,3	18,5	133,0	96,3
Узбекистан	8,0	144,0	2,9	121,8	5,1
Інші країни світу	**4054,2**	**123,4**	**3110,1**	**128,8**	**944,1**
Австрія	126,5	133,3	213,3	167,2	-86,8
Бельгія	171,2	117,7	35,7	123,4	135,5
Болгарія	35,0	108,3	17,3	166,9	17,7
Віргінські Острови, Британські	85,8	123,4	29,9	78,5	55,9
Греція	64,9	93,8	18,4	146,2	46,5
Данія	78,4	161,5	22,3	167,4	56,1
Естонія	97,3	756,4	7,3	86,1	90,0
Єгипет	21,7	154,1	34,7	192,3	-13,0
Ізраїль	44,4	108,5	14,7	78,5	29,7
Іспанія	24,3	120,9	17,4	105,7	6,9
Італія	92,8	125,1	27,9	142,8	64,9
Кіпр	322,6	133,1	279,1	130,7	43,5
Канада	64,9	164,0	27,7	107,4	37,2
Китай	24,7	102,9	9,7	128,8	15,0
Латвія	40,4	101,4	13,3	102,9	27,1
Мальта	41,5	117,9	1,6	110,5	39,9
Нідерланди	89,6	122,4	83,2	126,7	6,4
Німеччина	254,0	136,7	242,6	141,6	11,4
Об'єднані Арабські Емірати	43,9	169,0	29,4	267,8	14,5
Панама	47,0	138,1	2,2	120,2	44,8
Польща	80,8	129,8	97,0	125,9	-16,2
Словаччина	29,5	60,1	25,1	143,5	4,4
Сполучені Штати Америки	316,1	112,3	277,1	90,3	39,0
Сполучене Королівство	390,0	129,9	541,9	199,7	-151,9
Туреччина	108,4	120,1	119,9	127,7	-11,5
Угорщина	125,8	98,1	59,3	119,1	66,5
Франція	69,1	120,5	61,3	115,1	7,8
Чеська Республіка	29,7	140,2	28,3	160,4	1,4
Швейцарія	361,5	122,0	162,3	146,1	199,2
Швеція	27,9	169,2	61,9	68,3	-34,0

Структура експорту – імпорту послуг

за 2006 рік

	Експорт			Імпорт			Сальдо
	млн.дол. США	у % до загального обсягу	у % до 2005р.	млн.дол. США	у % до загального обсягу	у % до 2005р.	
Послуги – всього	**7505,5**	**100,0**	**122,3**	**3812,4**	**100,0**	**129,8**	**3693,1**
Транспортні послуги	**5354,7**	**71,3**	**119,5**	**789,0**	**20,7**	**125,8**	**4565,7**
в тому числі:							
Морський транспорт	806,1	10,7	103,4	96,6	2,5	108,4	709,5
з нього:							
Пасажирський	3,5	0,0	71,5	0,7	0,0	45,6	2,8
Вантажний	59,5	0,8	100,6	27,6	0,7	70,5	31,9
Інше	743,1	9,9	103,8	68,3	1,8	141,2	674,8
Повітряний транспорт	722,7	9,6	128,6	248,7	6,5	131,0	474,0
з нього:							
Пасажирський	355,6	4,7	132,4	63,9	1,7	133,5	291,7
Вантажний	126,2	1,7	136,1	9,4	0,2	189,6	116,8
Інше	240,9	3,2	120,1	175,4	4,6	128,0	65,5
Залізничний транспорт	860,2	11,5	107,6	338,0	8,9	123,0	522,2
з нього:							
Пасажирський	160,0	2,1	123,6	125,7	3,3	126,4	34,3
Вантажний	327,8	4,4	105,8	63,1	1,7	193,0	264,7
Інше	372,4	5,0	103,3	149,2	3,9	104,6	223,2
Трубопроводний транспорт	2500,6	33,3	127,6	5,2	0,2	87,5	2495,4
Інший транспорт	465,1	6,2	122,7	100,5	2,6	149,1	364,6
з нього:							
Пасажирський	14,8	0,2	97,1	1,9	0,0	128,6	12,9
Вантажний	250,3	3,3	117,3	37,2	1,0	133,6	213,1
Інше	200,0	2,7	133,0	61,4	1,6	161,2	138,6
Подорожі	248,3	3,3	120,0	230,1	6,0	150,2	18,2
Послуги зв’язку	258,1	3,4	127,3	90,9	2,4	99,8	167,2
Будівельні послуги	164,3	2,2	103,9	181,7	4,8	114,7	–17,4
Страхові послуги	70,5	0,9	283,5	103,6	2,7	171,8	–33,1
Фінансові послуги	80,1	1,1	224,7	521,1	13,7	203,8	–441,0
Комп’ютерні послуги	86,8	1,2	251,3	111,6	2,9	88,6	–24,8
Роялті та ліцензійні послуги	13,4	0,2	137,4	227,7	6,0	108,6	–214,3
Інші ділові послуги	**78,0**	**1,0**	**160,4**	**146,4**	**3,8**	**137,8**	**–68,4**
з них:							
Перепродаж товарів за							
кордоном та інші послуги	19,0	0,2	318,1	39,0	1,0	110,1	–20,0
Операційний лізинг	59,0	0,8	138,3	107,4	2,8	151,7	–48,4
Різні ділові,							

професійні та							
технічні послуги	**846,9**	**11,3**	**145,0**	**700,7**	**18,4**	**150,2**	**146,2**
з них:							
Юридичні, бухгалтерські та							
інші послуги	70,0	0,9	219,8	174,5	4,6	182,7	–104,5
Реклама, вивчення ринку,							
опитування громадської думки	138,6	1,8	218,3	199,4	5,2	117,5	–60,8
Науково–дослідні та дослідно–							
конструкторські послуги	113,2	1,5	115,1	64,3	1,7	196,3	48,9
Послуги в архітектурних,							
інженерних та інших							
технічних галузях	155,1	2,1	108,8	95,8	2,5	130,0	59,3
Послуги в галузі сільського							
господарства, видобутку							
копалин, переробки							
продукції на місцях	329,8	4,4	150,8	134,0	3,5	173,4	195,8
Інші	40,2	0,6	138,7	32,7	0,9	185,5	7,5
Послуги приватним особам та							
послуги в галузі							
культури та відпочинку	**22,2**	**0,3**	**142,4**	**114,4**	**3,0**	**170,3**	**–92,2**
з них:							
Аудіо–візуальні послуги та							
пов'язані з ними послуги	17,4	0,2	150,3	104,9	2,8	164,3	–87,5
Інші послуги приватним особам							
та послуги в галузі							
культури та відпочинку	4,8	0,1	119,8	9,5	0,2	285,5	–4,7
Державні послуги, які не							
віднесені до інших категорій	**3,2**	**0,1**	**160,7**	**563,0**	**14,8**	**95,0**	**–559,8**
Послуги з ремонту	**279,0**	**3,7**	**84,2**	**32,2**	**0,8**	**151,9**	**246,8**

Джерело: [http://www.ukrstat.gov.ua]

Додаток 5

500 НАЙБІЛЬШИХ КОМПАНІЙ СВІТУ

Місце 2005	Місце 2004	Компанія	Країна	Ринкова капіталізація, млн. діл.	Сектор	Оборот, млн. діл.	Ціна акції, $	Відношення капіталізації до прибутку	Дивідендна прибутковість, %	Кінець фінансового року
1	1	General Electric	США	382 233,1	Промисловий конгломерат	151 299,0	36,1	22,5	2,3	31.12.2004
2	3	ExxonMobil	США	380 567,2	Нафта і газ	291 252,0	59,6	15,2	1,8	31.12.2004
3	2	Microsoft	США	262 974,9	Програмне забезпечення і послуги	36 835,0	24,2	31,8	0,7	30.06.2004
4	5	Citigroup	США	234 436,7	Банки		44,9	13,5	3,6	31.12.2004
5	9	BP	Британія	221 365,3	Нафта і газ	285 059,0	10,4	14,4	3,2	31.12.2004
6	6	Wal-Mart Stores	США	212 209	Роздрібна торгівля	285 222,0	50,1	20,8	1,0	31.01.2005
7	13	Royal Dutch/Shell	Нидерл./ Британія	210 630,42	Нафта і газ	266 386,0	59,8	10,9		31.12.2004
8	15	Johnson & Johnson	США	199 711,4	Фармацевтика і біотехнології	47 348,0	67,2	21,5	1,6	02.01.2005
9	4	Pfizer	США	195 944,6	Фармацевтика і біотехнології	52 516,0	26,3	17,5	2,6	31.12.2004

10	20	Bank of America	США	178 765,4	Банки		44,1	11,7	3,9	31.12.2004
11	10	HSBC	Британія	176 858,4	Банки		15,8	14,5	4,6	31.12.2004
12	12	Vodafone	Британія	171 416,9	Послуги зв'язку	63 386,3	2,7		1,6	31.03.2004
13	14	IBM	США	165 787,1	Програмне забезпечення і послуги	96 293,0	91,4	18,2	0,8	31.12.2004
14	23	Total	Франція	148 957,13	Нафта і газ	159 086,6	234,6	11,6		31.12.2004
15	8	Intel Corporation	США	144 695,4	Комп'ютери, IT-обладнання	34 209,0	23,2	19,9	0,7	25.12.2004
16	7	American International Group	США	144 319,2	Страхування		55,4			31.12.2004
17	24	Altria	США	135 246,1	Тютюнові вироби	63 963,0	65,4	14,2	4,3	31.12.2004
18	18	Toyota Motor	Японія	134 324,4	Автомобілебудування і комплектуючі	161 283,4	37,2	11,6	1,1	31.03.2004
19	22	GlaxoSmithKline	Британія	134 123,5	Фармацевтика і біотехнології	38 454,1	22,9	16,2	3,8	31.12.2004
20	16	Berkshire Hathaway	США	134 067,22	Страхування		87 000	18,3		31.12.2004
21	17	Procter & Gamble	США	133 697	Гігієнічна продукція	51 407,0	53,0	21,5	1,8	30.06.2004

22	139	Saudi Basic Industries	Саудівська Аравія	128 790	Промисловий конгломерат	18 277,1	429,3	34,0	0,9	31.12.2004
23	21	Novartis	Швейцарія	124 610,2	Фармацевтика і біотехнології	28 247,0	46,7	19,8	2,0	31.12.2004
24	31	ChevronTexaco	США	123 536,3	Нафта і газ	150 865,0	58,3	9,4	2,6	31.12.2004
25	38	JP Morgan Chase	США	123 261,13	Банки		34,6	21,8	5,5	31.12.2004
26	87	Sanofi-Aventis	Франція	119 029,6	Фармацевтика і біотехнології	19 502,5	84,3			31.12.2004
27	11	Cisco Systems	США	117 801	Комп'ютери, IT-обладнання	22 045,0	17,9	28,0		31.07.2004
28	27	Nestle	Швейцарія	110 440,9	Виробництво й обробка їжі	72 568,8	273,7	18,9	2,4	31.12.2004
29	42	ENI	Італія	103 986,5	Нафта і газ	75 642,8	26,0	10,4		31.12.2004
30	29	Wells Fargo	США	101 406,9	Банки		59,8	14,4	3,1	31.12.2004
31	19	Coca-Cola	США	100 428,4	Напої, алкоголь	21 962,0	41,7	20,8	2,4	31.12.2004
32	34	Royal Bank of Scotland	Британія	99 987,98	Банки		31,8	12,2	3,8	31.12.2004
33	26	Verizon Communications	США	98 333,7	Послуги зв'язку	71 283,0	35,5	13,5	4,3	31.12.2004
34	32	Roche	Швейцарія	95 779,9	Фармацевтика і біотехнології	26 155,0	107,2	16,2	1,6	31.12.2004

35	37	UBS	Швейцарія	95 069,5	Банки		84,5	13,2	3,0	31.12.2004
36	36	Dell	США	94 474,93	Комп'ютери, IT-обладнання	49 205,0	38,4	31,8		28.01.2005
37	35	Pepsico	США	88 993,46	Напої, алкоголь	29 261,0	53,0	21,5	1,6	25.12.2004
38	47	Telefonica	Іспанія	86 352,96	Послуги зв'язку	39 310,9	17,4	23,1		31.12.2004
39	39	Home Depot	США	83 973,29	Роздрібна торгівля	73 094,0	38,2	16,8	0,8	30.01.2005
40	40	Deutsche Telekom	Німеччина	83 866,02	Послуги зв'язку	75 038,6	20,0	18,2		31.12.2004
41	71	BHP Billiton	Австралія/ Британія	82 081,39	Гірничодобувна індустрія	22 887,0	13,7	25,0	3,8	30.06.2004
42	25	NTT DoCoMo	Японія	81 747,91	Послуги зв'язку	47 076,1	1 678,602	13,7	0,8	31.03.2004
43	62	Wachovia	США	80 745,5	Банки		50,9	13,2	3,3	31.12.2004
44	46	Time Warner	США	78 967,38	ЗМІ і розваги	42 089,0	17,6	23,7		31.12.2004
45	41	SBC Communications	США	78 258,41	Послуги зв'язку	40 787,0	23,7	15,8	5,3	31.12.2004
46	79	Santander Central Hispano	Іспанія	76 137,78	Банки		12,2	24,2		31.12.2004
47	94	ConocoPhillips	США	75 036,15	Нафта і газ	135 076,0	107,8	9,2	1,7	31.12.2004
48	55	Comcast	США	74 118	ЗМІ і розваги	20 307,0	33,8	78,6		31.12.2004

49	63	France Telecom	Франція	73 885,17	Послуги зв'язку	61 136,8	29,9	20,3	2,1	31.12.2004
50	33	Nippon Telegraph & Telephone	Японія	73 305,31	Послуги зв'язку	103 531,6	4 384,82	0,1	106,6	31.03.2004
51	44	Amgen	США	72 920,6	Фармацевтика і біотехнології	10 550,0	58,2	31,3		31.12.2004
52	45	Samsung Electronics	Ю Корея	72 780,42	Комп'ютери, IT-обладнання	56 725,0	494,1	7,4		31.12.2004
53	58	Abbott Laboratories	США	72 677,69	Фармацевтика і біотехнології	19 680,0	46,6	22,5	4,6	31.12.2004
54	30	Nokia	Фінляндія	72 314,19	Комп'ютери, IT-обладнання	37 943,2	15,5	17,1	2,8	31.12.2004
55	28	Merck	США	71 474,64	Фармацевтика і біотехнології	22 938,6	32,4	12,4	4,6	31.12.2004
56	53	Siemens	Німеччина	70 319,5	Електронне й електричне устаткування	97 450,4	78,9	15,9	2,1	30.09.2004
57	69	Tyco International	США	68 046,44	Промисловий конгломерат	40 153,0	33,8	22,5	0,1	30.09.2004
58	77	Газпром	Росія	67 942,87	Нафта і газ	29 242,1	2,9	9,9	0,8	31.12.2003
59	52	Unilever	Нидерл./ Британія	67 664,2	Виробництво й обробка їжі	54 213,7	68,1	27,1	3,6	31.12.2004
60	97	ING	Нідерланди	66 598,62	Страхування		30,2	8,3	4,6	31.12.2004

61	56	3M	США	66 188,93	Промисловий конгломерат	20 011,0	85,7	22,4	1,7	31.12.2004
62	68	Barclays	Британія	65 949	Банки		10,2	10,6	4,9	31.12.2004
63	90	News Corporation	США	65 168,5	ЗМІ і розваги	22 734,5	16,9	52,7	0,5	30.06.2004
64	67	China Mobile Hong Kong	Гонконг	64 400,86	Послуги зв'язку	23 206,6	3,3	12,7	2,6	31.12.2004
65	43	AstraZeneca	Британія	64 350,38	Фармацевтика і біотехнології	21 426,0	39,4	17,3	2,6	31.12.2004
66	60	Oracle Corporation	США	64 164,4	Програмне забезпечення і послуги	10 156,0	12,5	24,5		31.05.2004
67	54	American Express	США	64 109,76	Спеціалізовані фінансові послуги		51,4	18,7	0,9	31.12.2004
68	50	Hewlett-Packard	США	63 528,41	Комп'ютери, IT-обладнання	79 905,0	21,9	18,9	1,5	31.10.2004
69	72	BNP Paribas	Франція	62 718,71	Банки		70,9	9,8	3,7	31.12.2004
70	59	Morgan Stanley	США	62 257,32	Спеціалізовані фінансові послуги		57,3	13,7	1,7	30.11.2004
71	66	Medtronic	США	61 625,05	Охорона здоров'я	9 087,2	51,0	31,6	0,6	30.04.2004
72	120	UnitedHealth Group	США	61 184,27	Охорона здоров'я	37 218,0	95,4	23,1	0,0	31.12.2004

73	74	HBOS	Британія	60 986,98	Банки		15,6	10,6	4,4	31.12.2004
74	91	Telecom Italia	Італія	60 813,8	Послуги зв'язку	40 497,3	3,8	58,5		31.12.2004
75	78	Qualcomm	США	60 285,15	Комп'ютери, IT-обладнання	4 880,0	36,6	34,6	0,5	30.09.2004
76	100	E.ON	Німеччина	59 301,25	Комунальні послуги	58 009,7	85,7	10,0	3,6	31.12.2004
77	70	Genentech	США	59 231,05	Фармацевтика і біотехнології	4 621,2	56,6	76,5		31.12.2004
78	48	Eli Lilly	США	59 014,71	Фармацевтика і біотехнології	13 857,9	52,1	31,2	2,7	31.12.2004
79	75	Walt Disney	США	58 821,14	ЗМІ і розваги	30 752,0	28,7	25,2	0,8	30.09.2004
80	95	ENEL	Італія	58 593,12	Електроенергетика	47 320,5	9,6			31.12.2004
81	92	Telecom Italia Mobile	Італія	57 880,49	Послуги зв'язку	16 724,2	6,7	19,1	5,5	31.12.2004
82	57	Mitsubishi Tokyo Financial	Японія	56 763,32	Банки		8 672,776	10,7	0,6	31.03.2004
83	51	Viacom	США	56 747	ЗМІ і розваги	22 525,9	34,8		0,7	31.12.2004
84	86	Mizuho Financial	Японія	56 684,73	Банки		4 728,062	14,0	0,6	31.03.2004
85	81	Wyeth	США	56 354,72	Фармацевтика і	17 358,0	42,2	45,4	2,2	31.12.2004

					біотехнології					
86	96	BBVA	Іспанія	55 214,67	Банки		16,3	15,1		31.12.2004
87	122	Saudi Telecom	Саудівська Аравія	54 915	Послуги зв'язку	8 132,8	183,1	22,1	3,8	31.12.2004
88	76	L'Oreal	Франція	54 122,73	Гігієнічна продукція	18 842,6	80,1	25,1		31.12.2004
89	61	Merrill Lynch	США	54 013,83	Спеціалізовані фінансові послуги		56,6	11,8	1,1	31.12.2004
90	73	U. S. Bancorp	США	53 811,46	Банки		28,8	13,0	3,5	31.12.2004
91	82	Goldman Sachs	США	53 048,62	Спеціалізовані фінансові послуги		110,0	11,8	0,9	26.11.2004
92	49	Fannie Mae	США	52 702,38	Спеціалізовані фінансові послуги		54,5	6,9	3,1	31.12.2003
93	98	United Technologies	США	52 027,46	Аерокосмічна й оборонна індустрія	36 700,0	101,7	18,1	1,4	31.12.2004
94	112	Credit Suisse	Швейцарія	51 427,06	Банки		42,9	10,5		31.12.2004
95	108	E.I. du Pont de Nemours	США	51 086,34	Хімічна промисловість	27 340,0	51,2	28,8	2,7	31.12.2004
96	129	AXA	Франція	50 844,91	Страхування		26,6	15,0		31.12.2004
97	85	SAP	Німеччина	50 718,86	Програмне забезпечення і	9 741,5	160,5	29,3		31.12.2004

					послуги					
98	109	Lloyds TSB	Британія	50 528,49	Банки		9,0	11,0	7,9	31.12.2004
99	101	Telstra	Австралія	50 203,34	Послуги зв'язку	16 020,3	3,9	15,6	5,1	30.06.2004
100	99	eBay	США	50 107,43	Роздрібна торгівля	3 271,3	37,3	31,6		31.12.2004
101	119	Gillette	США	50 042,14	Гігієнічна продукція	10 477,0	50,5	29,9	1,3	31.12.2004
102	93	Bristol-Myers-Squibb	США	49 692,45	Фармацевтика і біотехнології	19 380,0	25,5	20,7	4,4	31.12.2004
103	106	Allianz	Німеччина	48 998,57	Страхування		127,0	16,3		31.12.2004
104	150	Boeing	США	48 663,57	Аерокосмічна й оборонна індустрія	52 457,0	58,5	25,6	1,5	31.12.2004
105	83	BellSouth	США	48 151,54	Послуги зв'язку	20 300,0	26,3	10,1	4,0	31.12.2004
106	103	Canon	Японія	47 618,54	Електронне й електричне устаткування	29 839,0	53,6	14,8		31.03.2004
107	123	Dow Chemical	США	47 535,52	Хімічна промисловість	40 161,0	49,9	16,7	2,7	31.12.2004
108	160	Yahoo!	США	47 025,2	Програмне забезпечення і послуги	3 574,5	33,9	54,7		31.12.2004

109	88	Deutsche Bank	Німеччина	46 923,09	Банки		86,3	13,3	2,6	31.12.2004
110	102	Honda	Японія	46 611,66	Автомобілебудування і комплектуючі	80 710,0	50,2	11,0	0,7	31.03.2005
111	84	Nissan Motor	Японія	46 331,88	Автомобілебудування і комплектуючі	69 281,7	10,2	9,0	1,7	31.03.2004
112	140	Tesco	Британія	46 114,89	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	64 186,7	6,0	17,9	2,4	26.02.2005
113	152	Petrobras	Бразилія	45 968,8	Нафта і газ	40 624,0	38,8	6,3	3,9	31.12.2004
114	105	Ericsson	Швеція	45 522,3	Комп'ютери, IT-обладнання	18 689,2	2,8	16,6	1,3	31.12.2004
115	107	DaimlerChrysler	Німеччина	45 393,07	Автомобілебудування і комплектуючі	184 172,6	44,8	14,2	4,3	31.12.2004
116	146	Walgreen	США	45 369,75	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	37 508,2	44,4	33,4	0,4	31.08.2004
117	151	Rio Tinto PLC	Австралія/ Британія	45 151,7524	Гірничодобувна індустрія	11 344,0	32,3	15,8	2,6	31.12.2004
118	134	Societe Generale	Франція	45 113,09	Банки		103,9	10,5		31.12.2004

119	116	United Parcel Service	США	44 915,42	Бізнесу-послуги	36 582,0	72,7	24,7	1,5	31.12.2004
120	113	Target	США	44 789,21	Роздрібна торгівля	46 839,0	50,0	23,1	0,6	29.01.2005
121	121	Carnival Corporation	США/ Британія	44 262,41	Індустрія дозвілля і відпочинку	9 727,0	51,8	22,4	1,0	30.11.2004
122	104	Lowe's Cos	США	44 116,87	Роздрібна торгівля	36 464,0	57,1	20,4	0,3	28.01.2005
123	80	Texas Instruments	США	43 876,25	Комп'ютери, IT-обладнання	12 580,0	25,5	23,6	0,3	31.12.2004
124	111	Freddie Mac	США	43 855,79	Спеціалізовані фінансові послуги		63,2	9,5	1,6	31.12.2003
125	118	Takeda Pharmaceutical	Японія	42 484,86	Фармацевтика і біотехнології	10 133,0	47,7	15,9	1,5	31.03.2004
126	110	Sumitomo Mitsui Financial	Японія	42 463,71	Банки		6 770,361	13,9	0,4	31.03.2004
127	135	ABN Amro	Нідерланди	42 255,6	Банки		24,8	7,8	5,2	31.12.2004
128	117	Diageo	Британія	42 100,16	Напої, алкоголь	16 793,3	14,1	16,3	4,1	30.06.2004
129	136	Schlumberger	США	41 530,91	Нафта і газ	11 480,0	70,5	39,2	1,1	31.12.2004
130	154	Generali	Італія	41 191,31	Страхування		32,3	24,0		31.12.2004
131	145	A.P. Moller-	Данія	40 645,51	Транспорт	27 337,9	9	12,7	0,6	31.12.2003

		Maersk A/S					309,148			
132	125	Credit Agricole	Франція	40 060,01	Банки		27,2	14,0		31.12.2004
133	137	McDonald's	США	39 613,7	Індустрія дозвілля і відпочинку	19 064,7	31,1	17,2	1,8	31.12.2004
134	172	BASF	Німеччина	39 438,75	Хімічна промисловість	48 664,4	70,9	15,9	3,1	31.12.2004
135	159	Royal Bank of Canada	Канада	39 159,17	Банки		60,8	17,1	2,7	31.10.2004
136	313	Manulife Financial	Канада	38 602,86	Страхування життя		47,7			31.12.2004
137	445	Wellpoint	США	38 229,98	Охорона здоров'я		125,4	19,8		31.12.2004
138	416	Etisalat	ОАЭ	38 077,2	Послуги зв'язку	2 840,8	10,6			31.12.2004
139	138	Taiwan Semiconductor Manufacturing	Тайвань	37 945,68	Комп'ютери, IT-обладнання	8 111,9	1,6	13,0		31.12.2004
140	166	British American Tobacco	Британія	37 612,98	Тютюнові вироби	23 440,0	17,6	17,9	5,0	31.12.2004
141	142	Carrefour	Франція	37 425,4	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	94 210,5	53,1	17,6	2,3	31.12.2004
142	185	Statoil	Норвегія	37 242,9	Нафта і газ	47 839,1	17,0	9,4	2,7	31.12.2004

143	180	Fortis	Бельгія	37 126,87	Банки		28,5	8,5		31.12.2004
144	164	Unicredito Italiano	Італія	37 087,53	Банки		5,9	13,3		31.12.2004
145	130	Sony	Японія	36 986,8	Товари для будинку, текстиль	69 941,7	39,9			31.03.2005
146	114	Anheuser-Busch	США	36 820,09	Напої, алкоголь	14 934,2	47,4	16,9	2,0	31.12.2004
147	156	Allstate	США	36 717,93	Страхування		54,1	11,2	2,1	31.12.2004
148	115	Motorola	США	36 683,7	Комп'ютери, IT-обладнання	31 323,0	15,0	23,0	1,1	31.12.2004
149	147	LVMH	Франція	36 649,86	Товари для будинку, текстиль	16 365,1	74,8	28,0		31.12.2004
150	127	Philips Electronics	Нідерланди	36 257,16	Електронне й електричне устаткування	39 307,1	27,5	9,6	1,9	31.12.2004
151	165	Hutchison Whampoa	Гонконг	36 205,49	Промисловий конгломерат	12 816,3	8,5	19,7	2,6	31.12.2003
152	133	Matsushita Electric Industrial	Японія	36 144,23	Електронне й електричне устаткування	69 752,8	14,7		0,8	31.03.2004
153	148	Anglo American	Британія	35 410,71	Гірничодобувна індустрія	24 930,0	23,7	11,7	3,3	31.12.2004
154	126	Yahoo Japan	Японія	35 344,83	Програмне забезпечення і	706,7	2 340,717	19,5		31.03.2004

					послуги					
155	275	Companhia Vale do Rio Doce	Бразилія	35 205,87	Гірничодобувна індустрія	6 421,0	32,0	8,1	6,1	31.12.2003
156	128	Washington Mutual	США	34 730,34	Банки		39,5	13,7	4,4	31.12.2004
157	163	Commonwealth Bank of Australia	Австралія	34 405,77	Банки		27,0	17,7	5,2	30.06.2004
158	144	National Australia Bank	Австралія	34 340,48	Банки		22,0	14,5	5,8	30.09.2004
159		Apple Computer	США	34 051,56	Комп'ютери, IT-обладнання	8 279,0	41,7	56,3		25.09.2004
160		Samba Financial	Саудівська Аравія	33 565,2	Банки		279,7	33,5	2,0	31.12.2004
161	175	BT Group	Британія	32 993,12	Послуги зв'язку	34 978,7	3,9	12,5	4,6	31.03.2004
162	179	Bank of Nova Scotia	Канада	32 970,16	Банки		32,7	13,8	2,8	31.10.2004
163	178	Vivendi Universal	Франція	32 851,32	ЗМІ і розваги	27 780,4	30,6	33,8		31.12.2004
164	162	Tepco	Японія	32 802,28	Електроенергетика	45 264,7	24,2	23,5	2,3	31.03.2004
165	256	EnCana	Канада	32 510,74	Нафта і газ	11 810,0	70,6	9,3	0,4	31.12.2004
166	201	Repsol-YPF	Іспанія	32 320,54	Нафта і газ	54 047,8	26,5	12,4		31.12.2004
167	188	America Movil	Мексика	31 786,18	Послуги зв'язку	12 054,1	2,6	21,3		31.12.2004

168	202	RWE	Німеччина	31 731,4	Комунальні послуги	53 149,3	60,5	12,3	3,2	31.12.2004
169	329	Sprint	США	31 684,2	Послуги зв'язку	26 197,0	22,8			31.12.2003
170	174	Honeywell International	США	31 657,23	Аерокосмічна й оборонна індустрія	25 601,0	37,2	25,0	2,0	31.12.2004
171	161	Kimberly-Clark	США	31 633,88	Гігієнічна продукція	15 083,2	65,7	18,4	2,4	31.12.2004
172	124	First Data	США	31 522,26	Бізнесу-послуги	9 429,4	39,3	17,3	0,2	31.12.2004
173	149	MBNA	США	31 366,85	Спеціалізовані фінансові послуги		24,6	11,8	2,0	31.12.2004
174	184	Caterpillar	США	31 358,16	Важке машинобудування	30 251,0	91,4	15,4	1,7	31.12.2004
175	182	Nextel Communications	США	31 178,56	Послуги зв'язку	13 368,0	28,4	10,6		31.12.2004
176	307	KBC Groupe	Бельгія	30 890,26	Банки		84,3	11,5		31.12.2004
177	225	Exelon	США	30 332,19	Електроенергетика	14 515,0	45,9	16,3	2,7	31.12.2004
178	176	BMW	Німеччина	30 220,82	Автомобілебудування і комплектуючі	57 478,2	45,4	10,6	1,8	31.12.2004
179	219	Banca Intesa	Італія	30 156,5	Банки		5,1	14,0		31.12.2004

180	171	Сургутнефтегаз	Росія	30 102,16	Нафта і газ	7 386,5	0,7			31.12.2003
181	205	Prudential Financial	США	30 077,59	Страхування життя		57,4	4,3	1,1	31.12.2004
182	153	EMC	США	29 617,38	Комп'ютери, IT-обладнання	8 229,5	12,3	34,2		31.12.2004
183	187	ANZ Banking	Австралія	29 148,5	Банки		16,0	13,5	4,9	30.09.2004
184	158	Liberty Media	США	29 051,6	ЗМІ і розваги	7 682,0	10,4			31.12.2004
185	252	Nordea Bank	Швеція	28 822,06	Банки		10,1	11,3		31.12.2004
186	194	ЛУКОЙЛ	Росія	28 791,56	Нафта і газ	22 118,0	33,9	7,8	2,4	31.12.2003
187	183	Metlife	США	28 657,32	Страхування життя		39,1	10,4	1,2	31.12.2004
188	211	National Grid Transco	Британія	28 612,07	Комунальні послуги	17 061,5	9,3	13,7	4,5	31.03.2004
189	226	Fedex	США	28 379,85	Бізнесу-послуги	24 710,0	94,0	33,6	0,3	31.05.2004
190	308	Occidental Petroleum	США	28 270,86	Нафта і газ	11 368,0	71,2	11,0	1,5	31.12.2004
191	428	Al Rahji Banking & Investment	Саудівська Аравія	27 891,9	Банки		310,9	35,7	1,5	31.12.2004
192	181	Oil & Natural Gas	Індія	27 873,81	Нафта і газ	9 929,7	19,5	13,1	2,8	31.03.2004
193	240	TeliaSonera	Швеція	27 807,41	Послуги зв'язку	11 603,5	5,9	15,2	2,9	31.12.2004

194	249	Alcon	США	27 596,06	Охорона здоров'я	3 406,9	89,3	46,3	0,6	31.12.2003
195	192	Munich Re	Німеччина	27 591,17	Страхування		120,2	11,6	2,2	31.12.2004
196	141	Nomura Holdings	Японія	27 499,97	Спеціалізовані фінансові послуги		14,0	16,9	1,0	31.03.2004
197	243	BG	Британія	27 466,28	Нафта і газ	7 710,1	7,8	16,1	1,0	31.12.2004
198	245	Suez	Франція	27 465,13	Комунальні послуги	52 816,7	26,9	11,5		31.12.2004
199	169	Colgate-Palmolive	США	27 400,47	Гігієнічна продукція	10 584,2	52,2	21,3	1,8	31.12.2004
200	230	Aviva	Британія	27 381,31	Страхування життя		12,0	13,9	4,4	31.12.2004
201	244	Dexia	Бельгія	27 245,6	Банки		23,8	11,6		31.12.2004
202	190	Emerson Electric	США	27 226,71	Електронне й електричне устаткування	15 615,0	64,9	21,6	2,5	30.09.2004
203	214	Toronto Dominion Bank	Канада	27 200,53	Банки		41,4	14,7	2,7	31.10.2004
204	157	UFJ Holdings	Японія	27 155,41	Банки		5 259,619			31.03.2004
205	131	Applied Materials	США	27 102,11	Комп'ютери, IT-обладнання	8 013,1	16,3	20,3		31.10.2004

206	200	Deutsche Post	Німеччина	27 093,74	Бізнесу-послуги	55 965,2	24,3	13,1		31.12.2004
207	233	Lockheed Martin	США	26 936,07	Аерокосмічна й оборонна індустрія	35 526,0	61,1	24,0	1,5	31.12.2004
208	241	Duke Energy	США	26 824,9	Електроенергетика	22 503,0	28,0	21,5	3,9	31.12.2004
209	210	Schering Plough	США	26 770,74	Фармацевтика і біотехнології	8 272,0	18,2		1,2	31.12.2004
210	222	Danone	Франція	26 676,16	Виробництво й обробка їжі	17 761,4	99,5			31.12.2004
211	206	Westpac Banking	Австралія	26 555,89	Банки		14,8	14,8	4,5	30.09.2004
212	167	Alcoa	США	26 485,48	Металургія	23 478,0	30,4			31.12.2004
213	203	Automatic Data Processing	США	26 210,21	Бізнесу-послуги	7 754,9	45,0	28,4	1,2	30.06.2004
214	208	Illinois Tool Works	США	26 165,86	Важке машинобудування	11 731,4	89,5	20,2	1,2	31.12.2004
215	336	Imperial Oil	Канада	26 036,2	Нафта і газ	18 518,6	76,0	16,0	1,0	31.12.2004
216	215	Lehman Brothers	США	26 007,28	Спеціалізовані фінансові послуги		94,2	11,3	0,7	30.11.2004
217	248	Suntrust Banks	США	26 005,09	Банки		72,1	13,7	2,8	31.12.2004
218	196	Singapore Telecommunication	Сінгапур	25 988,6	Послуги зв'язку	7 261,9	1,6	10,9	2,5	31.03.2004

		s								
219	264	Renault	Франція	25 452,14	Автомобілебудування і комплектуючі	52 785,0	89,3	5,2		31.12.2004
220	209	Hang Seng Bank	Гонконг	25 364,61	Банки		13,3	17,4	5,0	31.12.2004
221	238	Dominion Resources	США	25 350,26	Електроенергетика	13 972,0	74,4	19,6	3,5	31.12.2004
222	216	Zurich Financial Services	Швейцарія	25 280,24	Страхування		175,5	9,7	2,0	31.12.2004
223	213	Saudi Electricity	Саудівська Аравія	25 274	Електроенергетика	4 721,9	30,3	66,2	3,1	31.12.2004
224	269	Hennes & Mauritz	Швеція	25 132,59	Роздрібна торгівля	7 604,0	34,4	27,6	3,3	30.11.2004
225	173	Millea Holdings	Японія	25 124,19	Страхування		14 547,88	25,5	0,7	31.03.2004
226	267	HCA	США	24 762,46	Охорона здоров'я	23 502,0	53,6	20,4	1,0	31.12.2004
227		St. Paul Travelers	США	24 589,34	Страхування		36,7	23,5	3,2	31.12.2004
228	143	Boston Scientific	США	24 567,2	Охорона здоров'я	5 624,0	29,3	23,1		31.12.2004
229	293	Electrabel	Бельгія	24 542,64	Електроенергетика	15 749,3	448,7	20,1		31.12.2004
230	237	Reed Elsevier	Нидерл./ Британія	24 338,1	ЗМІ і розваги	9 091,3	10,4	45,7	2,6	31.12.2004

231	227	Swisscom	Швейцарія	24 279,09	Послуги зв'язку	12 194,7	366,7	18,5	2,7	31.12.2003
232	298	EADS	Франція	24 206,39	Аерокосмічна й оборонна індустрія	41 176,6	29,9	17,9	2,2	31.12.2004
233	177	Cardinal Health	США	24 195,21	Охорона здоров'я	65 053,5	55,8	16,5	0,2	30.06.2004
234	170	Seven-Eleven Japan	Японія	24 157,38	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	4 425,3	29,4	27,1	1,2	28.02.2004
235	286	Bayer	Німеччина	24 144,75	Хімічна промисловість	38 579,8	33,1	30,7		31.12.2004
236	272	Guidant	США	23 840,07	Охорона здоров'я	3 765,6	73,9	44,0	0,5	31.12.2004
237	265	Endesa	Іспанія	23 814,97	Електроенергетика	22 872,0	22,5	13,3	4,3	31.12.2004
238	155	Fifth Third Bancorp	США	23 780,15	Банки		43,0	15,8	3,0	31.12.2004
239	282	Iberdrola	Іспанія	23 586,68	Електроенергетика	13 372,3	26,2	15,1		31.12.2004
240	221	Southern Company	США	23 496,27	Електроенергетика	11 902,0	31,8	15,4	4,4	31.12.2004
241	253	Standard Chartered	Британія	23 298,45	Банки		18,0	14,8	3,6	31.12.2004
242	234	Bank of Montreal	Канада	23 289,14	Банки		46,4	12,4	2,8	31.10.2004

243		TXU	США	23 188,26	Електроенергетика	9 308,0	79,6	51,0	1,2	31.12.2004
244	250	BCE	Канада	23 137,12	Послуги зв'язку	15 861,6	25,0	19,3	4,0	31.12.2004
245	317	San Paolo IMI	Італія	23 102,07	Банки		15,7	15,9		31.12.2004
246	218	Swiss RE	Швейцарія	23 070,23	Страхування		71,6	10,7		31.12.2004
247	302	Reckitt Benckiser	Британія	22 942,62	Гігієнічна продукція	7 311,5	31,8	20,5	2,2	31.12.2004
248	405	Devon Energy	США	22 892,3	Нафта і газ	9 189,0	47,8	10,6	0,4	31.12.2004
249	263	Resona	Японія	22 807,05	Банки		2,0			31.03.2004
250	193	Sysco	США	22 801,27	Виробництво й обробка їжі	29 335,4	35,8	25,4	1,4	03.07.2004
251	323	Prudential	Британія	22 702,14	Страхування життя		9,6	25,2	3,5	31.12.2004
252	198	Bank of New York	США	22 587,6	Банки		29,1	15,5	2,7	31.12.2004
253	359	Japan Tobacco	Японія	22 194,85	Тютюнові вироби	43 132,2	11 097,42		0,8	31.03.2004
254	288	CNOOC Ltd	Гонконг	22 102,4	Нафта і газ	6 661,4	0,5	11,4	4,9	31.12.2004
255	398	Aetna	США	22 062,66	Охорона здоров'я	19 907,0	75,0	5,1	0,1	31.12.2004
256	251	Denso	Японія	22 012,67	Автомобілебудування і	23 895,9	24,9	20,5	0,9	31.03.2004

					комплектуючі					
257	236	Thomson	Канада	21 844,68	ЗМІ і розваги	8 098,0	33,4	21,7	2,3	31.12.2004
258	436	Halliburton	США	21 817,72	Нафта і газ	20 464,0	43,3		1,2	31.12.2004
259	228	Sun Hung Kai Properties	Гонконг	21 775,05	Нерухомість		9,1	24,6	2,3	30.06.2004
260	229	National City	США	21 666,13	Банки		33,5	7,7	4,0	31.12.2004
261	204	Cendant	США	21 625,29	Індустрія дозвілля і відпочинку	19 785,0	20,5	11,2	1,6	31.12.2004
262	224	East Japan Railway	Японія	21 486,11	Транспорт	23 708,4	5 371,526	19,2	1,0	31.03.2004
263	262	BB&T Corporation	США	21 433,66	Банки		39,1	13,9	3,4	31.12.2004
264	290	General Dynamics	США	21 423,92	Аерокосмічна й оборонна індустрія	19 178,0	107,1	17,8	1,3	31.12.2004
265	312	Norsk Hydro	Норвегія	21 329,26	Нафта і газ	24 478,2	82,4	10,9	3,8	31.12.2004
266	380	CVS Corporation	США	21 286,69	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	30 594,3	52,6	23,2	0,5	01.01.2005
267		Westfield Group	Австралія	21 258,33	Нерухомість		12,6	32,8	3,2	31.12.2004
268	259	Canadian Imperial Bank of Commerce	Канада	21 111,26	Банки		60,6	13,1	3,0	31.10.2004

269	305	Costco Wholesale	США	21 103,11	Роздрібна торгівля	48 107,0	44,2	23,0	0,5	29.08.2004
270	273	Baxter International	США	21 057,54	Охорона здоров'я	9 509,0	34,0	53,9	1,7	31.12.2004
271	283	SLM	США	21 015,29	Спеціалізовані фінансові послуги		49,8	11,4	1,5	31.12.2004
272	220	KDDI	Японія	21 000,9	Послуги зв'язку	26 541,5	4 951,875	19,1	0,7	31.03.2004
273	254	Aegon	Нідерланди	20 955,12	Страхування життя		13,5	9,9	4,0	31.12.2004
274	191	Hitachi	Японія	20 918,84	Комп'ютери, IT-обладнання	80 502,5	6,2		1,2	31.03.2004
275	261	KPN	Нідерланди	20 837,66	Послуги зв'язку	15 208,7	8,9	11,0	5,1	31.12.2004
276	314	Saint-Gobain	Франція	20 777,5	Будівництво, будівельні матеріали	41 518,9	60,9	14,8		31.12.2004
277	328	Cadbury Schweppes	Британія	20 764,92	Виробництво й обробка їжі	12 726,7	10,0	24,9	2,6	02.01.2005
278	197	British Sky Broadcasting	Британія	20 715,76	ЗМІ і розваги	6 905,5	11,0	35,0	1,1	30.06.2004
279		Google	США	20 714,3	Програмне забезпечення і послуги	3 189,2	180,5			31.12.2004

280	223	Telefonos de Mexico	Мексика	20 640,63	Послуги зв'язку	12 416,8	1,7	8,3		31.12.2004
281		Sears Holdings	США	20 614,449	Роздрібна торгівля	19 701,0	133,2	10,7		26.01.2005
282	360	Starbucks	США	20 601,49	Індустрія дозвілля і відпочинку	5 294,2	51,7	52,7		03.10.2004
283	260	Cheung Kong	Гонконг	20 560,09	Нерухомість		8,9	16,3	2,4	31.12.2003
284	280	Mitsubishi Corp	Японія	20 354,24	Промисловий конгломерат	141 609,5	13,0	18,8	0,9	31.03.2004
285	276	Hartford Financial Services	США	20 274,02	Страхування		68,6	9,5	1,6	31.12.2004
286	475	Burlington Northern Santa Fe	США	20 273,47	Транспорт	10 946,0	53,9	25,2	1,2	31.12.2004
287	284	Avon Products	США	20 247,16	Гігієнічна продукція	7 556,0	42,9	24,0	1,3	31.12.2004
288	467	InBev SA	Бельгія	20 142,88	Напої, алкоголь	11 108,0	35,0	18,0		31.12.2004
289	311	Air Liquide	Франція	20 090,43	Хімічна промисловість	12 155,8	184,0	19,7		31.12.2004
290	402	Apache	США	20 089,32	Нафта і газ	5 332,6	61,2	12,0	0,5	31.12.2004
291	231	DIRECTV	США	19 983,92	ЗМІ і розваги	11 360,0	14,4			31.12.2004
292	207	Gannett	США	19 943,9	ЗМІ і розваги	7 381,3	79,1	15,9	1,3	26.12.2004

293	212	Ford Motor	США	19 941,35	Автомобілебудування і комплектуючі	171 652,0	11,3	5,7	3,5	31.12.2004
294	320	Chunghwa Telecom	Тайвань	19 932,8	Послуги зв'язку	5 676,9	2,1	13,0	6,9	31.12.2003
295	424	Shell Canada	Канада	19 796,22	Нафта і газ	9 279,1	71,9	18,6	1,1	31.12.2004
296	327	O2	Британія	19 604,07	Послуги зв'язку	10 754,8	2,3	62,8		31.03.2004
297	306	Great West Lifeco	Канада	19 580,28	Страхування життя		22,0	14,8	2,6	31.12.2004
298	324	Danske Bank	Данія	19 505,77	Банки		29,0	10,4	4,7	31.12.2004
299	242	Boc Hong Kong	Гонконг	19 448,09	Банки		1,8	12,7	5,0	31.12.2004
300	287	Northrop Grumman	США	19 447,16	Аерокосмічна й оборонна індустрія	29 853,0	54,0	17,7	1,6	31.12.2004
301	271	Teva Pharmaceutical Industries	Ізраїль	19 437,53	Фармацевтика і біотехнології	4 798,9	31,0	57,5	0,7	31.12.2004
302	331	Sun Life Financial	Канада	19 384,18	Страхування життя		32,6	14,0	2,2	31.12.2004
303	387	Volvo	Швеція	19 383,11	Важке машинобудування	28 534,8	44,3	14,0	4,0	31.12.2004
304	464	Burlington	США	19 376,94	Нафта і газ	5 618,0	50,1	12,8	0,6	31.12.2004

		Resources								
305	195	Clear Channel Communications	США	19 327,71	ЗМІ і розваги	9 418,5	34,5		1,3	31.12.2004
306	274	Kansai Electric Power	Японія	19 302,08	Електроенергетика	23 688,4	20,0	22,7	2,3	31.03.2004
307	285	Zimmer Holdings	США	19 195,03	Охорона здоров'я	2 980,9	77,8	35,0		31.12.2004
308	239	Central Japan Railway	Японія	19 176,35	Транспорт	12 907,1	8 560,869	28,5	0,5	31.03.2004
309	340	Imperial Tobacco	Британія	19 063,45	Тютюнові вироби	5 726,8	26,2	22,6	4,0	30.09.2004
310	309	Volkswagen	Німеччина	18 962,13	Автомобілебудування і комплектуючі	115 336,2	47,6	21,0	2,9	31.12.2004
311	303	Countrywide Financial	США	18 840,37	Спеціалізовані фінансові послуги		32,5	8,3	1,1	31.12.2004
312	422	Anadarko Petroleum	США	18 822,35	Нафта і газ	6 067,0	76,1	11,9	0,7	31.12.2004
313		Ambev	Бразилія	18 818,16	Напої, алкоголь	4 507,9	290,2		0,0	31.12.2004
314	347	Fuji Photo Film	Японія	18 812,78	ЗМІ і розваги	23 877,1	36,6	24,4	0,6	31.03.2004
315		Valero Energy	США	18 804,38	Нафта і газ	54 618,6	73,3	10,4	0,4	31.12.2004
316	268	Gap	США	18 750,28	Роздрібна торгівля	16 267,0	21,8	16,9	0,4	29.01.2005

317	235	AFLAC	США	18 699,12	Страхування життя		37,3	16,1	1,0	31.12.2004
318	368	Power Financial	Канада	18 668,41	Страхування життя		26,5	15,1		31.12.2004
319	378	Inditex	Іспанія	18 643,26	Роздрібна торгівля	5 962,3	29,9	32,0	0,6	31.01.2004
320	315	Golden West Financial	США	18 568,84	Спеціалізовані фінансові послуги		60,5	14,4	0,3	31.12.2004
321	295	Capital One Financial	США	18 481,87	Спеціалізовані фінансові послуги		74,8	11,4	0,1	31.12.2004
322	270	Progressive	США	18 360,81	Страхування		91,8	11,9	0,1	31.12.2004
323	455	Suncor Energy Inc	Канада	18 286,26	Нафта і газ	7 124,6	40,3			31.12.2004
324		Banco Itau	Бразилія	18 232,41	Банки		163,3	0,1	2,8	31.12.2004
325	431	AIB	Ірландія	18 196,57	Банки		20,9	13,1		31.12.2004
326	335	Union Pacific	США	18 191,56	Транспорт	12 215,0	69,7	29,9	1,7	31.12.2004
327	358	Caremark RX	США	18 178,98	Охорона здоров'я	25 801,1	39,8	27,2		31.12.2004
328	498	Canadian National Railway	Канада	18 072,71	Транспорт	5 411,4	63,1	16,8	1,0	31.12.2004
329	247	International Paper	США	18 039,1	Целюлозно-паперова промисловість	25 548,0	36,8	30,4	2,7	31.12.2004

330	366	HypoVereinsbank	Німеччина	17 989,99	Банки		24,4			31.12.2004
331	291	Stryker	США	17 973,5	Охорона здоров'я	4 262,3	44,6	38,5	0,2	31.12.2004
332	292	General Mills	США	17 943,63	Виробництво й обробка їжі	11 070,0	49,2	17,4	2,2	30.05.2004
333	326	Kellogg	США	17 929,88	Виробництво й обробка їжі	9 613,9	43,3	20,0	2,3	01.01.2005
334	310	Kohls	США	17 729,64	Роздрібна торгівля	11 700,6	51,6	24,1		29.01.2005
335	363	Schneider Electric	Франція	17 726,94	Електронне й електричне устаткування	13 438,1	78,4	23,6	3,0	31.12.2004
336	334	Best Buy	США	17 719,33	Роздрібна торгівля	24 547,0	54,0	22,7	0,7	28.02.2004
337	322	Chubu Electric Power	Японія	17 694,39	Електроенергетика	19 593,7	24,0	16,4	2,3	31.03.2004
338	388	Metro AG	Німеччина	17 537,4	Роздрібна торгівля	69 483,3	53,7	27,2	2,5	31.12.2003
339	418	Raytheon	США	17 534,82	Аерокосмічна й оборонна індустрія	20 245,0	38,7	40,7	2,1	31.12.2004
340	296	Sara Lee	США	17 491,53	Виробництво й обробка їжі	19 566,0	22,2	13,8	3,4	03.07.2004

341	325	Reliance Industries	Індія	17 423,21	Хімічна промисловість	11 721,1	12,5	14,9	1,0	31.03.2004
342	299	Kraft Foods	США	17 408,82	Виробництво й обробка їжі	32 168,0	33,1	21,2	2,3	31.12.2004
343	278	Newmont Mining	США	17 321,95	Гірничодобувна індустрія	4 524,2	42,3	43,1	0,7	31.12.2004
344	443	POSCO	Ю Корея	17 248,8	Металургія	19 481,0	197,8	4,2		31.12.2004
345	494	SABMiller	Британія	17 231,07	Напої, алкоголь	11 366,0	15,6	28,9	2,1	31.03.2004
346	338	Nippon Steel	Японія	17 202,79	Металургія	27 285,5	2,5	44,1	0,6	31.03.2004
347	385	Franklin Resources	США	17 188,58	Спеціалізовані фінансові послуги		68,7	24,2	0,5	31.12.2004
348	395	GUS	Британія	17 182,53	Роздрібна торгівля	14 256,7	17,2	19,2	3,3	31.03.2004
349		Monsanto	США	17 174,67	Хімічна промисловість	5 457,0	64,5	63,9	1,1	31.08.2004
350	408	Formosa Petrochemical	Тайвань	17 004,21	Хімічна промисловість	7 494,9	2,0	26,5	2,8	31.12.2003
351	420	Mediaset	Італія	16 998,59	ЗМІ і розваги	4 394,3	14,4	26,4		31.12.2004
352	349	Heineken	Нідерланди	16 979,67	Напої, алкоголь	12 971,0	34,7	19,5	1,5	31.12.2004
353		Fortum	Фінляндія	16 977,35	Комунальні послуги	15 123,1	19,5	10,4	3,9	31.12.2004

354	353	Harley Davidson	США	16 864,3	Автомобілебудування і комплектуючі	5 320,5	57,8	19,1	0,7	31.12.2004
355	258	Sharp	Японія	16 800,53	Електронне й електричне устаткування	21 050,4	15,1	29,3	1,1	31.03.2004
356	394	Novo Nordisk	Данія	16 757,22	Фармацевтика і біотехнології	5 051,5	55,7	21,5	1,5	31.12.2004
357	257	Ito Yokado	Японія	16 754,95	Роздрібна торгівля	36 603,7	40,0	33,5	0,8	29.02.2004
358		Unocal	США	16 691,59	Нафта і газ	8 003,0	61,7	14,1	1,3	31.12.2004
359	367	McGraw-Hill	США	16 602,19	ЗМІ і розваги	5 250,5	87,3	21,9	1,4	31.12.2004
360	189	General Motors	США	16 600,24	Автомобілебудування і комплектуючі	193 517,0	29,4	5,9	6,8	31.12.2004
361	343	Alltel	США	16 590,75	Послуги зв'язку	8 246,1	54,9	16,1	2,7	31.12.2004
362	404	Lafarge	Франція	16 552,64	Будівництво, будівельні матеріали	18 715,6	96,8	14,5		31.12.2004
363	319	Deere	США	16 547,88	Важке машинобудування	19 944,1	67,1	11,8	1,6	31.10.2004
364	384	Danaher	США	16 514,37	Важке машинобудування	6 889,3	53,4	22,2	0,1	31.12.2004

365	369	Weyerhaeuser	США	16 471,92	Целюлозно-паперова промисловість	22 665,0	68,5	12,6	2,3	26.12.2004
366	485	Korea Electric Power	Ю Корея	16 468,27	Електроенергетика	22 390,6	25,7	5,7		31.12.2003
367	397	Loblaw	Канада	16 466,32	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	21 659,8	60,0	20,6	1,0	01.01.2005
368	409	Svenska Handelsbanken	Швеція	16 424,58	Банки		23,6	12,1	3,6	31.12.2004
369		Adobe Systems	США	16 402,91	Програмне забезпечення і послуги	1 666,6	67,2	35,5	0,1	03.12.2004
370	316	Waste Management	США	16 400,48	Бізнесу-послуги	12 516,0	28,9	17,7	2,6	31.12.2004
371	419	Richemont	Швейцарія	16 393,27	Товари для будинку, текстиль	4 375,5	31,4	41,6	1,7	31.03.2004
372	332	JFE Holdings	Японія	16 374,13	Металургія	23 068,9	27,9	16,1	1,0	31.03.2004
373		Transocean	США	16 364,28	Нафта і газ	2 613,9	51,5			31.12.2004
374	355	Omnicom	США	16 356,46	ЗМІ і розваги	9 747,2	88,5	22,7	1,0	31.12.2004
375		Marathon Oil	США	16 281,85	Нафта і газ	49 598,0	46,9	12,5	2,2	31.12.2004
376	318	Shin Etsu Chemical	Японія	16 280,42	Хімічна	7 766,4	37,9	22,9	0,4	31.03.2004

					промисловість					
377	294	Centrica	Британія	16 148,66	Комунальні послуги	34 570,7	4,4	7,0	16,2	31.12.2004
378		Archer Daniels Midland	США	16 123,35	Виробництво й обробка їжі	36 151,4	24,6	32,3	1,1	30.06.2004
379	483	Gilead Sciences	США	16 105,78	Фармацевтика і біотехнології	1 324,6	35,8	34,4		31.12.2004
380	199	Marsh & McLennan	США	16 089,81	Страхування	12 159,0	30,4		4,3	31.12.2004
381	350	Computer Associates Intl	США	16 025,78	Програмне забезпечення і послуги	3 276,0	27,1		0,3	31.03.2004
382		National Thermal Power	Індія	16 001,75	Електроенергетика	4 432,9	1,9	13,3	1,6	31.03.2004
383	396	Entergy Corporation	США	15 954,25	Електроенергетика	10 123,7	70,7	17,6	2,7	31.12.2004
384	356	Electronic Arts	США	15 944,93	Програмне забезпечення і послуги	2 957,1	51,8	26,6		31.03.2004
385	246	Alcatel	Франція	15 829,95	Комп'ютери, IT-обладнання	15 901,0	12,1	44,6		31.12.2004
386	376	Cathay Financial	Тайвань	15 789,2	Спеціалізовані фінансові послуги		1,9	22,4	3,3	31.03.2004

387	458	RAS	Італія	15 786,35	Страхування		23,5	17,6		31.12.2004
388	495	BAE Systems	Британія	15 734,97	Аерокосмічна й оборонна індустрія	17 178,6	4,9		4,1	31.12.2004
389	411	Banco Popular Espanol	Іспанія	15 726,01	Банки		64,7	14,2	3,5	31.12.2004
390	433	Telenor Group	Норвегія	15 712,94	Послуги зв'язку	9 567,9	9,0	19,1	2,6	31.12.2004
391		Sasol	ПАР	15 695,54	Нафта і газ	9 630,7	23,3	14,9	3,1	30.06.2004
392	364	Corning	США	15 690,91	Комп'ютери, IT-обладнання	3 854,0	11,1			31.12.2004
393	430	Staples	США	15 565,96	Роздрібна торгівля	14 448,4	31,4	22,0	0,6	29.01.2005
394	403	Nike	США	15 535,82	Товари для будинку, текстиль	12 253,1	83,3	23,2	0,9	31.05.2004
395	451	Peugeot	Франція	15 450,08	Автомобілебудування і комплектуючі	73 634,6	63,6	8,7		31.12.2004
396	391	Masco	США	15 435,08	Будівництво, будівельні матеріали	12 074,0	34,7	16,3	2,0	31.12.2004
397	463	Praxair	США	15 429,11	Хімічна промисловість	6 594,0	47,9	22,4	1,3	31.12.2004

398	415	Chubb	США	15 391,54	Страхування		79,3	9,7	2,0	31.12.2004
399	393	Nintendo	Японія	15 391,32	Програмне забезпечення і послуги	4 800,8	108,6	47,2	1,2	31.03.2004
400	399	Bridgestone	Японія	15 312,99	Автомобілебудування і комплектуючі	22 537,0	18,4	14,2		31.12.2004
401	342	Wal-Mart de Mexico	Мексика	15 310,44	Роздрібна торгівля	12 565,2	3,5	22,1		31.12.2004
402	435	Bank of Ireland	Ірландія	15 226,97	Банки		15,8	12,5	3,4	31.03.2004
403		Canadian Natural Resources	Канада	15 150,72	Нафта і газ	5 401,5	56,5	13,0		31.12.2004
404		Petro Canada	Канада	15 143,76	Нафта і газ	12 137,7	58,1			31.12.2004
405	377	Symantec Corp	США	15 134,42	Програмне забезпечення і послуги	1 870,1	21,3	17,6		31.03.2004
406		Tata Consultancy Services	Індія	15 116,31	Програмне забезпечення і послуги	1 620,5	31,6	41,2		31.03.2004
407		Yum! Brands	США	15 096,4	Індустрія дозвілля і відпочинку	9 011,0	51,8	20,4	0,6	25.12.2004
408	300	Mitsubishi Estate	Японія	15 096,07	Нерухомість		11,6	46,2	0,6	31.03.2004

409	232	STMicroelectronics	Франція	15 063,11	Комп'ютери, IT-обладнання	8 756,0	16,6	24,8		31.12.2004
410		Regions Financial	США	15 052,78	Банки		32,4	14,6	4,1	31.12.2004
411	476	Baker Hughes	США	15 045,85	Нафта і газ	6 103,8	44,5	28,2	1,0	31.12.2004
412	392	Kookmin Bank	Ю Корея	15 014,72	Банки		44,6	25,0		31.12.2004
413	337	AT&T	США	15 006,45	Послуги зв'язку	30 537,0	18,8		5,1	31.12.2004
414	373	Fanuc	Японія	14 987,1	Електронне й електричне устаткування	2 469,7	62,6	26,4	0,3	31.03.2004
415		Belgacom	Бельгія	14 961,86	Послуги зв'язку	7 182,9	41,4	12,4		31.12.2004
416	446	FPL Group	США	14 961,7	Електроенергетика	10 522,0	40,2	8,1	6,5	31.12.2004
417		Marriott International	США	14 950,7	Індустрія дозвілля і відпочинку	3 171,0	66,9	25,4	0,5	31.12.2004
418	487	AGF	Франція	14 901,1	Страхування		78,6	9,7		31.12.2004
419		Norfolk Southern	США	14 830,26	Транспорт	7 312,0	37,1	15,8	1,0	31.12.2004
420		J C Penney	США	14 828,56	Роздрібна торгівля	18 424,0	51,9	21,7		29.01.2005
421		Autostrade	Італія	14 801,67	Транспорт	3 720,9	25,9	26,6		31.12.2004
422		Riyad Bank	Саудівська	14 786	Банки		147,9	26,5	2,6	31.12.2004

			Аравія							
423	444	Becton Dickinson	США	14 775,29	Охорона здоров'я	4 934,7	58,4	31,6	1,0	30.09.2004
424		Arcelor	Франція	14 622,96	Металургія	39 152,8	22,9	4,1		31.12.2004
425	381	Mitsui	Японія	14 606,31	Промисловий конгломерат	114 532,1	9,2	22,9	0,8	31.03.2004
426	289	State Street Corporation	США	14 582,02	Спеціалізовані фінансові послуги		43,7	18,4	1,5	31.12.2004
427	333	PNC Financial Services	США	14 568,12	Банки		51,5	12,1	3,9	31.12.2004
428	486	Xerox	США	14 504,2	Комп'ютери, IT-обладнання	15 722,0	15,2	18,0		31.12.2004
429	365	Softbank	Японія	14 488,4	Програмне забезпечення і послуги	4 825,0	41,2		0,2	31.03.2004
430		Bank Austria Creditanstalt	Австрія	14 486,12	Банки		98,5	18,6	2,0	31.12.2004
431		Veolia Environnement	Франція	14 416,16	Комунальні послуги	31 951,0	35,5			31.12.2004
432	484	Air Products and Chemicals	США	14 404,74	Хімічна промисловість	7 411,4	63,3	23,4	1,6	30.09.2004
433	429	Scottish Power	Британія	14 396,04	Електроенергетика	10 949,6	7,7	13,9	5,6	31.03.2004

434		Genzyme	США	14 385,2	Фармацевтика і біотехнології	2 201,0	57,2			31.12.2004
435		Research in Motion	Канада	14 380,99	Комп'ютери, IT-обладнання	594,6	76,6			28.02.2004
436	478	Hon Hai Precision Industry	Тайвань	14 333,89	Електронне й електричне устаткування	11 771,1	4,4	15,5	1,4	31.12.2003
437		Scottish & Southern Energy	Британія	14 298,71	Електроенергетика	9 679,0	16,6	16,9	4,8	31.03.2004
438	461	WPP Group	Британія	14 241,38	ЗМІ і розваги	37 016,7	11,4	23,4	1,4	31.12.2004
439		LG Philips LCD	Ю Корея	14 152,68	Електронне й електричне устаткування	7 952,7	43,5	8,2		31.12.2004
440		Holcim	Швейцарія	14 143,41	Будівництво, будівельні матеріали	11 052,3	61,5	17,0	1,7	31.12.2004
441	255	IAC/InterActiveCorp	США	14 124,68	Роздрібна торгівля	6 192,7	22,3			31.12.2004
442	304	Amazon.com	США	14 070,23	Роздрібна торгівля	6 921,1	34,3	23,6		31.12.2004
443	330	Alcan	Канада	14 067,2	Металургія	24 885,0	38,0	55,1	1,6	31.12.2004
444	488	Мобільні ТелеСистемы	Росія	14 028,99	Послуги зв'язку	2 546,2	35,2		0,3	31.12.2003

445	371	Conagra Foods	США	13 928,81	Виробництво й обробка їжі	14 522,1	27,0	16,2	3,8	30.05.2004
446		CRH	Ірландія	13 921,08	Будівництво, будівельні матеріали	15 920,6	26,2	14,1	1,6	31.12.2004
447	423	Legal & General	Британія	13 912,19	Страхування життя		2,1	15,8	5,0	31.12.2004
448	348	Mitsui Sumitomo Insurance	Японія	13 871,41	Страхування		9,2	18,2	0,9	31.03.2004
449	351	Charles Schwab	США	13 868,16	Спеціалізовані фінансові послуги		10,5	50,0	0,7	31.12.2004
450	354	SK Telecom	Ю Корея	13 854,61	Послуги зв'язку	10 098,6	168,4	8,4		31.12.2003
451	421	FirstEnergy	США	13 836,62	Електроенергетика	12 453,1	42,0	15,7	3,6	31.12.2004
452	456	Accenture	США	13 830,58	Бізнесу-послуги	15 113,6	24,2	19,3		31.08.2004
453	472	Ingersoll-Rand	США	13 817,68	Важке машинобудування	9 393,6	79,7	15,6	1,1	31.12.2004
454		PTT	Таїланд	13 802,07	Нафта і газ	1 221,6	4,9	7,9	4,7	31.12.2004
455	414	CLP Holdings	Гонконг	13 706,27	Електроенергетика	3 946,0	5,7	13,0	5,0	31.12.2004
456		Mediobanca	Італія	13 681,91	Спеціалізовані фінансові послуги		17,4	19,4	3,0	30.06.2004

457	382	Portugal Telecom	Португалія	13 671,1	Послуги зв'язку	7 808,4	11,7	21,0		31.12.2004
458		TPG	Нідерланди	13 666,81	Бізнесу-послуги	16 315,8	28,5	15,6	259,7	31.12.2004
459		Loews Corporation	США	13 650,64	Промисловий конгломерат	12 024,0	73,5	13,0	0,8	31.12.2004
460		Medco Health Solutions	США	13 649,24	Охорона здоров'я	35 352,0	49,6	28,3		31.12.2004
461	346	Kyocera	Японія	13 648,1	Електронне й електричне устаткування	10 638,7	71,3	21,0	0,8	31.03.2004
462	389	Sun Microsystems	США	13 646,55	Комп'ютери, IT-обладнання	11 185,0	4,0			30.06.2004
463		Dn NOR	Норвегія	13 632,9	Банки		10,2	11,6	3,9	31.12.2004
464		Standard Bank	ПАР	13 615,58	Банки		10,1	10,7	3,7	31.12.2004
465	352	Apollo Group	США	13 601,19	Бізнесу-послуги	1 798,4	74,1	46,9		31.08.2004
466	479	PG&E	США	13 520,21	Електроенергетика	11 080,0	34,1	3,7		31.12.2004
467	410	American Electric Power	США	13 482,92	Електроенергетика	14 057,0	34,1	12,0	4,1	31.12.2004
468	406	DBS Group	Сінгапур	13 476,16	Банки		9,0	8,9	2,7	31.12.2004
469	279	Analog Devices	США	13 462,62	Комп'ютери, IT-обладнання	2 633,8	36,1	23,8	0,6	30.10.2004

470	379	Toshiba	Японія	13 448,62	Комп'ютери, IT-обладнання	52 032,1	4,2	50,0	0,7	31.03.2004
471	473	Simon Property	США	13 397,57	Нерухомість		60,6		4,3	31.12.2004
472	434	United Overseas Bank	Сінгапур	13 395,55	Банки		8,7	12,4	4,2	31.12.2004
473		Skandinaviska Enskilda Banken	Швеція	13 384,53	Банки		19,0	13,8	3,2	31.12.2004
474	344	Maxim Integrated Products	США	13 352,84	Комп'ютери, IT-обладнання	1 439,3	40,9	31,9	0,8	26.06.2004
475		Bradesco	Бразилія	13 346,18	Банки		29,1	12,0	0,8	31.12.2004
476		Infosys Technologies Ltd	Індія	13 316,23	Програмне забезпечення і послуги	1 104,1	49,4	11,6	1,4	31.03.2004
477		Saudi British Bank	Саудівська Аравія	13 292,5	Банки		265,9	30,5	1,9	31.12.2004
478	490	Christian Dior	Франція	13 252,51	Товари для будинку, текстиль	17 113,2	72,9	33,7		31.12.2004
479		North Fork Bancorp	США	13 185,96	Банки		27,7	14,8	3,0	31.12.2004
480	425	KeyCorp	США	13 185,15	Банки		32,5	14,0	3,8	31.12.2004
481	489	Bouygues	Франція	13 172,53	Будівництво, будівельні	30 339,6	39,6	11,9		31.12.2004

					матеріали					
482		Talisman Energy	Канада	13 138,97	Нафта і газ	4 355,3	34,2	24,2	1,4	31.12.2004
483		Woolworths	Австралія	13 099,07	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	21 580,3	12,5	24,1	2,8	27.06.2004
484	432	Pinault-Printemps-Redoute	Франція	13 095,2	Роздрібна торгівля	31 390,6	107,0	10,7		31.12.2004
485		Etihad Etisalat	Саудівська Аравія	13 093,33	Послуги зв'язку		130,9			31.12.2004
486		Akzo Nobel	Нідерланди	13 065,76	Хімічна промисловість	16 449,4	45,7	11,7	3,4	31.12.2004
487	437	Ahold	Нідерланди	13 017,05	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	67 415,5	8,4			02.01.2005
488	439	St Jude Medical	США	12 992,44	Охорона здоров'я	2 294,2	36,0	31,0		31.12.2004
489	186	Forest Laboratories	США	12 983,57	Фармацевтика і біотехнології	2 650,4	37,0	18,4		31.03.2004
490		Commerzbank	Німеччина	12 983,13	Банки		21,7	25,3	1,5	31.12.2004
491		Cemex	Мексика	12 976,97	Будівництво, будівельні матеріали	8 121,3	7,3	9,3		31.12.2004

492		Public Service Enterprise	США	12 963,86	Електроенергетика	10 996,0	54,4	17,9	4,0	31.12.2004
493		Schering	Німеччина	12 902,54	Фармацевтика і біотехнології	6 361,7	66,5	19,7	1,9	31.12.2004
494	413	H J Heinz	США	12 896,25	Виробництво й обробка їжі	8 414,5	36,8	16,2	2,9	28.04.2004
495		Gas Natural	Іспанія	12 875,93	Комунальні послуги	8 123,3	28,8	15,8	1,2	31.12.2004
496		Woodside Petroleum	Австралія	12 875,79	Нафта і газ	1 667,7	19,3	15,4	2,4	31.12.2004
497	474	ABB	Швейцарія	12 865,01	Електронне й електричне устаткування	20 721,0	6,2	28,2		31.12.2004
498	442	Kingfisher	Британія	12 804	Роздрібна торгівля	14 459,9	5,5	14,2	4,1	29.01.2005
499	390	T-Online International	Німеччина	12 787,54	Програмне забезпечення і послуги	2 608,2	10,4	32,0	0,5	31.12.2004
500		Synthes	Швейцарія	12 783,32	Охорона здоров'я	1 779,3	111,2	39,3	0,5	31.12.2004

Джерело: http://specials.ft.com/spdocs/global500 2005.pdf (Financial Times Reports, Global 500, Published: June 16 2005)

Додаток 6

Додаток А.1

Параметри регресійних моделей для економіки США

Незалежні змінні		Залежні змінні							
		E	I	ID	IB	FDI out	FDI in	CA	GDP
FDI in	1	-0,099	0,174	0,206	-0,387			-0,327	0,09
	2	-3,391	3,399	2,774	-2,152			-2,578	2,255
E	1				0,827				0,773
	2				2,945				9,174
I	1			0,803				-1,374	-0,368
	2			10,795				-3,244	-2,832
ES	1	0,572							
	2	3,91							
IS	1	-0,314							
	2	-2,493							
IC	1	0,259							
	2	5,142							
GFI	1				-1,338			-2,152	0,483
	2				-3,41			-4,057	4,151
GDP	1	0,595	0,913			0,988	1,062	3,157	
	2	2,678	14,207			16,62	6,669	7,788	
CPI	1							-0,383	0,106
	2							-3,409	4,378
IR	1		0,11				0,405	0,431	-0,133
	2		2,745				2,54	2,265	-3,399
ANW	1	0,97						0,389	-0,117
	2	5,131						3,329	-3,132
ARW	1					0,138			
	2					2,317			
F		2187,7	477,13	370,573	74,492	138,74	24,975	131,99	2111,8
R^2		0,999	0,988	0,976	0,929	0,939	0,735	0,987	0,999
DW		2,108	1,728	1,640	1,955	1,684	1,710	2,368	2,163
$F_{кр.}$		2,85	3,2	3,55	3,2	3,55	3,55	2,83	2,83
$t_{кр.}$		2,145	2,11	2,101	2,11	2,101	2,101	2,16	2,16

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; IB – сальдо доходів від закордонних інвестицій; CA – баланс поточних операцій; GDP – валовий внутрішній продукт; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; FDI out – прямі закордонні інвестиції, вивезені з країни; IR – середньозважена процентна ставка; CPI – рівень інфляції; ANW – середня по

економіці номінальна заробітна платня; APW – середня по економіці реальна заробітна платня.

Додаток А.2

Параметри регресійних моделей для економіки Канади

Незалежні змінні		Залежні змінні			
		E	I	CA	CA
FDI in	1	0,272	0,339		
	2	4,985	3,967		
E	1			6,728	
	2			86,209	
I	1			-6,203	
	2			-57,735	
TB	1				0,931
	2				80,101
ES	1			1,253	
	2			10,072	
IS	1	0,643		-1,252	
	2	10,459		-23,236	
SB	1				0,292
	2				23,043
IC	1			0,622	
	2			19,453	
ID	1			-0,97	
	2			-29,051	
IB	1				0,397
	2				28,691
GDP	1		0,716		
	2		8,381		
RER	1	-0,19		-0,032	
	2	-3,191		-2,603	
F		192,981	95,67	3531,35	3959,34
R^2		0,971	0,914	0,999	0,999
DW		1,724	1,592	1,952	1,616
$F_{кр.}$		3,2	3,55	2,83	3,2
$t_{кр.}$		2,11	2,101	2,16	2,11

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; TB – торгівельний баланс; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; SB – баланс послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; IB – сальдо доходів від закордонних інвестицій; CA – баланс поточних операцій; GDP – валовий внутрішній продукт; FDI in – прямі

закордонні інвестиції, спрямовані до країни; RER – реальний обмінний курс національної валюти.

Додаток А.3

Параметри регресійних моделей для економіки Мексики

Незалежні змінні		Залежні змінні				
		E	I	ID	CA	CA
FDI in	1		0,447	0,512	-0,207	
	2		3,957	2,5	-2,791	
E	1			0,463	3,838	4,255
	2			2,261	15,046	30,033
I	1				-3,62	-4,111
	2				-8,997	-20,311
ID	1	0,481				-0,297
	2	3,71				-7,502
GFI	1	0,742	0,565		-0,505	-0,333
	2	4,353	4,996		-3,272	-4,114
RER	1	-0,357				
	2	-3,454				
F		81,243	142,098	73,824	374,567	1299,57
R^2		0,949	0,953	0,913	0,992	0,998
DW		1,844	1,691	1,542	1,952	2,178
$F_{кр.}$		3,41	3,74	3,74	3,26	3,26
$t_{кр.}$		2,16	2,145	2,145	2,179	2,179

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; RER – реальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Б.1

Параметри регресійних моделей для економіки Бразилії

Незалежні змінні		Залежні змінні					
		E	I	ES	IS	ID	CA
FDI in	1	0,201	0,489	0,625	0,507	0,933	-0,519
	2	2,256	5,341	5,591	6,079	11,993	-6,84
E	1						0,797
	2						7,988
I	1						-1,353
	2						-14,98
ES	1						0,256
	2						2,27
GFI	1	0,898	0,571	0,402	0,562		
	2	7,717	6,235	3,6	6,747		
RER	1	-0,296				0,181	-0,094
	2	-3,217				2,328	-2,691
F		58,393	86,535	55,08	106,148	73,687	211,938
R^2		0,912	0,906	0,86	0,922	0,891	0,986
DW		1,702	1,773	1,821	1,438	1,626	2,190
$F_{кр.}$		3,2	3,55	3,55	3,55	3,55	2,9
$t_{кр.}$		2,11	2,101	2,101	2,101	2,101	2,131

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; RER – реальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Б.2

Параметри регресійних моделей для економіки Аргентини

Незалежні змінні		Залежні змінні					
		E	I	ES	IS	ID	CA
FDI in	1	0,303	0,152	0,376	0,212	0,23	
	2	2,277	2,225	3,629	2,852	2,413	
E	1					0,673	1,445
	2					2,979	20,404
I	1					1,067	-1,857
	2					2,309	-19,369
ES	1						0,38
	2						3,376
IS	1						-0,712
	2						-4,176
IC	1						0,66
	2						7,833
ID	1						-0,824
	2						-17,915
GFI	1	0,682	0,875	0,869	0,831	-1,054	
	2	4,454	11,689	4,295	11,201	-3,329	
RER	1			-0,643			
	2			-2,282			
NER	1			0,467			
	2			2,295			
F		28,901	141,46	39,465	144,18	58,816	1452,02
R^2		0,816	0,956	0,935	0,957	0,955	0,999
DW		1,630	1,811	2,064	2,042	1,910	1,895
$F_{кр.}$		3,81	3,81	3,36	3,81	3,36	3,37
$t_{кр.}$		2,16	2,16	2,201	2,16	2,201	2,262

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; RER – реальний обмінний курс національної валюти; NER – номінальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Б.3

Параметри регресійних моделей для економіки Чилі

Незалежні змінні		Залежні змінні	
		E	CA
FDI in	1	0,169	
	2	2,184	
E	1		3,786
	2		66,625
I	1		-3,959
	2		-66,786
ES	1		1,043
	2		13,944
IS	1		-0,882
	2		-11,363
IC	1		0,222
	2		7,847
ID	1		-0,475
	2		-23,176
GFI	1	0,77	
	2	8,02	
RER	1	-0,166	
	2	-2,952	
F		108,699	2249,708
R^2		0,95	0,999
DW		1,755	1,860
$F_{кр.}$		3,2	2,85
$t_{кр.}$		2,11	2,145

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; RER – реальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Б.4

Параметри регресійних моделей для економіки Колумбії

Незалежні змінні		Залежні змінні					
		E	ES	IS	ID	CA	CA
FDI in	1	0,411	0,53	0,262	0,42	-0,276	
	2	2,407	3,402	2,596	2,125	-2,936	
E	1				1,136	1,385	1,796
	2				4,679	12,102	14,801
I	1				-0,717	-1,684	-1,846
	2				-2,55	-12,693	-16,512
ES	1						0,353
	2						7,485
IS	1						-0,554
	2						-2,998
ID	1						-0,259
	2						-4,709
GFI	1	0,353		0,538			
	2	2,135		3,346			
RER	1	-0,431	-0,484				
	2	-3,867	-3,105				
F		22,408	11,837	38,25	18,401	102,544	249,393
R^2		0,798	0,568	0,81	0,765	0,948	0,988
DW		1,684	1,787	1,675	1,576	1,867	2,067
$F_{кр.}$		3,2	3,55	3,55	3,2	3,2	2,9
$t_{кр.}$		2,11	2,101	2,101	2,11	2,11	2,131

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; RER – реальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Б.5

Параметри регресійних моделей для економіки Перу

Незалежні змінні		Залежні змінні			
		I	I	ID	CA
FDI in	1	0,311		0,371	
	2	2,248		2,124	
E	1				1,283
	2				30,118
I	1				-1,908
	2				-48,36
ES	1			0,532	0,407
	2			2,887	5,473
IS	1				-0,603
	2				-5,764
IC	1				0,201
	2				3,531
ID	1				-0,359
	2				-15,69
GDP	1	0,665			
	2	4,803			
GFI	1		0,817		
	2		8,97		
RER	1		0,193		
	2		2,119		
NER	1				0,215
	2				5,628
F		51,804	104,295	21,416	1398,745
R^2		0,852	0,921	0,704	0,999
DW		1,633	1,575	1,535	1,715
$F_{кр.}$		3,55	3,55	3,55	2,83
$t_{кр.}$		2,101	2,101	2,101	2,16

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GDP – валовий внутрішній продукт; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; RER – реальний обмінний курс національної валюти; NER – номінальний обмінний курс національної валюти.

Додаток В.1

Параметри регресійних моделей для економіки Китаю

Незалежні змінні		Залежні змінні						
		E	E	ES	IS	ID	CA	CA
FDI in	1	0,272		0,529	0,342	0,284	0,262	
	2	2,76		4,686	2,589	2,142	3,728	
E	1						6,466	6,047
	2						52,62	44,704
I	1						-4,8	-4,647
	2						-46,523	-51,399
TB	1					0,268		
	2					2,22		
ES	1							0,577
	2							4,473
IS	1						-0,722	-0,805
	2						-5,393	-6,197
SB	1					-0,49		
	2					-4,053		
IC	1						0,25	0,228
	2						5,904	6,04
ID	1	0,734	0,365				-0,88	-0,833
	2	7,44	2,205				-10,09	-10,044
GFI	1		0,629	0,474	0,656			
	2		3,801	4,194	4,963			
F		237,458	308,408	365,375	264,936	61,877	799,932	989,193
R^2		0,967	0,975	0,979	0,971	0,925	0,998	0,998
DW		1,945	2,289	2,150	2,399	1,933	1,838	1,980
$F_{кр.}$		3,63	3,63	3,63	3,63	3,29	3,00	3,00
$t_{кр.}$		2,12	2,12	2,12	2,12	2,131	2,179	2,179

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; TB – торгівельний баланс; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; SB – баланс послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни.

Додаток В.2

Параметри регресійних моделей для економіки Сінгапуру

Незалежні змінні		Залежні змінні							
		E	I	ES	IS	ID	IC	IB	CA
FDI in	1	0,266	0,35		0,298	0,372		-0,448	
	2	3,553	4,802		3,484	2,684		-2,838	
FDI out	1			0,304				0,683	
	2			4,229				5,362	
E	1								5,218
	2								128,585
I	1								-4,742
	2								-125,042
TB	1						0,232	0,99	
	2						4,372	10,707	
ES	1						0,363		1,116
	2						2,585		89,213
IS	1								-0,865
	2								-42
IC	1								0,64
	2								70,114
ID	1								-0,409
	2								-74,189
GFI	1	0,778	0,666	0,724	0,712	0,617	0,499		
	2	9,713	9,134	10,082	8,338	4,458	2,968		
RER	1	-0,093					-0,085		
	2	-2,463					-2,265		
F		319,028	432,35	250,607	312,438	113,34	268,69	90,898	167091,6
R^2		0,983	0,98	0,965	0,972	0,926	0,985	0,941	0,999
DW		1,667	1,824	1,478	1,534	1,619	1,719	1,740	2,070
$F_{кр.}$		3,2	3,55	3,55	3,55	3,55	3,01	3,2	2,85
$t_{кр.}$		2,11	2,101	2,101	2,101	2,101	2,12	2,11	2,145

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; TB – торгівельний баланс; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; FDI out – прямі закордонні інвестиції, вивезені з країни; RER – реальний обмінний курс національної валюти.

Додаток В.3

Параметри регресійних моделей для економіки Кореї

Незалежні змінні		Залежні змінні						
		E	E	I	ES	IS	ID	CA
FDI in	1	0,517	0,394	0,279	0,253	0,204	0,57	
	2	3,149	5,981	4,423	3,933	3,713	4,728	
FDI out	1		0,285	0,451	0,548	0,474		
	2		2,905	3,781	5,713	5,781		
E	1							3,924
	2							88,016
I	1							-3,616
	2							-80,227
ES	1							0,772
	2							12,041
IS	1							-0,882
	2							-15,495
IC	1							0,065
	2							6,99
ID	1							-0,174
	2							-11,504
GFI	1	0,543	0,455	0,511	0,288	0,42		
	2	6,982	6,962	6,546	4,515	7,692		
RER	1	-0,444						
	2	-2,672						
NER	1			-0,21			0,431	
	2			-3,06			3,576	
F		56,304	305,419	266,2	319,733	439,574	91,183	9464,883
R^2		0,96	0,982	0,985	0,983	0,987	0,91	0,999
DW		2,078	1,923	2,166	1,983	1,637	1,437	2,205
$F_{кр.}$		4,35	3,2	3,01	3,2	3,2	3,55	2,85
$t_{кр.}$		2,365	2,11	2,12	2,11	2,11	2,101	2,145

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; FDI out – прямі закордонні інвестиції, вивезені з країни; RER – реальний обмінний курс національної валюти; NER – номінальний обмінний курс національної валюти

Додаток В.4

Параметри регресійних моделей для економіки Японії

Незалежні змінні		Залежні змінні					
		E	E	I	IS	ID	CA
FDI in	1	0,294			0,151	0,17	-0,03
	2	2,52			3,184	2,21	-2,684
FDI out	1		0,443	0,551	0,254		
	2		3,418	2,323	4,212		
E	1						2,474
	2						49,538
I	1						-1,732
	2						-34,437
ES	1						0,413
	2						3,487
IS	1						-0,726
	2						-7,13
IC	1						2,136
	2						9,033
ID	1						-1,799
	2						-8,311
GFI	1	0,519		0,586	1,011	1,342	
	2	4,148		2,408	11,979	5,256	
IP	1		1,245				
	2		9,611				
IR	1	-0,459		-0,742	-0,744		
	2	-3,35		-3,83	-13,164		
RER	1				-0,626		
	2				-8,884		
NER	1					0,488	
	2					2,214	
F		29,945	67,916	10,052	120,373	58,5	2238,788
R^2		0,918	0,883	0,79	0,99	0,912	0,999
DW		2,085	1,488	1,702	2,297	1,779	2,576
$F_{кр.}$		4,07	3,55	4,07	4,39	3,2	2,83
$t_{кр.}$		2,306	2,101	2,306	2,427	2,11	2,16

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; FDI out – прямі закордонні інвестиції, вивезені з країни; IP – промислове виробництво; IR – середньозважена процентна ставка; RER – реальний

обмінний курс національної валюти; NER – номінальний обмінний курс національної валюти.

Додаток В.5

Параметри регресійних моделей для економіки Австралії

Незалежні змінні		Залежні змінні					
		E	I	ES	IS	ID	CA
FDI in	1	0,188	0,125		0,134	0,128	
	2	2,233	2,145		2,454	2,441	
FDI out	1			0,104			
	2			2,279			
E	1						3,151
	2						34,413
I	1						-3,523
	2						-39,841
ES	1						1,07
	2						12,77
IS	1					0,891	-0,898
	2					16,994	-8,584
IC	1						0,566
	2						10,258
ID	1						-1,185
	2						-23,725
GFI	1	0,581	0,747	0,802	0,689		
	2	5,124	10,886	15,525	9,284		
IR	1	-0,191	-0,265	-0,262	-0,092		
	2	-2,59	-5,81	-5,328	-2,238		
CPI	1	-0,19			-0,21		
	2	2,218			-3,605		
F		98,062	240,033	177,143	238,74	376,431	3423,113
R^2		0,963	0,977	0,969	0,985	0,977	0,999
DW		1,986	1,698	1,744	1,864	1,740	2,184
$F_{кр.}$		3,06	3,2	3,2	3,06	3,55	2,85
$t_{кр.}$		2,131	2,11	2,11	2,131	2,101	2,145

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; FDI out – прямі закордонні інвестиції, вивезені з країни; IR – середньозважена процентна ставка; CPI – рівень інфляції.

Додаток Д.1

Параметри регресійних моделей для економіки Німеччини

Незалежні змінні		Залежні змінні						
		E	I	I	ES	IS	ID	CA
FDI in	1	0,125	0,206	0,261	0,083	0,1	0,554	0,198
	2	3,515	6,040	2,568	2,378	3,389	4,146	3,19
FDI out	1	0,196	0,137	0,475	0,167	0,23		0,185
	2	4,385	2,984	4,306	3,905	5,766		2,944
E	1							5,187
	2							23,006
I	1							-5,408
	2							-20,528
ES	1							1,559
	2							5,304
IS	1							-1,55
	2							-3,984
IC	1							0,965
	2							5,323
ID	1							-1,459
	2							-3,831
GDP	1		0,807		0,868	0,781		
	2		19,487		18,621	21,713		
GFI	1	0,825						
	2	18,145						
IR	1	-0,117						
	2	-3,772						
RER	1	-0,089		-0,523	-0,076			
	2	-2,377		-5,47	-2,163			
NER	1						-0,618	
	2						-4,624	
F		268,478	381,402	40,111	347,973	508,443	18,981	335,947
R^2		0,989	0,985	0,876	0,989	0,989	0,678	0,996
DW		1,827	1,755	1,569	1,844	1,713	1,597	2,195
$F_{кр.}$		2,9	3,2	3,2	3,01	3,2	3,55	2,85
$t_{кр.}$		2,131	2,11	2,11	2,12	2,11	2,101	2,179

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GDP – валовий внутрішній продукт; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; FDI out – прямі закордонні інвестиції, вивезені з країни; IR – середньозважена процентна ставка;

RER – реальний обмінний курс національної валюти; NER – номінальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Д.2

Параметри регресійних моделей для економіки Франції

Незалежні змінні		Залежні змінні							
		E	E	I	I	ES	IS	ID	CA
FDI in	1		0,349		0,371	0,185	0,439	0,781	
	2		4,047		4,605	2,283	2,362	2,855	
FDI out	1	0,172		0,233					
	2	2,471		4,028					
E	1								4,962
	2								33,385
I	1								-4,431
	2								-26,082
ES	1								0,878
	2								2,527
IS	1								-0,754
	2								-2,694
IC	1								1,26
	2								12,455
ID	1								-1,278
	2								-8,657
GFI	1	0,519	0,413	0,623	0,513	0,826			
	2	6,057	5,397	8,73	7,176	10,2			
IR	1	-0,399	-0,299	-0,253	-0,176		-0,328	1,339	
	2	-4,209	-3,441	-3,207	-2,175		-2,279	2,828	
CPI	1							-1,121	
	2							-2,999	
NER	1						-0,382	-0,336	
	2						-3,541	-2,16	
F		105,36	154,687	154,462	178,482	174,941	24,727	7,249	635,099
R^2		0,949	0,965	0,949	0,969	0,951	0,814	0,659	0,996
DW		1,583	1,615	1,527	1,795	1,500	1,657	1,806	2,089
$F_{кр.}$		3,2	3,2	3,2	3,2	3,55	3,2	3,06	2,85
$t_{кр.}$		2,11	2,11	2,11	2,11	2,101	2,11	2,131	2,145

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; FDI out – прямі закордонні інвестиції, вивезені з країни; IR –

середньозважена процентна ставка; CPI – рівень інфляції; NER – номінальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Д.3

Параметри регресійних моделей для економіки Нідерландів

Незалежні змінні		Залежні змінні										
		E	E	I	I	ES	ES	IS	IS	ID	IC	CA
FDI in	1		0,209		0,129		0,196		0,182	0,363		
	2		3,327		2,149		2,787		2,948	5,89		
FDI out	1	0,241		0,275		0,236		0,216			0,319	
	2	3,559		4,541		3,169		3,291			4,975	
E	1											6,489
	2											35,25
I	1											-5,756
	2											-33,33
ES	1											1,528
	2											10,18
IS	1											-1,701
	2											-11,9
IC	1											1,75
	2											29,39
ID	1											-1,498
	2											-34,86
GFI	1	0,788	0,826	0,761	0,833	0,788	0,831	0,81	0,848	0,696	0,721	
	2	11,65	13,16	12,55	16,04	10,57	11,83	12,36	13,77	11,29	11,22	
IR	1				-0,16							
	2				-2,77							
CPI	1				0,119							
	2				2,582							
F		244,5	231,3	306	185,4	199,7	182,8	260,6	240,1	239,8	272,1	2460
R^2		0,965	0,963	0,971	0,98	0,957	0,953	0,967	0,964	0,964	0,968	0,999
DW		1,520	1,481	1,693	2,014	1,493	1,582	1,587	1,489	1,681	2,125	2,251
$F_{кр.}$		3,55	3,55	3,55	3,06	3,55	3,55	3,55	3,55	3,55	3,55	2,85
$t_{кр.}$		2,101	2,101	2,101	2,131	2,101	2,101	2,101	2,101	2,101	2,101	2,145

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; FDI out – прямі закордонні інвестиції, вивезені з країни; IR – середньозважена процентна ставка; CPI – рівень інфляції.

Додаток Д.4

Параметри регресійних моделей для економіки Італії

Незалежні змінні		Залежні змінні						
		E	I	ES	IS	IC	ID	CA
FDI in	1						0,504	
	2						2,547	
FDI out	1	0,302	0,314	0,266	0,476	0,897		
	2	3,304	2,773	2,464	4,383	8,843		
E	1							3,53
	2							26,111
I	1							-2,7
	2							-23,321
ES	1							1,579
	2							7,13
IS	1							-1,515
	2							-5,911
IC	1							1,128
	2							14,278
ID	1							-1,563
	2							-10,203
GFI	1	0,785	0,424	0,816	0,542			
	2	7,742	4,144	6,814	4,988			
IR	1		-0,338					
	2		-2,952					
RER	1	-0,391		-0,331				
	2	-5,882		-4,224				
F		137,092	63,692	96,835	89,786	78,199	6,486	973,614
R^2		0,96	0,932	0,945	0,909	0,805	0,254	0,998
DW		1,712	1,861	1,744	1,842	2,043	1,443	2,228
$F_{кр.}$		3,2	3,34	3,2	3,55	4,38	4,38	2,85
$t_{кр.}$		2,11	2,145	2,11	2,101	2,093	2,093	2,145

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; FDI out – прямі закордонні інвестиції, вивезені з країни; IR – середньозважена процентна ставка; RER – реальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Д.5

Параметри регресійних моделей для економіки Великобританії

Незалежні змінні		Залежні змінні							
		E	I	I	ES	IS	IC	ID	CA
FDI in	1	1,928	0,571					0,789	
	2	3,976	4,236					5,606	
FDI out	1	-1,553		0,497	-0,204	0,14	0,729		
	2	-3,012		3,012	-4,027	3,125	4,646		
E	1								4,317
	2								17,774
I	1					0,866			-5,435
	2					19,794			-18,363
ES	1								1,94
	2								3,993
IS	1								-1,516
	2								-2,977
IC	1								3,085
	2								6,251
ID	1								-2,75
	2								-6,844
GFI	1				1,063				
	2				19,221				
IR	1	-0,696	-0,437	-0,422					
	2	-5,143	-3,246	-2,554					
CPI	1				-0,372				
	2				-10,809				
RER	1				-0,162				
	2				-3,207				
F		24,834	25,067	16,65	540,263	513,461	21,583	31,425	187,05
R^2		0,814	0,736	0,649	0,998	0,983	0,532	0,623	0,988
DW		1,681	1,444	1,452	2,407	1,752	1,425	1,508	2,079
$F_{кр.}$		3,2	3,55	3,55	5,19	3,55	4,38	4,38	2,85
$t_{кр.}$		2,11	2,101	2,101	2,571	2,101	2,093	2,093	2,145

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; FDI out – прямі закордонні інвестиції, вивезені з країни; IR – середньозважена процентна ставка; CPI – рівень інфляції; RER – реальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Е.1

Параметри регресійних моделей для економіки Польщі

Незалежні змінні		Залежні змінні							
		E	I	TB	TB	SB	SB	CA	CA
FDI in	1	0,899	0,927	-0,912		-0,913		-0,657	
	2	5,8	7,002	-6,278		-6,309		-2,465	
RER	1				-0,928		-0,871		-0,728
	2				-7,042		-5,01		-3,004
F		33,64	49,034	39,417	49,59	39,809	25,101	6,076	9,022
R^2		0,808	0,86	0,831	0,861	0,833	0,758	0,432	0,53
DW		1,420	1,470	1,643	1,828	1,840	1,926	1,417	1,514
$F_{кр.}$		5,32	5,32	5,32	5,32	5,32	5,32	5,32	5,32
$t_{кр.}$		2,306	2,306	2,306	2,306	2,306	2,306	2,306	2,306

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; TB – торгівельний баланс; SB – баланс послуг; CA – баланс поточних операцій; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; RER – реальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Е.2

Параметри регресійних моделей для економіки Чехії

Незалежні змінні		Залежні змінні						
		E	I	I	IS	ID	ID	CA
FDI in	1	0,868	0,778			0,72		
	2	4,63	3,28			2,54		
E	1							4,41
	2							13,343
I	1							-4,982
	2							-14,755
ES	1							1,017
	2							6,465
IS	1							-0,655
	2							-5,354
IC	1							0,524
	2							4,327
ID	1							-0,761
	2							-4,332
RER	1			0,922	0,862		0,964	
	2			5,84	4,17		8,822	
F		21,437	10,762	34,106	17,391	6,451	77,824	122,012
R^2		0,754	0,606	0,85	0,743	0,518	0,928	0,997
DW		1,381	1,294	1,696	1,806	1.346	2,319	2,581
$F_{кр.}$		5,32	5,32	5,59	5,59	5,32	5,59	19,33
$t_{кр.}$		2,306	2,306	2,365	2,365	2,306	2,365	4,303

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; RER – номінальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Е.3

Параметри регресійних моделей для економіки Угорщини

Незалежні змінні		Залежні змінні	
		CA	CA
FDI in	1		-0,044
	2		-2,643
E	1	4,662	
	2	55,121	
I	1	-4,836	
	2	-55,907	
TB	1		0,922
	2		53,849
ES	1	0,322	
	2	5,261	
SB	1		0,34
	2		17,339
IC	1	0,512	
	2	11,689	
ID	1	-0,532	
	2	-9,86	
IB	1		0,168
	2		8,005
F		722,796	909,781
R^2		0,999	0,999
DW		2,274	2,014
$F_{кр.}$		6,26	5,19
$t_{кр.}$		2,776	2,571

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; TB – торгівельний баланс; ES – експорт послуг; SB – сальдо послуг; IC – доходи від закордонних інвестицій, отримані за межами країни; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; IB – сальдо доходів від закордонних інвестицій; CA – баланс поточних операцій.

Додаток Е.4

Параметри регресійних моделей для економіки Румунії

Незалежні змінні		Залежні змінні							
		E	I	I	IS	SB	ID	ID	CA
FDI in	1	0,687	0,724		0,679	-0,826	0,928		-0,573
	2	2,673	2,972		2,619	-4,139	7,036		-2,398
RER	1			0,659				0,8	
	2			2,476				3,769	
F		7,145	8,833	6,13	6,861	17,135	49,509	14,205	5,911
R^2		0,472	0,525	0,434	0,462	0,682	0,861	0,64	0,425
DW		1,362	1,294	1,384	1,264	1,865	1,330	1,351	1,741
$F_{кр.}$		5,32	5,32	5,32	5,32	5,32	5,32	5,32	5,32
$t_{кр.}$		2,306	2,306	2,306	2,306	2,306	2,306	2,306	2,306

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; IS – імпорт послуг; SB – сальдо послуг; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; RER – реальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Е.5

Параметри регресійних моделей для економіки Болгарії

Незалежні змінні		Залежні змінні							
		I	I	ES	IS	SB	ID	ID	CA
FDI in	1		0,768	0,651		0,695	0,592		
	2		3,394	2,425		2,734	2,386		
TB	1								0,852
	2								21,99
SB	1								0,663
	2								13,935
IB	1								0,232
	2								4,788
RER	1	0,787			0,761			0,784	
	2	3,603			3,319			3,572	
F		12,981	11,522	5,881	11,014	7,472	5,708	12,76	231,108
R^2		0,619	0,59	0,424	0,579	0,483	0,416	0,615	0,991
DW		1,535	1,978	1,268	1,428	1,315	1,245	1,518	2,057
$F_{кр.}$		5,32	5,32	5,32	5,32	5,32	5,32	5,32	4,76
$t_{кр.}$		2,306	2,306	2,306	2,306	2,306	2,306	2,306	2,427

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

I – товарний імпорт; TB – торгівельний баланс; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; SB – сальдо послуг; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; IB – сальдо доходів від закордонних інвестицій; CA – баланс поточних операцій; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; RER – реальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Ж.1

Параметри регресійних моделей для економіки Росії

Незалежні змінні		Залежні змінні					
		E	I	IS	ID	CA	CA
FDI in	1		0,812		0,784		
	2		2,82		3,344		
E	1						1,371
	2						32,938
I	1						-0,731
	2						-21,488
TB	1					1,148	
	2					54,873	
IS	1						-0,379
	2						-6,695
SB	1					0,229	
	2					11,461	
ID	1						-0,187
	2						-8,811
IB	1					0,289	
	2					15,686	
GFI	1	0,706					
	2	6,068					
NER	1	0,672	-0,628				
	2	5,771	-2,38				
RER	1			0,931			
	2			6,726			
F		33,512	4,981	45,238	11,18	1134,122	835,699
R^2		0,905	0,587	0,866	0,615	0,999	0,999
DW		2,294	1,719	1,835	2,406	2,104	2,271
$F_{кр.}$		4,74	4,74	5,32	5,12	4,35	5,19
$t_{кр.}$		2,365	2,365	2,306	2,262	2,365	2,571

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; TB – торгівельний баланс; IS – імпорт послуг; SB – сальдо послуг; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; IB – сальдо доходів від закордонних інвестицій; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; RER – реальний обмінний курс національної валюти; NER – номінальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Ж.2

Параметри регресійних моделей для економіки Казахстану

Незалежні змінні		Залежні змінні					
		E	I	IS	SB	IB	CA
FDI in	1	0,801	0,863	0,642	-0,861	-0,77	
	2	3,78	4,825	2,5	-4,485	-3,188	
TB	1						1,601
	2						41,067
SB	1						0,956
	2						19,476
IB	1						0,575
	2						8,254
F		14,291	23,276	6,204	20,111	10,163	1149,11
R^2		0,641	0,744	0,508	0,742	0,592	0,999
DW		2,468	1,992	1,697	2,463	1,960	1,981
$F_{кр.}$		5,32	5,32	5,99	5,59	5,59	5,41
$t_{кр.}$		2,306	2,306	2,427	2,365	2,365	2,571

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; TB – торгівельний баланс; IS – імпорт послуг; SB – сальдо послуг; IB – сальдо доходів від закордонних інвестицій; CA – баланс поточних операцій; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни.

Додаток Ж.3

Параметри регресійних моделей для економіки Азербайджану

Незалежні змінні		Залежні змінні								
		E	I	I	TB	ES	IS	SB	CA	CA
FDI in	1	-0,942			-0,805		0,569	-0,882		-0,9
	2	-3,594			-2,715		3,902	-3,745		-4,605
TB	1								1,256	
	2								30,94	
SB	1								0,238	
	2								15,297	
IB	1								0,359	
	2								8,839	
GFI	1	0,787	0,89			0,883	0,575			
	2	3,203	3,908			3,764	3,943			
RER	1			0,872						
	2			3,558						
F		9,648	15,27	12,66	7,369	14,166	28,115	14,028	1857,149	21,208
R^2		0,865	0,792	0,76	0,648	0,78	0,949	0,778	0,999	0,809
DW		2,201	2,561	2,471	2,287	2,557	2,448	1,512	2,414	2,528
$F_{кр.}$		9,55	7,71	7,71	6,61	6,61	9,55	6,61	9,28	6,61
$t_{кр.}$		3,182	2,776	2,776	2,571	2,571	3,182	2,571	3,182	2,571

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; TB – торгівельний баланс; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; SB – сальдо послуг; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; IB – сальдо доходів від закордонних інвестицій; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; RER – реальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Ж.4

Параметри регресійних моделей для економіки Молдови

Незалежні змінні		Залежні змінні						
		E	I	TB	ES	IS	ID	CA
FDI in	1			-0,526	0,691	0,67	0,814	-0,524
	2			-5,254	2,545	2,623	3,437	-3,205
IB	1							0,833
	2							3,195
GFI	1	0,673	0,767	-0,731				
	2	2,633	14,031	-7,306				
NER	1							1,326
	2							5,553
RER	1		0,356					
	2		6,517					
F		7,132	222,691	49,904	6,471	6,899	11,811	11,365
R^2		0,453	0,991	0,961	0,519	0,535	0,663	0,919
DW		1,369	1,991	2,207	1,990	1,952	1,566	2,433
$F_{кр.}$		6,61	6,94	6,94	5,99	5,99	5,99	9,28
$t_{кр.}$		2,571	2,776	2,776	2,427	2,427	2,427	3,182

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; TB – торгівельний баланс; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; IB – сальдо доходів від закордонних інвестицій; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; NER – номінальний обмінний курс національної валюти; RER – реальний обмінний курс національної валюти.

Додаток Ж.5

Параметри регресійних моделей для економіки України

Незалежні змінні		Залежні змінні						
		E	I	TB	ES	IS	ID	CA
FDI in	1			-0,887		0,822	0,813	
	2			-2,59		4,086	3,943	
E	1							1,358
	2							11,562
I	1							-1,947
	2							-18,173
ES	1							0,862
	2							8,858
IS	1							-0,514
	2							-4,097
ID	1							-0,137
	2							-2,85
GFI	1	0,805			0,821			
	2	5,143			6,044			
NER	1	0,772		0,941	0,785			
	2	4,933		2,523	5,784			
RER	1		0,784					
	2		3,339					
F		19,494	11,149	5,206	26,865	16,696	15,551	150,106
R^2		0,867	0,614	0,634	0,9	0,676	0,66	0,995
DW		1,795	1,396	1,762	2,226	1,332	1,406	2,437
$F_{кр.}$		5,14	5,59	5,14	5,14	5,59	5,32	6,26
$t_{кр.}$		2,427	2,365	2,427	2,427	2,306	2,306	2,776

Примітка

1 – стандартизований коефіцієнт; 2 – коефіцієнт Стьюдента; $t_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Стьюдента; F – коефіцієнт Фішера; R^2 – коефіцієнт детермінації; DW – статистика Дарбіна – Уотсона; $F_{кр.}$ – критичне значення коефіцієнта Фішера.

E – товарний експорт; I – товарний імпорт; TB – торгівельний баланс; ES – експорт послуг; IS – імпорт послуг; ID – доходи від закордонних інвестицій, отримані в країні; CA – баланс поточних операцій; GFI – валові внутрішні інвестиції; FDI in – прямі закордонні інвестиції, спрямовані до країни; NER – номінальний обмінний курс національної валюти; RER – реальний обмінний курс національної валюти.

Додаток 7

100 найбільших компаній Східної Європи

Місце 2005	Місце 2004	Компанія	Країна	Сектор	Ринкова капіталізація, млн. дол.	Ціна акції, дол.
1	1	Газпром	Росія	Нафта і газ	67 942,9	2,9
2	3	Сургутнефтегаз	Росія	Нафта і газ	30 102,2	0,7
3	4	ЛУКОЙЛ	Росія	Нафта і газ	28 791,6	33,9
4	7	Мобильные ТелеСистемы	Росія	Послуги зв'язку	14 029,0	35,2
5	5	Норильский никель	Росія	Металургія	12 481,4	58,4
6	6	РАО "ЕЭС Росии"	Росія	Електроенергетика	12 472,5	0,3
7	8	Сбербанк	Росія	Банки	11 567,0	593,0
8	15	Cez	Чехія	Електроенергетика	10 444,5	17,6
9	11	Otp Bank	Угорщина	Банки	9 557,1	34,1
10	9	Telekomunikacja Polska	Польща	Послуги зв'язку	9 436,1	6,7
11		PKO Bank	Польща	Банки	8 796,9	8,8
12	18	Magyar Olaj Gazi Mol Magyar	Угорщина	Нафта і газ	8 728,3	80,4
13		АФК "Система"	Росія	Промисловий	7 840,6	16,3

				конгломерат		
14	10	Pekao	Польща	Банки	7 316,6	44,1
15	12	ВымпелКом	Росія	Послуги зв'язку	7 044,0	34,3
16	23	Snp Petrom	Румунія	Нафта і газ	6 955,1	0,1
17	20	PKNorlen	Польща	Нафта і газ	6 171,6	14,4
18	17	Cesky Telecom	Чехія	Послуги зв'язку	6 056,4	18,8
19	22	Hansabank	Естонія	Банки	5 568,0	17,5
20	14	Komercni Banka	Чехія	Банки	5 429,2	142,8
21	16	Северсталь	Росія	Металургія	4 966,7	9,0
22	13	Magyar Telekom	Угорщина	Послуги зв'язку	4 891,4	4,7
23	19	Bank BPH	Польща	Банки	4 561,5	158,9
24	21	Татнефть	Росія	Нафта і газ	3 464,1	1,6
25	70	Сталева група "Мечел"	Росія	Металургія	3 417,4	26,8
26	27	Оренбургнефть	Росія	Нафта і газ	3 269,7	38,8
27	25	Handlowy	Польща	Спеціалізовані фінансові послуги	2 734,2	21,8
28	29	Richter Gedeon	Угорщина	Фармацевтика і біотехнології	2 565,5	137,7

29	26	Мегионнефтегаз	Росія	Нафта і газ	2 536,6	25,5
30	42	Romanian Bk.Development	Румунія	Банки	2 372,2	1,7
31	32	Bank Zachodni WBK	Польща	Банки	2 308,7	31,6
32	30	Балтика	Росія	Напої, алкоголь	2 272,9	19,4
33	31	KGHM	Польща	Металургія	1 960,8	9,8
34	28	Ростелеком	Росія	Послуги зв'язку	1 888,4	2,1
35	36	ING Bank Slaski	Польща	Банки	1 813,9	139,4
36	74	Slovnaft	Словаччина	Нафта і газ	1 769,6	134,4
37	38	Grupa Zywiec	Польща	Напої, алкоголь	1 768,0	156,0
38	44	Аерофлот	Росія	Транспорт	1 704,8	1,5
39	24	Мосэнерго	Росія	Електроенергетика	1 696,1	0,1
40	48	Ceska Pojistovna	Чехія	Страхування	1 617,5	815,5
41	34	Philip Morris	Чехія	Тютюнові вироби	1 575,8	823,3
42	40	Krka Redne	Словенія	Фармацевтика і біотехнології	1 535,9	433,5
43	47	Нижнетагильский меткомбинат	Росія	Металургія	1 532,7	1,2
44	55	Mazeikiu Nafta	Литва	Нафта і газ	1 517,8	2,2

45	35	Eesti Telekomi	Естонія	Послуги зв'язку	1 488,0	10,8
46		Zentiva	Чехія	Фармацевтика і біотехнології	1 440,5	37,8
47	39	Уралсвязьинформ	Росія	Послуги зв'язку	1 386,8	0,0
48	2	ЮКОС	Росія	Нафта і газ	1 263,9	0,6
49		Уралкалий	Росія	Хімічна промисловість	1 225,8	0,6
50	37	МГТС	Росія	Послуги зв'язку	1 197,4	15,0
51	64	BRE Bank	Польща	Спеціалізовані фінансові послуги	1 160,8	40,4
52	43	Иркутскэнерго	Росія	Електроенергетика	1 105,9	0,2
53	79	Unipetrol	Чехія	Хімічна промисловість	1 095,0	6,0
54	33	Pliva	Хорватія	Фармацевтика і біотехнології	1 091,4	58,7
55	61	Agora	Польща	ЗМІ і розваги	1 067,8	18,8
56	52	Borsodchem	Угорщина	Хімічна промисловість	1 040,2	13,7
57	51	ВолгаТелеком	Росія	Послуги зв'язку	1 033,1	3,4
58	46	АвтоВАЗ	Росія	Автомобілебудування і комплектуючі	965,2	29,8
59	58	Bank Millennium	Польща	Банки	913,7	1,1

60		Boryszew	Польща	Хімічна промисловість	871,5	7,8
61	65	СибирьТелеком	Росія	Послуги зв'язку	856,4	0,1
62		TVN	Польща	ЗМІ і розваги	854,6	13,0
63	45	Swiecie	Польща	Целюлозно-паперова промисловість	843,5	16,9
64	73	Kredyt Bank PBI	Польща	Спеціалізовані фінансові послуги	838,8	3,1
65	95	Severoceske Doly	Чехія	Гірничодобувна індустрія	785,7	104,5
66	53	Вимм-Билль-Данн	Росія	Виробництво й обробка їжі	783,2	17,8
67	87	Lietuvos Dujos	Литва	Комунальні послуги	759,2	1,6
68	56	Petrol Redne	Словенія	Нафта і газ	756,2	362,5
69		ЦентрТелеком	Росія	Послуги зв'язку	740,1	0,4
70	59	Lietuvos Telekomas	Литва	Послуги зв'язку	720,8	0,9
71	91	Egis	Угорщина	Фармацевтика і біотехнології	695,5	89,3
72	63	Mercator Redne	Словенія	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	691,9	215,7
73		Gtc	Польща	Нерухомість	683,0	34,4

74		Banca Transilvania Cluj	Румунія	Банки	656,6	0,3
75	68	Північно-Західний Телекому	Росія	Послуги зв'язку	630,4	0,6
76	76	Tiszai Vegyi Kom	Угорщина	Хімічна промисловість	618,4	25,5
77	72	Далекосхідне морське пароплавство	Росія	Транспорт	614,7	0,4
78	93	Alro Slatina	Румунія	Металургія	612,6	1,5
79	54	Prokom Software	Польща	Програмне забезпечення і послуги	564,1	40,9
80	80	Warta	Польща	Страхування	527,8	64,9
81		Vseobecna Uverova Banka	Словаччина	Банки	520,6	127,7
82		Уфимское МПО	Росія	Важке машинобудування	500,3	1,9
83		Sava	Словенія	Автомобілебудування і комплектуючі	492,7	245,5
84	67	Иркут	Росія	Важке машинобудування	489,7	0,6
85	62	Ленэнерго	Росія	Електроенергетика	485,9	0,6
86	90	Netia	Польща	Послуги зв'язку	479,3	1,3
87	86	Latvijas Gaze	Латвія	Нафта і газ	476,7	12,0
88		РИТЭК	Росія	Нафта і газ	468,8	4,7

89		Cersanit	Польща	Будівництво, будівельні матеріали	465,5	35,0
90	81	Самараэнерго	Росія	Електроенергетика	438,4	0,1
91	88	КамАЗ	Росія	Автомобілебудування і комплектуючі	432,2	0,6
92		Pfleiderer Grajewo	Польща	Товари для будинку, текстиль	420,7	62,2
93	75	Костромська ГРЭС	Росія	Електроенергетика	412,9	0,2
94		Fortis Bank Polska	Польща	Банки	408,0	27,1
95	83	Gorenje Velenje	Словенія	Товари для будинку, текстиль	403,6	33,1
96		Lpp	Польща	Товари для будинку, текстиль	401,3	235,6
97	92	Kety	Польща	Металургія	396,1	37,7
98		Budimex	Польща	Будівництво, будівельні матеріали	390,9	15,3
99		Fhb	Угорщина	Спеціалізовані фінансові послуги	390,2	67,3
100		РБК Інформаційні системи	Росія	ЗМІ і розваги	364,0	3,6

Джерело: http://specials.ft.com/spdocs

Додаток 8

500 найбільших компаній Європи

Місце 2005	Місце 2004	Компанія	Країна	Ринкова капіталізація, млн. дол.	Сектор	Оборот*, млн. дол.	Ціна акції, у дол.	Відношення капіталізації до прибутку	Дивідендна прибутковість, %	Кінець фінансового року
2	4	Royal Dutch/Shell	Нидерл./Британія	210 630,4	Нафта і газ	266 386,0	59,8	10,9		31.12.2004
3	2	HSBC	Британія	176 858,4	Банки		15,8	14,5	4,6	31.12.2004
4	3	Vodafone	Британія	171 416,9	Послуги зв'язку	63 386,3	2,7		1,6	31.03.2004
5	7	Total	Франція	148 599,5	Нафта і газ	159 074,6	234,0	11,6		31.12.2004
6	6	GlaxoSmith Kline	Британія	134 123,5	Фармацевтика і біотехнології	38 454,1	22,9	16,2	3,8	31.12.2004
7	5	Novartis	Швейцарія	124 610,2	Фармацевтика і біотехнології	28 247,0	46,7	19,8	2,0	31.12.2004
8	28	Sanofi-Aventis	Франція	119 029,6	Фармацевтика і біотехнології	19 502,5	84,3			31.12.2004
9	8	Nestle	Швейцарія	110 440,9	Виробництво й обробка їжі	72 568,8	273,7	18,9	2,4	31.12.2004
10	16	ENI	Італія	103 986,5	Нафта і газ	75 642,8	26,0	10,4	4,5	31.12.2004

11	11	Royal Bank of Scotland	Британія	99 988,0	Банки		31,8	12,2	3,8	31.12.2004
12	10	Roche	Швейцарія	95 779,9	Фармацевтика і біотехнології	26 155,0	107,2	16,2	1,6	31.12.2004
13	12	UBS	Швейцарія	95 069,5	Банки		84,5	13,2	3,0	31.12.2004
14	15	Telefonica	Іспанія	86 353,0	Послуги зв'язку	39 310,9	17,4	23,1		31.12.2004
15	13	Deutsche Telekom	Німеччина	83 866,0	Послуги зв'язку	75 038,6	20,0	18,2	5,1	31.12.2004
16	26	Santander Central Hispano	Іспанія	76 137,8	Банки		12,2	24,2	1,1	31.12.2004
17	19	France Telecom	Франція	73 885,2	Послуги зв'язку	61 136,8	29,9	20,3	2,1	31.12.2004
18	9	Nokia	Фінляндія	72 314,2	Комп'ютери, IT-обладнання	37 943,2	15,5	17,1	2,8	31.12.2004
19	18	Siemens	Німеччина	70 319,5	Електронне й електричне устаткування	97 450,4	78,9	15,9	2,1	30.09.2004
20	25	Газпром	Росія	67 942,9	Нафта і газ	29 242,1	2,9	9,9	0,8	31.12.2003
21	17	Unilever	Нидерл./Британія	67 664,2	Виробництво й обробка їжі	54 213,7	68,6	27,3	3,6	31.12.2004

22	32	ING Groep	Нідерланди	66 598,6	Страхування		30,2	8,3	4,6	31.12.2004
23	21	Barclays	Британія	65 949,0	Банки		10,2	10,6	4,9	31.12.2004
24	14	AstraZeneca	Британія	64 350,4	Фармацевтика і біотехнології	21 426,0	39,4	17,3	2,6	31.12.2004
25	22	BNP Paribas	Франція	62 718,7	Банки		70,9	9,8	3,7	31.12.2004
26	23	HBOS	Британія	60 987,0	Банки		15,6	10,6	4,4	31.12.2004
27	30	Telecom Italia	Італія	60 813,8	Послуги зв'язку	40 497,3	3,8	58,5		31.12.2004
28	33	E.ON	Німеччина	59 301,3	Комунальні послуги	58 009,7	85,7	10,0	3,6	31.12.2004
29	39	ENEL	Італія	58 593,1	Електроенергетика	47 320,5	9,6			31.12.2004
30	35	Telecom Italia Mobile	Італія	57 880,5	Послуги зв'язку	16 724,2	6,7	19,1	5,5	31.12.2004
31	31	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria	Іспанія	55 214,7	Банки		16,3	15,1	3,5	31.12.2004
32	24	L'Oreal	Франція	54 122,7	Гігієнічна продукція	18 842,6	80,1	25,1		31.12.2004
33	40	Credit Suisse	Швейцарія	51 427,1	Банки		42,9	10,5	2,9	31.12.2004

34	44	AXA	Франція	50 844,9	Страхування		26,6	15,0	3,0	31.12.2004
35	27	SAP	Німеччина	50 718,9	Програмне забезпечення і послуги	9 741,5	160,5	29,3		31.12.2004
36	38	Lloyds TSB	Британія	50 528,5	Банки		9,0	11,0	7,9	31.12.2004
37	36	Allianz	Німеччина	48 998,6	Страхування		127,0	16,3		31.12.2004
38	29	Deutsche Bank	Німеччина	46 923,1	Банки		86,3	13,3	2,6	31.12.2004
39	47	Tesco	Британія	46 114,9	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	64 186,7	6,0	17,9	2,4	26.02.2005
40	34	Telefonaktie bolaget LM Ericsson	Швеція	45 522,3	Комп'ютери, IT-обладнання	18 689,2	2,8	16,6	1,3	31.12.2004
41	37	DaimlerChr ysler	Німеччина	45 393,1	Автомобілебу дування і комплектуючі	184 172,6	44,8	14,2	4,3	31.12.2004
42	45	Societe Generale	Франція	45 113,1	Банки		103,9	10,5		31.12.2004
43	46	ABN Amro	Нідерланди	42 255,6	Банки		24,8	7,8	5,2	31.12.2004
44	41	Diageo	Британія	42 100,2	Напої, алкоголь	16 793,3	14,1	16,3	4,1	30.06.2004

45	52	Generali	Італія	41 191,3	Страхування		32,3	24,0	1,7	31.12.2004
46	49	A.P. Moller-Maersk	Данія	40 645,5	Транспорт	27 337,9	9 309,148	12,7	0,6	31.12.2003
47	42	Credit Agricole	Франція	40 060,0	Банки		27,2	14,0	3,1	31.12.2004
48	57	BASF	Німеччина	39 451,0	Хімічна промисловість	48 664,4	70,6	15,9	3,1	31.12.2004
49	54	British American Tobacco	Британія	37 613,0	Тютюнові вироби	23 440,0	17,6	17,9	5,0	31.12.2004
50	48	Carrefour	Франція	37 425,4	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	94 210,5	53,1	17,6	2,3	31.12.2004
51	62	Statoil	Норвегія	37 242,9	Нафта і газ	47 839,1	17,0	9,4	2,7	31.12.2004
52	61	Fortis	Бельгія	37 126,9	Банки		28,5	8,5		31.12.2004
53	53	Unicredito Italiano	Італія	37 087,5	Банки		5,9	13,3	4,5	31.12.2004
54	50	LVMH	Франція	36 649,9	Товари для будинку, текстиль	16 365,1	74,8	28,0	1,6	31.12.2004
55	43	Philips Electronics	Нідерланди	36 257,2	Електронне й електричне	39 307,1	27,5	9,6	1,9	31.12.2004

					устаткування					
56	51	Anglo American	Британія	35 410,7	Гірничодобувна індустрія	24 930,0	23,7	11,7	3,3	31.12.2004
57	63	Rio Tinto	Британія	34 510,4	Гірничодобувна індустрія	11 344,0	32,3	15,8	2,6	31.12.2004
58	76	BHP Billiton	Британія	33 145,6	Гірничодобувна індустрія	22 887,0	13,4	24,7	2,2	30.06.2004
59	58	BT	Британія	32 993,1	Послуги зв'язку	34 978,7	3,9	12,5	4,6	31.03.2004
60	60	Vivendi Universal	Франція	32 851,3	ЗМІ і розваги	27 780,4	30,6	33,8		31.12.2004
61	68	Repsol YPF	Іспанія	32 320,5	Нафта і газ	54 047,8	26,5	12,4	2,0	31.12.2004
62	69	RWE	Німеччина	31 731,4	Комунальні послуги	53 149,3	60,5	12,3	3,2	31.12.2004
63	98	KBC Group	Бельгія	30 890,3	Банки		84,3	11,5		31.12.2004
64	59	BMW	Німеччина	30 220,8	Автомобілебудування і комплектуючі	57 478,2	45,4	10,6	1,8	31.12.2004
65	73	Banca Intesa	Італія	30 136,5	Банки		5,1	14,0	2,7	31.12.2004
66	56	Сургутнефтегаз	Росія	30 102,2	Нафта і газ	7 386,5	0,7			31.12.2003
67	85	Nordea	Швеція	28 822,1	Банки		10,1	11,3		31.12.2004

		Bank								
68	65	ЛУКОЙЛ	Росія	28 791,6	Нафта і газ	22 118,0	33,9	7,8	2,4	31.12.2003
69	70	National Grid Transco	Британія	28 612,1	Комунальні послуги	17 061,5	9,3	13,7	4,5	31.03.2004
70	80	TeliaSonera	Швеція	27 807,4	Послуги зв'язку	11 603,5	5,9	15,2	2,9	31.12.2004
71	64	Munich RE	Німеччина	27 591,2	Страхування		120,2	11,6	2,2	31.12.2004
72	81	BG Group	Британія	27 466,3	Нафта і газ	7 710,1	7,8	16,1	1,0	31.12.2004
73	83	Suez	Франція	27 465,1	Комунальні послуги	52 816,7	26,9	11,5	3,9	31.12.2004
74	77	Aviva	Британія	27 381,3	Страхування життя		12,0	13,9	4,4	31.12.2004
75	82	Dexia	Бельгія	27 245,6	Банки		23,8	11,6		31.12.2004
76	67	Deutsche Post	Німеччина	27 093,7	Бізнесу-послуги	55 965,2	24,3	13,1		31.12.2004
77	74	Danone	Франція	26 676,2	Виробництво й обробка їжі	17 761,4	99,5			31.12.2004
78	89	Renault	Франція	25 452,1	Автомобілебудування і комплектуючі	52 785,0	89,3	5,2		31.12.2004
79	71	Zurich	Швейцарія	25 280,2	Страхування		175,5	9,7	2,0	31.12.2004

		Financial Services								
80	91	Hennes & Mauritz	Швеція	25 132,6	Роздрібна торгівля	7 604,0	34,4	27,6	3,3	30.11.2004
81	94	Electrabel	Бельгія	24 542,6	Електроенергетика	15 749,3	448,7	20,1		31.12.2004
82	79	Reed Elsevier	Нидерл./Британія	24 338,1	ЗМІ і розваги	9 091,3	10,4	45,7	2,6	31.12.2004
83	75	Swisscom	Швейцарія	24 279,1	Послуги зв'язку	12 194,7	366,7	18,5	2,7	31.12.2003
84	96	EADS	Франція	24 206,4	Аерокосмічна й оборонна індустрія	41 176,6	29,9	17,9	2,2	31.12.2004
85	93	Bayer	Німеччина	24 144,8	Хімічна промисловість	38 579,8	33,1	30,7		31.12.2004
86	90	Endesa	Іспанія	23 815,0	Електроенергетика	22 872,0	22,5	13,3	4,3	31.12.2004
87	92	Iberdrola	Іспанія	23 586,7	Електроенергетика	13 372,3	26,2	15,1	0,0	31.12.2004
88	86	Standard Chartered	Британія	23 298,5	Банки		18,0	14,8	3,6	31.12.2004
89	103	San Paolo IMI	Італія	23 102,1	Банки		15,7	15,9	3,9	31.12.2004

90	72	Swiss Reinsurance	Швейцарія	23 070,2	Страхування		71,6	10,7		31.12.2004
91	97	Reckitt Benckiser	Британія	22 942,6	Гігієнічна продукція	7 311,5	31,8	20,5	2,2	31.12.2004
92	104	Prudential	Британія	22 702,1	Страхування життя		9,6	25,2	3,5	31.12.2004
93	101	Norsk Hydro	Норвегія	21 329,3	Нафта і газ	24 478,2	82,4	10,9	3,8	31.12.2004
94	106	O2	Британія	20 967,5	Послуги зв'язку	10 754,8	2,4	67,2		31.03.2004
95	87	Aegon	Нідерланди	20 955,1	Страхування життя		13,5	9,9	4,0	31.12.2004
96	88	KPN	Нідерланди	20 837,7	Послуги зв'язку	15 208,7	8,9	11,0	5,1	31.12.2004
97	102	Saint Gobain	Франція	20 777,5	Будівництво, будівельні матеріали	41 518,9	60,9	14,8		31.12.2004
98	107	Cadbury Schweppes	Британія	20 764,9	Виробництво й обробка їжі	12 726,7	10,0	24,9	2,6	02.01.2005
99	66	British Sky Broadcasting	Британія	20 715,8	ЗМІ і розваги	6 905,5	11,0	35,0	1,1	30.06.2004
100	141	InBev	Бельгія	20 142,9	Напої,	11 108,0	35,0	18,0		31.12.2004

					алкоголь					
101	100	Air Liquide, L'	Франція	20 090,4	Хімічна промисловість	12 155,8	184,0	19,7		31.12.2004
102	105	Danske Bank	Данія	19 505,8	Банки		29,0	10,4	4,7	31.12.2004
103	118	Volvo	Швеція	19 383,1	Важке машинобудування	28 534,8	44,3	14,0	4,0	31.12.2004
104	109	Imperial Tobacco	Британія	19 063,5	Тютюнові вироби	5 726,8	26,2	22,6	4,0	30.09.2004
105	99	Volkswagen	Німеччина	18 962,1	Автомобілебудування і комплектуючі	115 336,2	47,6	21,0	2,9	31.12.2004
106	115	Inditex	Іспанія	18 643,3	Роздрібна торгівля	5 962,3	29,9	32,0	0,6	31.01.2004
107	129	AIB	Ірландія	18 196,6	Банки		20,9	13,1		31.12.2004
108	113	HypoVereinsbank	Німеччина	17 990,0	Банки		24,4			31.12.2004
109	112	Schneider Electric	Франція	17 726,9	Електронне й електричне устаткування	13 438,1	78,4	23,6	3,0	31.12.2004
110	119	Metro	Німеччина	17 400,2	Роздрібна торгівля	69 483,3	53,7	27,2	2,5	31.12.2003

111	150	SABMiller	Британія	17 231,1	Напої, алкоголь	11 366,0	15,6	28,9	2,1	31.03.2004
112	122	GUS	Британія	17 182,5	Роздрібна торгівля	14 256,7	17,2	19,2	3,3	31.03.2004
113	127	Mediaset	Італія	16 998,6	ЗМІ і розваги	4 394,3	14,4	26,4	3,4	31.12.2004
114	111	Heineken	Нідерланди	16 979,7	Напої, алкоголь	12 971,0	34,7	19,5	1,5	31.12.2004
115	181	Fortum	Фінляндія	16 977,4	Комунальні послуги	15 123,1	19,5	10,4	3,9	31.12.2004
116	121	Novo Nordisk	Данія	16 757,2	Фармацевтика і біотехнології	5 051,5	55,7	21,5	1,5	31.12.2004
117	123	Lafarge	Франція	16 552,6	Будівництво, будівельні матеріали	18 715,6	96,8	14,5		31.12.2004
118	124	Svenska Handelsbanken	Швеція	16 424,6	Банки		23,6	12,1	3,6	31.12.2004
119	126	Financiere Richemont	Швейцарія	16 393,3	Товари для будинку, текстиль	4 375,5	31,4	41,6	1,7	31.03.2004
120	95	Centrica	Британія	16 148,7	Комунальні послуги	34 570,7	4,4	7,0	16,2	31.12.2004
121	84	Alcatel	Франція	15 830,0	Комп'ютери,	15 901,0	12,1	44,6		31.12.2004

					IT-обладнання					
122	138	Riunione Adriatica di Sicurta	Італія	15 786,4	Страхування		23,5	17,6	4,4	31.12.2004
123	151	BAE Systems	Британія	15 735,0	Аерокосмічна й оборонна індустрія	17 178,6	4,9		4,1	31.12.2004
124	125	Banco Popular Espanol	Іспанія	15 726,0	Банки		64,7	14,2	3,5	31.12.2004
125	131	Telenor Group	Норвегія	15 712,9	Послуги зв'язку	9 567,9	9,0	19,1	2,6	31.12.2004
126	135	Peugeot	Франція	15 450,1	Автомобілебу дування і комплектуючі	73 634,6	63,6	8,7	2,8	31.12.2004
127	132	Bank of Ireland	Ірландія	15 227,0	Банки		15,8	12,5	3,4	31.03.2004
128	78	STMicroelectronics	Франція	15 063,1	Комп'ютери, IT-обладнання	8 756,0	16,6	24,8		31.12.2004
129		Belgacom	Бельгія	14 961,9	Послуги зв'язку	7 182,9	41,4	12,4	6,1	31.12.2004
130	146	Assurances Generales de France	Франція	14 901,1	Страхування		78,6	9,7		31.12.2004

131	165	Autostrade	Італія	14 801,7	Транспорт	3 720,9	25,9	26,6	2,6	31.12.2004
132	193	Arcelor	Франція	14 623,0	Металургія	39 152,8	22,9	4,1	3,7	31.12.2004
133	214	Bank Austria Creditanstalt	Австрія	14 486,1	Банки		98,5	18,6	2,0	31.12.2004
134	153	Veolia Environnement	Франція	14 416,2	Комунальні послуги	31 951,0	35,5	88,3		31.12.2004
135	128	Scottish Power	Британія	14 396,0	Електроенергетика	10 949,6	7,7	13,9	5,6	31.03.2004
136	156	Scottish & Southern Energy	Британія	14 298,7	Електроенергетика	9 679,0	16,6	16,9	4,8	31.03.2004
137	140	WPP Group	Британія	14 241,4	ЗМІ і розваги	37 016,7	11,4	23,4	1,4	31.12.2004
138	158	Holcim	Швейцарія	14 143,4	Будівництво, будівельні матеріали	11 052,3	61,5	17,0	1,7	31.12.2004
139	147	Мобільні ТелеСистемы	Росія	14 029,0	Послуги зв'язку	2 546,2	35,2		0,3	31.12.2003
140	155	CRH	Ірландія	13 921,1	Будівництво, будівельні матеріали	15 920,6	26,2	14,1	1,6	31.12.2004

141	143	Legal & General	Британія	13 912,2	Страхування життя		2,1	15,8	5,0	31.12.2004
142	191	Merck	Німеччина	13 729,5	Фармацевтика і біотехнології	6 922,4	72,0	16,0	1,8	31.12.2004
143	179	Mediobanca	Італія	13 681,9	Спеціалізовані фінансові послуги		17,4	19,4	3,0	30.06.2004
144	116	Portugal Telecom	Португалія	13 671,1	Послуги зв'язку	7 808,4	11,7	21,0	3,9	31.12.2004
145	172	TPG	Нідерланди	13 666,8	Бізнесу-послуги	16 315,8	28,5	15,6	259,7	31.12.2004
146	201	Dn NOR	Норвегія	13 632,9	Банки		10,2	11,6	3,9	31.12.2004
147	170	Skandinaviska Enskilda Banken	Швеція	13 384,5	Банки		19,0	13,8	3,2	31.12.2004
148	149	Christian Dior	Франція	13 252,5	Товари для будинку, текстиль	17 113,2	72,9	33,7	1,5	31.12.2004
149	148	Bouygues	Франція	13 172,5	Будівництво, будівельні матеріали	30 339,6	39,6	11,9	2,5	31.12.2004
150	130	Pinault Printemps Redoute	Франція	13 095,2	Роздрібна торгівля	31 390,6	107,0	10,7		31.12.2004

151	161	Akzo Nobel	Нідерланди	13 065,8	Хімічна промисловість	16 449,4	45,7	11,7	3,4	31.12.2004
152	133	Ahold	Нідерланди	13 017,1	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	67 415,5	8,4			02.01.2005
153	163	Commerzbank	Німеччина	12 983,1	Банки		21,7	25,3	1,5	31.12.2004
154	184	Schering	Німеччина	12 902,5	Фармацевтика і біотехнології	6 361,7	66,5	19,7	1,9	31.12.2004
155	154	Gas Natural	Іспанія	12 875,9	Комунальні послуги	8 123,3	28,8	15,8	1,2	31.12.2004
156	142	ABB	Швейцарія	12 865,0	Електронне й електричне устаткування	20 721,0	6,2	28,2		31.12.2004
157	134	Kingfisher	Британія	12 804,0	Роздрібна торгівля	14 459,9	5,5	14,2	4,1	29.01.2005
158	157	Synthes	Швейцарія	12 783,3	Охорона здоров'я	1 779,3	111,2	39,3	0,5	31.12.2004
159	152	Henkel	Німеччина	12 743,4	Гігієнічна продукція	13 732,0	84,9	5,4	1,9	31.12.2004
160	120	T-Online International	Німеччина	12 693,4	Програмне забезпечення і послуги	2 608,2	10,4	32,0	0,5	31.12.2004

161	185	Erste Bank	Австрія	12 630,3	Банки		52,3	17,7	1,2	31.12.2004
162	206	Groupe Bruxelles Lambert	Бельгія	12 613,7	Інвестиційна компанія		91,2			31.12.2004
163	176	ForeningsSparbanken	Швеція	12 482,5	Банки		23,6	10,2	3,9	31.12.2004
164	108	Норильский нікель	Росія	12 481,4	Гірничодобувна індустрія	5 196,0	58,4	14,3	2,3	31.12.2003
165	117	РАО "ЄЕС Росії"	Росія	12 472,5	Електроенергетика	20 537,1	0,3	12,9	0,6	31.12.2003
166	189	Wolseley	Британія	12 332,5	Будівництво, будівельні матеріали	19 130,0	20,9	16,3	2,4	31.07.2004
167	209	Vinci	Франція	12 123,7	Будівництво, будівельні матеріали	25 354,2	144,2			31.12.2004
168	213	Xstrata	Британія	12 047,1	Гірничодобувна індустрія	6 091,6	19,1	11,4	1,4	31.12.2004
169	169	BAA	Британія	11 804,0	Транспорт	3 720,9	11,0	16,4	3,8	31.03.2004
170	210	Syngenta	Швейцарія	11 758,5	Хімічна промисловість	7 269,0	104,5	19,3		31.12.2004
171	199	Autoroutes du Sud de la	Франція	11 717,6	Транспорт	3 097,2	50,7	22,5	2,7	31.12.2004

		France								
172	145	Stora Enso	Фінляндія	11 704,4	Целюлозно-паперова промисловість	16 070,6	14,0	12,2	4,2	31.12.2004
173	178	Carnival	Британія	11 643,5	Індустрія дозвілля і відпочинку	9 727,0	54,9	23,8	1,0	30.11.2004
174	177	UPM-Kymmene	Фінляндія	11 626,7	Целюлозно-паперова промисловість	12 731,2	22,2	9,3	4,4	31.12.2004
175	215	Abertis Infraestructuras	Іспанія	11 625,0	Транспорт	1 930,5	22,6	20,6	2,7	31.12.2004
176	194	Altadis	Іспанія	11 584,6	Тютюнові вироби	4 561,3	40,9	21,6		31.12.2004
177	212	Ощадбанк	Росія	11 567,0	Банки		593,0	23,6	0,6	31.12.2003
178	281	Capitalia	Італія	11 513,0	Банки		5,2	26,3	2,0	31.12.2004
179	183	Land Securities	Британія	11 426,7	Нерухомість		24,4	20,9	3,2	31.03.2004
180	196	Associated British Foods	Британія	11 259,7	Виробництво й обробка їжі	9 755,7	14,2	17,4	2,4	18.09.2004
181	258	National Bank of	Греція	11 219,6	Банки		33,8	21,8		31.12.2004

		Greece								
182	187	Allied Domecq	Британія	11 150,6	Напої, алкоголь	6 098,9	10,1	16,1	3,2	31.08.2004
183	164	Reuters Group	Британія	11 052,0	ЗМІ і розваги	5 449,2	7,7	16,3	2,7	31.12.2004
184	175	Alleanza Assicurazioni	Італія	11 049,2	Страхування життя		13,1	21,8	3,6	31.12.2004
185	208	Sandvik	Швеція	10 973,5	Важке машинобудування	7 733,6	41,6	16,6	3,7	31.12.2004
186	159	Serono	Швейцарія	10 906,6	Фармацевтика і біотехнології	2 177,9	725,9	22,4	1,2	31.12.2004
187	197	Snam Rete Gas	Італія	10 887,7	Комунальні послуги	2 307,7	5,6	16,0	4,7	31.12.2004
188	190	CEPSA	Іспанія	10 826,7	Нафта і газ		40,5	12,8		31.12.2004
189	139	Marks and Spencer	Британія	10 761,4	Роздрібна торгівля	15 679,9	6,5	14,3	3,7	03.04.2004
190	217	Lagardere	Франція	10 678,8	ЗМІ і розваги	17 358,7	75,7			31.12.2004
191	182	Thyssen Krupp	Німеччина	10 618,8	Важке машинобудування	51 005,0	20,6	8,8	3,8	30.09.2004
192	304	Continental	Німеччина	10 481,4	Автомобілебу	14 953,8	77,4	25,2	0,9	31.12.2003

					дування і комплектуючі					
193	342	CEZ	Чехія	10 444,5	Електроенергетика	3 665,4	17,6	40,8	2,0	31.12.2003
194	223	Investor	Швеція	10 357,9	Інвестиційна компанія	100,1	13,5	9,9	2,4	31.12.2004
195	167	Adecco	Швейцарія	10 284,3	Бізнесу-послуги	22 349,5	54,9	26,3	2,4	02.01.2005
196	202	EDP - Energias de Portugal	Португалія	10 201,8	Електроенергетика	9 362,6	2,8	15,4	3,7	31.12.2004
197	207	Accor	Франція	10 115,8	Індустрія дозвілля і відпочинку	9 235,2	49,0	31,5		31.12.2004
198	241	Solvay	Бельгія	10 087,9	Хімічна промисловість	10 212,2	119,2	15,5		31.12.2004
199	237	Turkcell	Туреччина	10 039,0	Послуги зв'язку	2 613,6	6,8	4,1	2,6	31.12.2003
200	174	ITV	Британія	9 889,2	ЗМІ і розваги	3 877,7	2,4	36,4	2,1	31.12.2004
201	203	Pernod Ricard	Франція	9 841,5	Напої, алкоголь	4 630,9	139,6	16,4	1,8	31.12.2004
202	136	Morrison (Wm) Supermarket	Британія	9 840,1	Роздрібна торгівля продуктами і	22 884,9	3,7	24,2	2,1	30.01.2005

		s			ліками					
203	114	Compass Group	Британія	9 832,4	Бізнесу-послуги	22 235,0	4,6	29,1	4,3	30.09.2004
204	220	CNP Assurances	Франція	9 822,4	Страхування життя		70,9	12,0	3,0	31.12.2004
205	234	Old Mutual	Британія	9 791,6	Страхування життя		2,5	9,5	4,3	31.12.2004
206	186	Pearson	Британія	9 788,4	ЗМІ і розваги	7 402,2	12,2	58,1	4,4	31.12.2004
207	226	Telekom Austria	Австрія	9 788,2	Послуги зв'язку	5 258,8	19,6	32,8	1,6	31.12.2004
208	231	Atlas Copco	Швеція	9 786,5	Важке машинобудування	6 890,1	47,9	16,7	2,7	31.12.2004
209	310	BNL	Італія	9 681,2	Банки		3,2			31.12.2004
210	260	EFG Eurobank Ergasias	Греція	9 664,5	Банки		30,8	19,9	3,0	31.12.2004
211	204	BOC	Британія	9 612,8	Хімічна промисловість	7 338,7	19,2	19,0	4,4	30.09.2004
212	290	OTK Bank	Угорщина	9 557,1	Банки		34,1	12,2		31.12.2004
213	306	OMV	Австрія	9 532,8	Нафта і газ	12 809,2	317,8	10,3	1,8	31.12.2004
214	274	Telekomuni	Польща	9 436,1	Послуги	5 787,0	6,7	30,9		31.12.2003

		kacja Polska			зв'язку					
215	254	Michelin	Франція	9 424,8	Автомобілебудування і комплектуючі	20 339,8	65,7	14,1	2,5	31.12.2004
216	235	Turkiye Is Bankasi	Туреччина	9 418,7	Банки		5,7	0,6	49,3	31.12.2003
217	195	Beiersdorf	Німеччина	9 405,9	Гігієнічна продукція	5 893,7	112,0	22,4		31.12.2004
218	227	Luxottica Group	Італія	9 354,0	Охорона здоров'я	4 179,6	20,5	24,7		31.12.2004
219	294	Banca Antonveneta	Італія	9 343,0	Банки	-842,0	32,4			31.12.2004
220	219	Gallaher Group	Британія	9 342,5	Тютюнові вироби	4 810,8	14,3	17,0	4,6	31.12.2004
221	285	OPAP	Греція	9 297,0	Індустрія дозвілля і відпочинку	4 122,7	29,1	14,1		31.12.2004
222	168	Sainsbury (J)	Британія	9 289,2	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	32 375,9	5,5	14,0	6,0	27.03.2004
223	205	TDC	Данія	9 124,3	Послуги зв'язку	7 581,3	42,2	5,7	5,2	31.12.2004

224	259	Union Fenosa	Іспанія	9 049,5	Електроенергетика	7 523,7	29,7	17,6		31.12.2004
225	250	Smiths Group	Британія	9 036,7	Аерокосмічна й оборонна індустрія	5 162,8	16,1	22,4	3,5	31.07.2004
226	246	Hilton Group	Британія	8 996,4	Індустрія дозвілля і відпочинку	22 464,3	5,7	18,2	3,5	31.12.2004
227	200	Altana	Німеччина	8 900,9	Фармацевтика і біотехнології	3 841,2	63,4	17,0	1,9	31.12.2004
228	180	SCA	Швеція	8 893,3	Гігієнічна продукція	12 740,7	37,7	17,1	3,9	31.12.2004
229	211	Banco Comercial Portugues	Португалія	8 868,4	Банки		2,7	13,1	3,1	31.12.2004
230		PKO BP	Польща	8 796,9	Банки		8,8	2,3		31.12.2003
231	188	Smith & Nephew	Британія	8 788,1	Охорона здоров'я	2 358,2	9,4	37,2	1,1	31.12.2004
232	280	ACS Actividades de Construccion y Servicios	Іспанія	8 737,9	Будівництво, будівельні матеріали	14 210,0	24,8	29,4	1,4	31.12.2004

233	398	MOL	Угорщина	8 728,3	Нафта і газ	10 239,3	80,4	7,6		31.12.2004
234	242	Edison	Італія	8 697,0	Комунальні послуги	8 415,3	2,0			31.12.2004
235	233	OTE	Греція	8 674,5	Послуги зв'язку	6 371,2	17,7	16,2	2,6	31.12.2003
236	166	Boots	Британія	8 603,5	Роздрібна торгівля	10 057,9	11,8	11,8	5,3	31.03.2004
237	251	Credit Industriel et Commercial	Франція	8 581,3	Банки		243,7	14,3	1,7	31.12.2003
238	245	Finmeccanic a	Італія	8 554,5	Аерокосмічна й оборонна індустрія	9 719,1	1,0	39,1	1,3	31.12.2003
239	272	Scania	Швеція	8 483,3	Важке машинобудув ання	8 527,3	42,6	14,8	5,0	31.12.2004
240	218	Swatch	Швейцарія	8 450,3	Товари для будинку, текстиль	3 472,5	137,5			31.12.2004
241	296	Anglo Irish Bank	Ірландія	8 441,4	Банки		25,0	16,8	1,2	30.09.2004
242	256	Deutsche Boerse	Німеччина	8 414,2	Спеціалізован і фінансові послуги	1 979,3	75,3	24,4		31.12.2004

243	228	Banca Monte dei Paschi di Siena	Італія	8 237,4	Банки		3,4	15,3	3,3	31.12.2004
244	354	Safran	Франція	8 216,3	Комп'ютери, ІТ-обладнання	4 628,6	22,5	23,1	1,3	31.12.2004
245	255	Sampo	Фінляндія	8 197,9	Страхування		14,5	8,0	1,8	31.12.2004
246	253	Linde	Німеччина	8 194,5	Хімічна промисловість	12 213,9	68,7	23,0		31.12.2004
247	198	ASML	Нідерланди	8 170,6	Комп'ютери, ІТ-обладнання	3 196,2	16,9	26,6		31.12.2004
248	173	Man Group	Британія	7 982,8	Спеціалізовані фінансові послуги		26,0	13,4	2,2	31.03.2004
249	288	Grupo Ferrovial	Іспанія	7 944,9	Будівництво, будівельні матеріали	9 422,9	56,6	11,0	1,9	31.12.2004
250	266	Alpha Bank	Греція	7 943,1	Банки		33,8	17,9	2,3	31.12.2004
251	243	Rolls-Royce	Британія	7 920,3	Аерокосмічна й оборонна індустрія	11 217,6	4,6	20,2	3,7	31.12.2004
252	275	British Land	Британія	7 869,3	Нерухомість		15,2	22,9	2,0	31.03.2004
253	162	Casino	Франція	7 859,2	Роздрібна	30 030,7	84,1			31.12.2004

					торгівля продуктами і ліками					
254		АФК "Система"	Росія	7 840,6	Промисловий конгломерат	3 759,9				31.12.2003
255	229	Next	Британія	7 824,2	Роздрібна торгівля	5 399,1	30,1	13,4	2,9	29.01.2005
256	262	Orkla	Норвегія	7 815,9	Виробництво й обробка їжі	4 923,0	36,5	3,2	4,1	31.12.2004
257	238	Scottish & Newcastle	Британія	7 772,6	Напої, алкоголь	8 371,2	8,7		5,0	31.12.2004
258	230	3i Group	Британія	7 749,3	Венчурный капітал		12,7	37,3	2,3	31.03.2004
259	264	Banco Sabadell	Іспанія	7 656,7	Банки		25,0	18,0	2,6	31.12.2004
260	291	SES Global	Люксембург	7 556,8	ЗМІ і розваги	1 487,0	12,8			31.12.2004
261		Deutsche Postbank	Німеччина	7 530,9	Банки		45,9	13,8	3,5	31.12.2004
262	268	Essilor International	Франція	7 467,0	Охорона здоров'я	2 930,5	72,3	24,9		31.12.2004
263	224	Alliance & Leicester	Британія	7 446,7	Банки		16,7	9,2	6,1	31.12.2004
264	225	Hermes	Франція	7 444,9	Роздрібна	1 726,4	201,3	40,7	0,7	31.12.2004

		International			торгівля					
265	232	VNU NV	Нідерланди	7 402,1	ЗМІ і розваги	5 032,5	29,2	45,0	2,4	31.12.2003
266	301	Thomson	Франція	7 370,1	Електронне й електричне устаткування	10 363,8	27,0			31.12.2004
267	283	Bank Pekao	Польща	7 316,6	Банки		44,1	25,1	3,2	31.12.2003
268	374	Tenaris	Італія	7 263,8	Металургія	4 136,1	6,2	9,3		31.12.2004
269	244	Akbank	Туреччина	7 230,9	Банки		4,8	5,8	3,8	31.12.2003
270	247	Electrolux	Швеція	7 229,2	Товари для будинку, текстиль	17 086,0	23,3	15,6		31.12.2004
271	278	Natexis Banques Populaires	Франція	7 225,9	Спеціалізовані фінансові послуги		149,7	13,6		31.12.2004
272	300	Adidas Salomon	Німеччина	7 222,3	Товари для будинку, текстиль	8 398,5	158,9	17,8	1,1	31.12.2004
273	270	Fresenius Medical Care	Німеччина	7 195,4	Охорона здоров'я	6 228,0	27,1	6,5	4,1	31.12.2004
274	249	Thales	Франція	7 168,1	Аерокосмічна й оборонна індустрія	13 338,4	41,7	26,4		31.12.2004

275	171	Infineon Technologies	Німеччина	7 152,5	Комп'ютери, IT-обладнання	9 328,0	9,6	92,3	0,0	30.09.2004
276	248	Intercontinental Hotels Group	Британія	7 134,5	Індустрія дозвілля і відпочинку	6 579,1	11,7	0,1	231,5	31.12.2004
277	332	DSM	Нідерланди	7 115,1	Хімічна промисловість	10 050,1	70,5	21,7	3,2	31.12.2004
278	324	Gecina	Франція	7 093,1	Нерухомість		114,2	30,4	4,2	31.12.2004
279	295	Banche Popolari Unite	Італія	7 066,6	Банки		21,0	19,1	4,1	31.12.2004
280	286	UCB	Бельгія	7 062,7	Фармацевтика і біотехнології	3 977,5	48,4	15,1		31.12.2004
281	314	ВымпелКом	Росія	7 060,4	Послуги зв'язку	1 335,6	34,4	5,6		31.12.2003
282	327	Friends Provident	Британія	7 038,5	Страхування життя		3,3	17,9	4,7	31.12.2004
283	239	Wella	Німеччина	7 019,4	Гігієнічна продукція	2 009,6	104,4	60,1	2,4	30.06.2004
284	323	Celesio	Німеччина	6 924,5	Фармацевтика і біотехнології	24 830,5	81,4	15,9	1,9	31.12.2004
285	267	Banco	Італія	6 913,2	Банки		18,7	13,0	3,5	31.12.2004

		Popolare di Verona e Novara								
286	279	Hanson	Британія	6 906,9	Будівництво, будівельні матеріали	6 543,4	9,5	19,0	4,0	31.12.2004
287	252	Fiat	Італія	6 875,8	Автомобілебудування і комплектуючі	60 548,2	7,3			31.12.2004
288		PagesJaunes	Франція	6 845,6	Будівництво, будівельні матеріали	1 261,6	24,6	22,5	4,9	31.12.2004
289	339	HeidelbergCement	Німеччина	6 841,2	Будівництво, будівельні матеріали	8 260,8	62,9			31.12.2004
290	316	Numico	Нідерланди	6 805,0	Виробництво й обробка їжі	2 232,5	40,9	36,3		31.12.2004
291	240	TF1	Франція	6 771,4	ЗМІ і розваги	3 709,8	31,6	23,7		31.12.2004
292	276	Rodamco Europe	Нідерланди	6 705,5	Нерухомість		74,8	12,4	5,3	31.12.2004
293	269	Public Power Corp	Греція	6 703,4	Електроенергетика	5 052,9	28,8	17,0	3,1	31.12.2003
294	329	Fomento de Construcciones Y	Іспанія	6 674,5	Будівництво, будівельні	8 149,4	51,1	16,6	2,7	31.12.2004

		Contratas			матеріали					
295	292	United Utilities	Британія	6 642,3	Комунальні послуги	3 890,9	11,9	11,6	7,8	31.03.2004
296	261	Lufthansa	Німеччина	6 601,6	Транспорт	21 994,3	14,4	11,8	2,7	31.12.2004
297	415	Pirelli	Італія	6 447,7	Електронне й електричне устаткування	9 243,7	1,2			31.12.2004
298	336	Delhaize	Бельгія	6 441,2	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	23 297,2	68,5	23,2	2,1	31.12.2004
299	297	Porsche	Німеччина	6 364,0	Автомобілебудування і комплектуючі	8 244,6	727,3	15,9	0,7	31.07.2004
300	265	Northern Rock	Британія	6 316,8	Банки		15,0	10,7	3,7	31.12.2004
301	348	Yell Group	Британія	6 295,0	ЗМІ і розваги	2 241,8	8,9		2,1	31.03.2004
302	308	MAN	Німеччина	6 287,1	Важке машинобудування	19 378,1	44,6	16,5		31.12.2004
303	434	PK Orlen	Польща	6 171,6	Нафта і газ	9 662,3	14,4	8,0		31.12.2004
304	335	JC Decaux	Франція	6 061,2	ЗМІ і розваги	2 115,0	27,3	59,7		31.12.2004
305	367	Cesky	Чехія	6 034,1	Послуги	2 685,5	18,7	25,1		31.12.2004

		Telecom			зв'язку					
306	325	Liberty International	Британія	6 021,1	Нерухомість		18,2	24,5	3,0	31.12.2004
307	311	ICI	Британія	6 018,7	Хімічна промисловість	10 579,2	5,1	15,0	3,0	31.12.2004
308	273	Publicis	Франція	6 001,0	ЗМІ і розваги	4 958,9	30,7	20,6		31.12.2004
309	271	Coca-Cola Hellenic Bottling	Греція	5 992,5	Напої, алкоголь	5 558,9	25,2	23,4		31.12.2004
310	321	Severn Trent	Британія	5 977,3	Комунальні послуги	3 806,1	17,3	17,1	5,7	31.03.2004
311	341	Ryanair	Ірландія	5 906,7	Транспорт	1 392,7	7,8	22,1		31.03.2004
312	396	IFIL Investments	Італія	5 894,8	Промисловий конгломерат	69 373,1	4,4		1,8	31.12.2003
313	345	Pargesa	Швейцарія	5 875,5	Інвестиційна компанія		3 805,367	36,9	2,0	31.12.2003
314	303	Cosmote Mobile Telecommunications	Греція	5 870,8	Послуги зв'язку	2 061,4	17,7	17,7	3,7	31.12.2004
315	370	Zardoya Otis	Іспанія	5 792,6	Важке машинобудування	862,8	26,8	34,2	2,7	30.11.2004

316	309	Finaxa	Франція	5 787,0	Страхування		76,6	48,8	2,6	31.12.2003
317		Gestevision Telecinco	Іспанія	5 736,5	ЗМІ і розваги	994,2	23,3	21,7	3,9	31.12.2004
318	371	Acciona	Іспанія	5 734,3	Будівництво, будівельні матеріали	5 245,1	90,2	2,3	2,0	31.12.2004
319	277	Cable & Wireless	Британія	5 698,6	Послуги зв'язку	6 933,8	2,4		2,7	31.03.2004
320	328	Lundbeck	Данія	5 675,7	Фармацевтика і біотехнології	1 693,6	24,3	18,6	1,6	31.12.2004
321	333	SGS	Швейцарія	5 639,1	Бізнесу-послуги	2 412,9	720,9	23,6	1,4	31.12.2004
322	352	Saipem	Італія	5 591,4	Нафта і газ	5 582,5	12,7	21,7	1,5	31.12.2004
323	289	Depfa Bank	Німеччина	5 583,6	Спеціалізовані фінансові послуги		15,8	7,7	9,8	31.12.2004
324	322	Shire Pharmaceuticals	Британія	5 577,8	Фармацевтика і біотехнології	1 437,5	11,4			31.12.2003
325	302	Daily Mail & General Trust	Британія	5 577,3	ЗМІ і розваги	3 982,5	13,6	46,5	1,7	03.10.2004
326	423	Amadeus	Іспанія	5 568,5	Бізнесу-	2 666,4	9,4	20,2		31.12.2004

		Global Travel			послуги					
327	299	Securitas	Швеція	5 567,5	Бізнесу-послуги	8 452,5	16,0	28,1	2,7	31.12.2004
328	263	Rentokil Initial	Британія	5 538,7	Бізнесу-послуги	4 386,0	3,1	13,6	4,6	31.12.2004
329	357	Mobistar	Бельгія	5 536,7	Послуги зв'язку	1 503,5	87,8	18,6		31.12.2003
330	363	Colruyt	Бельгія	5 480,0	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	4 998,0	155,3	14,0		31.03.2004
331	284	Dixons Group	Британія	5 465,0	Роздрібна торгівля	12 261,5	2,9	10,6	5,3	01.05.2004
332	315	Wolters Kluwer	Нідерланди	5 437,6	ЗМІ і розваги	4 227,7	18,3	30,6	3,9	31.12.2004
333	326	Komercni Banka	Чехія	5 409,2	Банки		142,3	14,4		31.12.2003
334	407	Nobel Biocare	Швейцарія	5 401,2	Охорона здоров'я	503,5	210,5	43,3		31.12.2004
335	287	British Airways	Британія	5 399,8	Транспорт	14 279,3	5,0	21,8		31.03.2004
336	368	Hypo Real	Німеччина	5 387,6	Спеціалізовані фінансові		41,3	15,9	1,1	31.12.2004

		Estate			послуги					
337	318	Unibail	Франція	5 377,9	Нерухомість		118,6	18,6	4,1	31.12.2004
338	319	Dassault Systemes	Франція	5 351,6	Програмне забезпечення і послуги	1 032,8	47,2	26,8		31.12.2004
339	358	SKF	Швеція	5 345,4	Важке машинобудування	6 348,0	46,8	12,7	3,6	31.12.2004
340		Terna	Італія	5 315,5	Електроенергетика	1 190,9	2,7	17,4	5,6	31.12.2003
341	312	Sodexho Alliance	Франція	5 300,6	Бізнесу-послуги	14 901,4	33,3	22,4	2,7	31.08.2004
342		Cintra	Іспанія	5 284,7	Бізнесу-послуги	627,4	10,8			31.12.2004
343	365	Whitbread	Британія	5 265,4	Індустрія дозвілля і відпочинку	3 377,6	17,6	16,7	2,7	04.03.2004
344	382	Alliance UniChem	Британія	5 232,6	Фармацевтика і біотехнології	16 807,3	14,6	16,2	2,7	31.12.2004
345	298	Banco Espirito Santo	Португалія	5 211,7	Банки		17,4	14,6	2,3	31.12.2004
346	349	Skandia	Швеція	5 207,3	Страхування		5,1	54,4		31.12.2004

					життя					
347	454	Kuehne & Nagel International	Швейцарія	5 178,6	Транспорт	7 628,1	215,8	24,9		31.12.2004
348	445	Randstad	Нідерланди	5 147,4	Бізнесу-послуги	7 473,0	44,5	20,7	1,9	31.12.2004
349	257	Amvescap	Британія	5 113,4	Спеціалізовані фінансові послуги	2 188,1	6,3		2,5	31.12.2004
350	375	Enterprise Inns	Британія	5 089,7	Індустрія дозвілля і відпочинку	1 346,1	14,6	17,9	1,7	30.09.2004
351	377	Swiss Life Holding	Швейцарія	5 079,1	Страхування життя		150,4	16,6		31.12.2003
352	293	Sogecable	Іспанія	5 046,1	ЗМІ і розваги	1 833,6	40,0			31.12.2004
353	282	Banca Fideuram	Італія	5 013,7	Спеціалізовані фінансові послуги		5,1	15,7	4,1	31.12.2004
354	353	Givaudan	Швейцарія	5 010,0	Хімічна промисловість	2 241,4	642,3	16,6	1,3	31.12.2004
355	469	International Power	Британія	4 985,8	Електроенергетика	1 450,6	3,4	24,9	1,5	31.12.2004
356	351	Северсталь	Росія	4 966,7	Металургія	3 319,2	9,0	0,3	168,2	31.12.2003

357	320	Mediolanum	Італія	4 953,3	Страхування життя		6,8	27,0	2,7	31.12.2004
358	337	Rexam	Британія	4 937,7	Бізнесу-послуги	5 264,1	9,0	22,6	4,0	31.12.2004
359	340	Assa Abloy	Швеція	4 910,4	Важке машинобудування	3 614,9	14,2	24,4	2,6	31.12.2004
360	236	Tele2	Швеція	4 899,7	Послуги зв'язку	6 094,1	33,1	18,1	2,1	31.12.2004
361	313	Magyar Telekom	Угорщина	4 891,4	Послуги зв'язку	3 148,5	4,7			31.12.2004
362	484	Tate & Lyle	Британія	4 878,0	Виробництво й обробка їжі	5 428,4	10,0	16,3	3,9	31.03.2004
363	465	Aare Tessin fur Elektrizitat	Швейцарія	4 875,2	Електроенергетика	4 420,1	1 605,781	23,1	1,1	31.12.2003
364	344	Sage Group	Британія	4 872,4	Програмне забезпечення і послуги	1 298,7	3,8	20,3	1,3	30.09.2004
365	372	Air France - KLM	Франція	4 844,0	Транспорт	15 994,3	18,0	32,3	0,4	31.03.2004
366		Yara International	Норвегія	4 842,3	Хімічна промисловість	6 782,5	15,2	8,2	2,3	31.12.2004

367	359	AMB Generali	Німеччина	4 797,1	Страхування		89,4	16,9	2,5	31.12.2004
368	387	Imerys	Франція	4 795,7	Будівництво, будівельні матеріали	3 724,3	75,6	17,7		31.12.2004
369	330	Irish Life & Permanent	Ірландія	4 790,1	Страхування життя		17,8	8,8	4,0	31.12.2004
370	366	Exel	Британія	4 776,8	Транспорт	11 785,4	16,0	37,9	3,8	31.12.2004
371	343	Hannover RE	Німеччина	4 776,4	Страхування		39,6	11,9	3,3	31.12.2004
372	356	Sacyr Vallehermoso	Іспанія	4 772,1	Будівництво, будівельні матеріали	4 801,2	17,9	9,8	2,6	31.12.2004
373	379	Antofagasta	Британія	4 752,0	Гірничодобувна індустрія	1 908,7	24,1	8,5	3,3	31.12.2004
374	413	Skanska	Швеція	4 746,8	Будівництво, будівельні матеріали	17 172,6	12,1	13,5	4,7	31.12.2004
375	376	Schindler	Швейцарія	4 719,3	Важке машинобудування	6 878,9	380,5	18,2	1,5	31.12.2004
376	482	Gambro	Швеція	4 715,5	Охорона здоров'я	3 700,8	13,7	23,5	1,1	31.12.2003

377	385	Capita	Британія	4 705,9	Бізнесу-послуги	2 427,3	7,1	33,1	1,6	31.12.2004
378		Alstom	Франція	4 703,2	Електронне й електричне устаткування	21 635,2	0,9			31.03.2004
379	364	TUI	Німеччина	4 690,2	Індустрія дозвілля і відпочинку	23 396,0	26,3	7,4		31.12.2004
380	416	BPB	Британія	4 684,9	Будівництво, будівельні матеріали	4 100,2	9,4	21,2	3,2	31.03.2004
381	307	Ciba Specialty Chemicals	Швейцарія	4 584,8	Хімічна промисловість	5 877,0	64,7	16,4	3,9	31.12.2004
382	305	Cap Gemini Ernst & Young	Франція	4 581,9	Програмне забезпечення і послуги	8 154,7	34,9			31.12.2004
383	429	Bank BPH	Польща	4 561,5	Банки		158,9	18,3		31.12.2004
384	347	Brisa	Португалія	4 542,9	Транспорт	677,3	8,4			31.12.2004
385		Antena 3 De Television	Іспанія	4 534,0	ЗМІ і розваги	998,1	81,6			31.12.2004
386	419	Corus	Британія	4 528,3	Металургія	17 626,3	1,0	5,4		01.01.2005
387	338	Atos Origin	Франція	4 525,7	Програмне	6 873,8	67,6			31.12.2004

					забезпечення і послуги					
388	412	Turkiye Garanti Bankasi	Туреччина	4 521,8	Банки		3,8	7,6		31.12.2003
389	404	Kerry Group	Ірландія	4 517,8	Виробництво й обробка їжі	5 352,7	24,2	23,8	0,8	31.12.2004
390	480	CNP	Бельгія	4 516,8	Інвестиційна компанія		225,8	10,6	2,0	31.12.2004
391	401	Agfa Gevaert	Бельгія	4 506,9	Охорона здоров'я	4 877,3	35,0			31.12.2004
392	381	Banca Carige	Італія	4 462,7	Банки		3,9	33,3	2,4	31.12.2004
393	393	Fondiaria - SAI	Італія	4 425,9	Страхування		27,8	12,6	3,5	31.12.2004
394	400	Industrivarden	Швеція	4 424,2	Промисловий конгломерат	615,7	23,4	20,5	3,6	31.12.2004
395	378	Prisa	Іспанія	4 422,6	ЗМІ і розваги	1 848,7	20,2	31,4	0,8	31.12.2004
396	362	Banca Lombarda e Piemontese	Італія	4 363,2	Банки		13,6	22,3	3,3	31.12.2004
397	418	Hammerson	Британія	4 353,6	Нерухомість		15,7	19,8	2,4	31.12.2004
398	394	Euronext	Нідерланди	4 345,7	Спеціалізован	1 149,7	35,6	21,4	2,2	31.12.2004

					і фінансові послуги					
399	486	Eurozeo	Франція	4 324,0	Промисловий конгломерат		94,1			31.12.2004
400	331	Royal & Sun Alliance Insurance	Британія	4 318,2	Страхування		1,5			31.12.2004
401	431	Acerinox	Іспанія	4 316,5	Металургія	5 239,0	16,4	26,5	1,7	31.12.2004
402	440	RMC	Британія	4 300,8	Будівництво, будівельні матеріали	8 339,1	16,1		4,1	31.12.2003
403	491	Wendel Investissement	Франція	4 291,7	Промисловий конгломерат	1 127,8	79,5			31.12.2004
404	443	Italcementi	Італія	4 271,5	Будівництво, будівельні матеріали	5 870,1	16,8	12,5	2,3	31.12.2004
405	373	Bunzl	Британія	4 266,5	Бізнесу-послуги	5 507,7	9,8	18,0	2,9	31.12.2004
406	441	Kelda Group	Британія	4 243,1	Комунальні послуги	1 370,3	11,3	12,7	5,0	31.03.2004
407	361	Hays	Британія	4 242,9	Бізнесу-послуги	4 089,8	2,5	34,4	2,5	30.06.2004

408	432	Kone	Фінляндія	4 210,1	Важке машинобудування	5 765,8	77,7	11,3		31.12.2004
409	500	Rizzoli Corriere della Sera Mediagroup	Італія	4 172,0	ЗМІ і розваги	2 788,0	5,5	42,5	0,9	31.12.2004
410	411	Puma	Німеччина	4 158,0	Товари для будинку, текстиль	1 984,0	249,5	12,0	0,5	31.12.2004
411	435	Klepierre	Франція	4 150,6	Нерухомість		89,9	31,5		31.12.2004
412	470	Brambles Industries	Британія	4 143,9	Бізнесу-послуги	5 709,8	5,7	40,4	3,0	30.06.2004
413	317	Sabanci	Туреччина	4 133,2	Промисловий конгломерат	7 458,9	3,4	5,7	2,8	31.12.2003
414	409	Swedish Match	Швеція	4 123,2	Тютюнові вироби	1 842,0	12,2	15,4	2,2	31.12.2004
415	380	Persimmon	Британія	4 122,5	Будівництво, будівельні матеріали	4 025,6	14,3	6,9	4,0	31.12.2004
416	369	William Hill	Британія	4 104,0	Індустрія дозвілля і відпочинку	15 653,8	10,4	15,2	3,3	28.12.2004
417	386	Johnson	Британія	4 096,4	Хімічна	8 486,2	18,7	17,7	3,0	31.03.2004

		Matthey			промисловість					
418	449	P & O	Британія	4 071,0	Транспорт	4 528,4	5,5		3,5	31.12.2004
419	391	Springer (Axel)	Німеччина	4 055,3	ЗМІ і розваги	3 114,1	119,3	19,7	1,6	31.12.2004
420	350	EMAP	Британія	4 032,2	ЗМІ і розваги	1 983,2	15,7	22,9	3,1	31.03.2004
421	427	Technip	Франція	4 026,4	Нафта і газ	6 665,1	167,2	2 579,9	0,6	31.12.2004
422	452	Bankinter	Іспанія	4 006,7	Банки		51,8	18,6	2,7	31.12.2004
423		Galeries Lafayette	Франція	4 003,9	Роздрібна торгівля	7 302,3	299,2	22,6		31.12.2004
424		Clariant	Швейцарія	3 975,0	Хімічна промисловість	7 134,0	17,3	29,1		31.12.2004
425		Banca Popolare di Milano	Італія	3 968,3	Банки		9,6	23,9	2,0	31.12.2004
426	403	Multimedia	Португалія	3 915,6	ЗМІ і розваги	887,2	25,0	96,2	0,0	31.12.2003
427	395	Schroders	Британія	3 899,2	Спеціалізовані фінансові послуги		13,4	15,4	3,1	31.12.2004
428	424	AEM	Італія	3 892,6	Комунальні послуги	2 002,8	2,2	16,7		31.12.2004
429	414	Fastweb	Італія	3 888,7	ЗМІ і розваги	932,9	48,9			31.12.2004

430	448	Trinity Mirror	Британія	3 876,4	ЗМІ і розваги	2 156,4	13,2	14,3	3,2	02.01.2005
431	417	Slough Estates	Британія	3 860,8	Нерухомість		9,2	12,9	3,3	31.12.2004
432	388	Tomkins	Британія	3 856,9	Важке машинобудування	5 629,2	5,0	13,0	5,3	01.01.2005
433	346	Koc Holding	Туреччина	3 852,8	Промисловий конгломерат	11 410,3	4,3	11,8	0,9	31.12.2003
434		ISS	Данія	3 846,4	Бізнесу-послуги	7 021,9	81,3	158,0	1,1	31.12.2004
435	438	Sanoma WSOY	Фінляндія	3 846,4	ЗМІ і розваги	3 232,2	25,1	22,2	4,1	31.12.2004
436	383	Autogrill	Італія	3 806,1	Індустрія дозвілля і відпочинку	4 125,4	15,0	55,0		31.12.2004
437		Metrovacesa	Іспанія	3 788,5	Нерухомість	1 119,1	53,5	12,6		31.12.2004
438	420	Unipol Sp, Cia Assicuratrice	Італія	3 773,8	Страхування		4,4	14,6	4,1	31.12.2004
439	428	Burberry	Британія	3 773,2	Роздрібна торгівля	1 276,5	7,7	22,1	1,2	31.03.2004

440	402	Cimpor	Португалія	3 772,4	Будівництво, будівельні матеріали	1 770,4	5,6	15,5	3,6	31.12.2004
441	450	Corio	Нідерланди	3 760,5	Нерухомість		55,9	10,2	5,5	31.12.2004
442	458	Travis Perkins	Британія	3 746,6	Будівництво, будівельні матеріали	3 453,9	31,6	14,7	2,0	31.12.2004
443	410	Valeo	Франція	3 726,7	Автомобілебудування і комплектуючі	12 238,5	44,5	18,8	3,2	31.12.2004
444	485	Fraport	Німеччина	3 705,5	Транспорт	2 590,4	41,0	21,0	1,4	31.12.2004
445	360	M6 Metropole Television	Франція	3 693,3	Послуги зв'язку	1 546,4	28,0	20,6	3,9	31.12.2004
446	464	Ciments Francais	Франція	3 687,9	Будівництво, будівельні матеріали	3 967,8	96,3	10,7	2,2	31.12.2004
447	456	Carlsberg AS	Данія	3 683,7	Напої, алкоголь	6 261,8	49,6	42,5	1,8	31.12.2004
448	408	Bradford & Bingley	Британія	3 682,9	Банки		5,8	59,1	6,2	31.12.2004
449	442	Corporaction Mapfre	Іспанія	3 679,5	Страхування		15,4	15,9	1,7	31.12.2004

450	472	Enagas	Іспанія	3 639,8	Нафта і газ	1 679,0	15,2	17,8		31.12.2004
451		Bank of Piraeus	Греція	3 634,7	Банки		18,2	19,7	2,9	31.12.2004
452	463	Banca Popolare dellEmilia Romagna	Італія	3 629,9	Банки		49,3	21,4	2,4	31.12.2003
453		Frontline	Норвегія	3 560,5	Транспорт	1 856,4	47,7	3,5	7,3	31.12.2004
454		Euler Hermes	Франція	3 559,9	Страхування		82,6			31.12.2004
455		Bulgari	Італія	3 535,3	Товари для будинку, текстиль	1 073,0	11,9	24,8		31.12.2004
456	406	Signet Group	Британія	3 524,6	Роздрібна торгівля	3 054,6	2,0	13,4	2,6	31.01.2004
457	390	EMI	Британія	3 523,9	ЗМІ і розваги	4 005,6	4,5		3,8	31.03.2004
458		Turkish Petroleum Refineries	Туреччина	3 520,2	Нафта і газ	6 813,6	14,1	11,6		31.12.2003
459	421	Suedzucker	Німеччина	3 519,2	Виробництво й обробка їжі	5 931,3	20,1	10,5	3,2	29.02.2004
460		Cairn Energy	Британія	3 491,9	Нафта і газ	294,3	22,0	36,9		31.12.2003

461	459	Татнефть	Росія	3 464,1	Нафта і газ	3 971,4	1,6	5,7		31.12.2003
462	426	GKN	Британія	3 463,7	Автомобілебудування і комплектуючі	6 580,6	4,8	3,2	5,2	31.12.2004
463	216	Seat Pagine Gialle	Італія	3 444,1	ЗМІ і розваги	1 879,9	0,4		134,0	31.12.2003
464		Verbund	Австрія	3 426,3	Електроенергетика	3 990,5	226,9	22,9	1,7	31.12.2004
465		Сталева група "Мечел"	Росія	3 417,4	Металургія	2 050,1	26,8	68,6	0,0	31.12.2003
466	405	Provident Financial	Британія	3 411,8	Спеціалізовані фінансові послуги	2 203,7	13,4	11,9	5,4	31.12.2004
467		Eiffage	Франція	3 411,1	Будівництво, будівельні матеріали	10 067,0	115,4	22,3	0,4	31.12.2004
468	436	Foreign & Colonial Investment trust	Британія	3 410,1	Венчурный капітал		3,8	44,3		31.12.2004
469		Fresenius	Німеччина	3 403,5	Охорона здоров'я	9 426,5	116,0	21,8		31.12.2004
470	433	Taylor	Британія	3 390,2	Будівництво,	6 343,7	5,8	6,6	4,0	31.12.2004

		Woodrow			будівельні матеріали					
471		Wienerberger	Австрія	3 376,0	Будівництво, будівельні матеріали	2 279,2	45,5			31.12.2004
472	447	United Business Media	Британія	3 374,5	ЗМІ і розваги	1 529,2	10,0	16,0	2,5	31.12.2004
473		Aggregate Industries	Британія	3 372,6	Будівництво, будівельні матеріали	3 134,3	2,6	17,8	1,0	31.12.2004
474		William Demant	Данія	3 371,6	Охорона здоров'я	748,7	49,9	26,8		31.12.2004
475		Danisco	Данія	3 363,3	Виробництво й обробка їжі	2 853,1	67,7	19,5	1,7	30.04.2004
476	473	Straumann Holding	Швейцарія	3 361,6	Охорона здоров'я	351,5	216,6	40,2	0,8	31.12.2004
477		Red Electrica de Espana	Іспанія	3 349,6	Електроенергетика	1 246,1	24,8	19,5	1,1	31.12.2004
478		Celanese	Німеччина	3 345,6	Хімічна промисловість	3 955,5	61,1			30.09.2004
479		Mitchells & Butlers	Британія	3 330,2	Індустрія дозвілля і	2 946,5	6,5	15,4	25,0	25.09.2004

					відпочинку					
480		BHW Holding	Німеччина	3 325,4	Банки		18,5	15,7	3,5	31.12.2003
481	474	Telefonica Publicidad e Informacion	Іспанія	3 322,7	ЗМІ і розваги	785,2	9,0	22,3	3,7	31.12.2004
482	475	Banca Popolare di Lodi	Італія	3 308,7	Банки		11,2	15,1	3,2	31.12.2004
483		Group 4 Securicor	Британія	3 270,9	Бізнесу-послуги	5 994,9	2,6		1,5	31.12.2004
484		Оренбургнефть	Росія	3 269,7	Нафта і газ					31.12.2004
485		Punch Taverns	Британія	3 248,3	ЗМІ і розваги	1 204,3	13,0	16,7	1,5	21.08.2004
486	439	Wimpey (George)	Британія	3 245,2	Будівництво, будівельні матеріали	5 677,2	8,3	5,4	4,0	31.12.2004
487		Outokumpu	Фінляндія	3 240,4	Металургія	9 251,5	17,9	6,5	3,6	31.12.2004
488	422	Gamesa	Іспанія	3 233,1	Електронне й електричне устаткування	2 320,5	13,3	12,4	2,6	31.12.2004
489	397	Rank Group	Британія	3 226,7	Індустрія дозвілля і	3 689,4	5,2		5,9	31.12.2004

					відпочинку					
490		Lottomatica	Італія	3 224,2	Індустрія дозвілля і відпочинку	755,6	36,2	41,0	6,1	31.12.2004
491	457	Sequana Capital	Франція	3 216,9	Промисловий конгломерат	5 549,9	30,5			31.12.2004
492		Aguas de Barcelona	Іспанія	3 148,4	Комунальні послуги	3 240,2	21,6	12,6	0,8	31.12.2004
493	444	Iberia	Іспанія	3 135,7	Транспорт	5 965,8	3,3	11,1	1,0	31.12.2004
494	425	ICAP	Британія	3 135,6	Спеціалізовані фінансові послуги	1 513,7	5,2	18,2	3,0	31.03.2004
495		Credito Emiliano	Італія	3 130,4	Банки		11,4	25,1	2,8	31.12.2004
496	446	Banco BPI	Португалія	3 103,7	Банки		4,1	14,6	2,9	31.12.2004
497		Henderson Group (f HHG)	Британія	3 097,5	Спеціалізовані фінансові послуги		1,1	43,2		31.12.2004
498		Banco de Valencia	Іспанія	3 090,4	Банки		31,2	29,7		31.12.2004
499	488	Lonza Group	Швейцарія	3 088,6	Хімічна промисловість	1 824,9	61,2	38,1	1,8	31.12.2004
500	477	Julius Baer	Швейцарія	3 071,6	Банки		346,9	19,0	1,9	31.12.2004

* Дані про обороти банків і фінансових компаній не приведені, тому що через специфіку їхнього бізнесу порівнювати їх по цьому показнику з компаніями інших секторів, таких як виробництво і послуги, не зовсім коректно.

Джерело: http://specials.ft.com/spdocs

Додаток 9

500 найбільших компаній США

Місце 2005	Місце 2004	Компанія	Ринкова капіталізація, млн. дол.	Сектор	Оборот*, млн. дол.	Ціна акції, дол.	Відношення капіталізації до прибутку	Дивідендна прибутковість, %	Кінець фінансового року
1	1	General Electric	382 233,1	Промисловий конгломерат	151 299,0	36,1	22,5	2,3	31.12.2004
2	3	ExxonMobil	380 567,2	Нафта і газ	291 252,0	59,6	15,2	1,8	31.12.2004
3	2	Microsoft	262 974,9	Програмне забезпечення і послуги	36 835,0	24,2	31,8	0,7	30.06.2004
4	5	Citigroup	234 436,7	Банки	N/R	44,9	13,5	3,6	31.12.2004
5	6	Wal-Mart Stores	212 209	Роздрібна торгівля	285 222,0	50,1	20,8	1,0	31.01.2005
6	11	Johnson & Johnson	199 711,4	Фармацевтика і біотехнології	47 348,0	67,2	21,5	1,6	02.01.2005
7	4	Pfizer	195 944,6	Фармацевтика і біотехнології	52 516,0	26,3	17,5	2,6	31.12.2004
8	15	Bank of America	178 765,4	Банки	N/R	44,1	11,7	3,9	31.12.2004
9	10	IBM	165 787,1	Програмне забезпечення і	96 293,0	91,4	18,2	0,8	31.12.2004

				послуги					
10	8	Intel	144 695,4	Комп'ютери, IT-обладнання	34 209,0	23,2	19,9	0,7	25.12.2004
11	7	American International Group	144 319,2	Страхування	N/R	55,4			31.12.2004
12	16	Altria	135 246,1	Тютюнові вироби	63 963,0	65,4	14,2	4,3	31.12.2004
13	12	Berkshire Hathaway	134 067,22	Страхування	74 401,0	87 000	18,3		31.12.2004
14	13	Procter & Gamble	133 697	Гігієнічна продукція	51 407,0	53,0	21,5	1,8	30.06.2004
15	20	ChevronTexaco	123 536,3	Нафта і газ	150 865,0	58,3	9,4	2,6	31.12.2004
16	23	J P Morgan Chase	123 261,2	Банки	N/R	34,6	21,8	3,9	31.12.2004
17	9	Cisco Systems	117 801	Комп'ютери, IT-обладнання	22 045,0	17,9	28,0		31.07.2004
18	19	Wells Fargo	101 406,9	Банки	N/R	59,8	14,4	3,1	31.12.2004
19	14	Coca-Cola	100 428,4	Напої, алкоголь	21 962,0	41,7	20,8	2,4	31.12.2004
20	17	Verizon Communications	98 333,7	Послуги зв'язку	71 283,0	35,5	13,5	4,3	31.12.2004

21	22	Dell	94 474,93	Комп'ютери, IT-обладнання	49 205,0	38,4	31,8		28.01.2005
22	21	Pepsico	88 993,46	Напої, алкоголь	29 261,0	53,0	21,5	1,6	25.12.2004
23	24	Home Depot	83 973,29	Роздрібна торгівля	73 094,0	38,2	16,8	0,8	30.01.2005
24	39	Wachovia	80 745,5	Банки	N/R	50,9	13,2	3,3	31.12.2004
25	27	Time Warner	78 967,38	ЗМІ і розваги	42 089,0	17,6	23,7		31.12.2004
26	25	SBC Communications	78 258,41	Послуги зв'язку	40 787,0	23,7	15,8	5,3	31.12.2004
27	53	ConocoPhillips	75 036,15	Нафта і газ	135 076,0	107,8	9,2	1,7	31.12.2004
28	33	Comcast	74 118	ЗМІ і розваги	20 307,0	33,8	78,6		31.12.2004
29	26	Amgen	72 920,6	Фармацевтика і біотехнології	10 550,0	58,2	31,3		31.12.2004
30	35	Abbott Laboratories	72 677,79	Фармацевтика і біотехнології	19 680,0	46,6	22,5	2,2	31.12.2004
31	18	Merck	71 474,64	Фармацевтика і біотехнології	22 938,6	32,4	12,4	4,6	31.12.2004
32	42	Tyco Internationa	68 046,44	Промисловий конгломерат	40 153,0	33,8	22,5	0,1	30.09.2004

		l							
33	34	3M Company	66 188,93	Промисловий конгломерат	20 011,0	85,7	22,4	1,7	31.12.2004
34		News Corporation	65 168,5	ЗМІ і розваги	22 734,5	17,6	54,9	0,5	30.06.2004
35	37	Oracle	64 164,4	Програмне забезпечення і послуги	10 156,0	12,5	24,5		31.05.2004
36	32	American Express	64 109,76	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	51,4	18,7	0,9	31.12.2004
37	30	Hewlett Packard	63 528,41	Комп'ютери, IT-обладнання	79 905,0	21,9	18,9	1,5	31.10.2004
38	36	Morgan Stanley	62 257,32	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	57,3	13,7	1,7	30.11.2004
39	41	Medtronic	61 625,05	Охорона здоров'я	9 087,2	51,0	31,6	0,6	30.04.2004
40	64	UnitedHealth	61 184,27	Охорона здоров'я	N/R	95,4	23,1	0,0	31.12.2004
41	46	Qualcomm	60 285,15	Комп'ютери, IT-обладнання	4 880,0	36,6	34,6	0,5	30.09.2004
42	43	Genentech	59 231,05	Фармацевтика і біотехнології	4 621,2	56,6	76,5		31.12.2004
43	28	Eli Lilly	59 014,71	Фармацевтика і біотехнології	13 857,9	52,1	31,2	2,7	31.12.2004

44	45	Walt Disney	58 821,14	ЗМІ і розваги	30 752,0	28,7	25,2	0,8	30.09.2004
45	31	Viacom	56 747	ЗМІ і розваги	22 525,9	34,8		0,7	31.12.2004
46	48	Wyeth	56 354,72	Фармацевтика і біотехнології	17 358,0	42,2	45,4	2,2	31.12.2004
47	38	Merrill Lynch	54 013,8	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	12,8	2,7	5,0	31.12.2004
48	44	US Bancorp	53 811,46	Банки	N/R	28,8	13,0	3,5	31.12.2004
49	49	Goldman Sachs	53 048,62	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	110,0	11,8	0,9	26.11.2004
50	29	Fannie Mae	52 702,38	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	54,5	6,9	3,1	31.12.2003
51	54	United Technologies	52 027,46	Аерокосмічна й оборонна індустрія	36 700,0	101,7	18,1	1,4	31.12.2004
52	57	E.I. du Pont de Nemours	51 086,34	Хімічна промисловість	27 340,0	51,2	28,8	2,7	31.12.2004
53	55	eBay	50 107,43	Роздрібна торгівля	3 271,3	37,3	31,6		31.12.2004
54	63	Gillette	50 042,14	Гігієнічна продукція	10 477,0	50,5	29,9	1,3	31.12.2004
55	52	Regions Financial	49 692,45	Фармацевтика і біотехнології	19 380,0	25,5	20,7	4,4	31.12.2004

56	75	Boeing	48 663,57	Аерокосмічна й оборонна індустрія	52 457,0	58,5	25,6	1,5	31.12.2004
57	50	BellSouth	48 151,54	Послуги зв'язку	20 300,0	26,3	10,1	4,0	31.12.2004
58	65	Dow Chemical	47 535,52	Хімічна промисловість	40 161,0	49,9	16,7	2,7	31.12.2004
59	80	Yahoo!	47 025,2	Програмне забезпечення і послуги	3 574,5	33,9	54,7		31.12.2004
60	73	Walgreen	45 369,75	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	37 508,2	44,4	33,4	0,4	31.08.2004
61	62	United Parcel Service	44 915,42	Бізнесу-послуги	36 582,0	72,7	24,7	1,5	31.12.2004
62	59	Target	44 789,21	Роздрібна торгівля	46 839,0	50,0	23,1	0,6	29.01.2005
63	56	Lowes	44 116,87	Роздрібна торгівля	36 464,0	57,1	20,4	0,3	28.01.2005
64	47	Texas Instruments	43 876,25	Комп'ютери, IT-обладнання	12 580,0	25,5	23,6	0,3	31.12.2004
65	58	Freddie Mac	43 855,81	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	63,2	16,6		31.12.2004
66	70	Schlumberger	41 531	Нафта і газ	11 480,0	70,5	39,2	1,1	31.12.2004

67	71	McDonald's	39 613,7	Індустрія дозвілля і відпочинку	19 064,7	31,1	17,2	1,8	31.12.2004
68	200	Wellpoint	38 230	Охорона здоров'я	N/R	125,4	19,8		31.12.2004
69	60	Anheuser-Busch	36 820,09	Напої, алкоголь	14 934,2	47,4	16,9	2,0	31.12.2004
70	78	Allstate	36 717,93	Страхування	N/R	54,1	11,2	2,1	31.12.2004
71	61	Motorola	36 683,7	Комп'ютери, IT-обладнання	31 323,0	15,0	23,0	1,1	31.12.2004
72	67	Washington Mutual	34 730,34	Банки	N/R	39,5	13,7	4,4	31.12.2004
73	245	Apple Computer	34 051,56	Комп'ютери, IT-обладнання	8 279,0	41,7	56,3		25.09.2004
74	86	Carnival	32 618,91	Індустрія дозвілля і відпочинку	9 727,0	51,8	22,4	1,0	30.11.2004
75	152	Sprint	31 684,2	Послуги зв'язку	26 197,0	22,8			31.12.2003
76	84	Honeywell International	31 657,23	Аерокосмічна й оборонна індустрія	25 601,0	37,2	25,0	2,0	31.12.2004
77	81	Kimberly-Clark	31 633,88	Гігієнічна продукція	15 083,2	65,7	18,4	2,4	31.12.2004
78	66	First Data	31 522,26	Бізнесу-послуги	9 429,4	39,3	17,3	0,2	31.12.2004

79	74	MBNA	31 366,85	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	24,6	11,8	2,0	31.12.2004
80	89	Caterpillar	31 358,16	Важке машинобудування	30 251,0	91,4	15,4	1,7	31.12.2004
81	87	Nextel Communications	31 178,56	Послуги зв'язку	13 368,0	28,4	10,6		31.12.2004
82	106	Exelon	30 332,19	Електроенергетика	14 515,0	45,9	16,3	2,7	31.12.2004
83	99	Prudential Financial	30 077,59	Страхування життя	N/R	57,4	4,3	1,1	31.12.2004
84	76	EMC	29 617,38	Комп'ютери, IT-обладнання	8 229,5	12,3	34,2		31.12.2004
85	79	Liberty Media	29 051,6	ЗМІ і розваги	7 682,0	10,4			31.12.2004
86	88	Metlife	28 657,32	Страхування життя	N/R	39,1	10,4	1,2	31.12.2004
87	107	Fedex	28 379,85	Бізнесу-послуги	24 710,0	94,0	33,6	0,3	31.05.2004
88	145	Occidental Petroleum	28 270,86	Нафта і газ	11 368,0	71,2	11,0	1,5	31.12.2004
89		Alcon Inc	27 596,06	Охорона здоров'я	3 406,9	89,3	46,3	0,6	31.12.2003
90	83	Colgate-Palmolive	27 400,47	Гігієнічна продукція	10 584,2	52,2	21,3	1,8	31.12.2004

91	92	Emerson Electric	27 226,71	Електронне й електричне устаткування	15 615,0	64,9	21,6	2,5	30.09.2004
92	68	Applied Materials	27 102,11	Комп'ютери, IT-обладнання	8 013,1	16,3	20,3		31.10.2004
93	110	Lockheed Martin	26 936,07	Аерокосмічна й оборонна індустрія	35 526,0	61,1	24,0	1,5	31.12.2004
94	113	Duke Energy	26 824,9	Електроенергетика	22 503,0	28,0	21,5	3,9	31.12.2004
95	102	Schering Plough	26 770,74	Фармацевтика і біотехнології	8 272,0	18,2		1,2	31.12.2004
96	82	Alcoa	26 485,49	Металургія	23 478,0	30,4	18,9	2,0	31.12.2004
97	97	Automatic Data Processing	26 210,21	Бізнесу-послуги	7 754,9	45,0	28,4	1,2	30.06.2004
98	101	Illinois Tool Works	26 165,86	Важке машинобудування	11 731,4	89,5	20,2	1,2	31.12.2004
99	104	Lehman Brothers	26 007,28	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	94,2	11,3	0,7	30.11.2004
100	115	Suntrust Banks	26 005,09	Банки	N/R	72,1	13,7	2,8	31.12.2004
101	112	Dominion Resources	25 350,26	Електроенергетика	13 972,0	74,4	19,6	3,5	31.12.2004

102	119	HCA	24 762,46	Охорона здоров'я	23 502,0	53,6	20,4	1,0	31.12.2004
103	263	St. Paul Travelers Cos	24 589,34	Страхування	N/R	36,7	23,5	3,2	31.12.2004
104	72	Boston Scientific	24 567,2	Охорона здоров'я	5 624,0	29,3	23,1		31.12.2004
105	85	Cardinal Health	24 195,21	Охорона здоров'я	65 053,5	55,8	16,5	0,2	30.06.2004
106	122	Guidant	23 840,07	Охорона здоров'я	3 765,6	73,9	44,0	0,5	31.12.2004
107	77	Fifth Third Bancorp	23 780,15	Банки	N/R	43,0	15,8	3,0	31.12.2004
108	105	Southern	23 496,27	Електроенергетика	11 902,0	31,8	15,4	4,4	31.12.2004
109	261	TXU	23 188,26	Електроенергетика	9 308,0	79,6	51,0	1,2	31.12.2004
110	184	Devon Energy	22 892,3	Нафта і газ	9 189,0	47,8	10,6	0,4	31.12.2004
111	93	Sysco	22 801,27	Виробництво й обробка їжі	29 335,4	35,8	25,4	1,4	03.07.2004
112	95	Bank of New York	22 587,6	Банки	N/R	29,1	15,5	2,7	31.12.2004
113	180	Aetna	22 062,66	Охорона здоров'я	N/R	75,0	5,1	0,1	31.12.2004
114	195	Halliburton	21 817,72	Нафта і газ	20 464,0	43,3		1,2	31.12.2004

115	108	National City	21 666,13	Банки	N/R	33,5	7,7	4,0	31.12.2004
116	98	Cendant	21 625,29	Індустрія дозвілля і відпочинку	19 785,0	20,5	11,2	1,6	31.12.2004
117	117	BB&T	21 433,66	Банки	N/R	39,1	13,9	3,4	31.12.2004
118	134	General Dynamics	21 423,92	Аерокосмічна й оборонна індустрія	19 178,0	107,1	17,8	1,3	31.12.2004
119	174	CVS	21 286,69	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	30 594,3	52,6	23,2	0,5	01.01.2005
120	144	Costco Wholesale	21 103,11	Роздрібна торгівля	48 107,0	44,2	23,0	0,5	29.08.2004
121	123	Baxter International	21 057,54	Охорона здоров'я	9 509,0	34,0	53,9	1,7	31.12.2004
122	129	SLM	21 015,29	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	49,8	11,4	1,5	31.12.2004
123		Google	20 714,32	Програмне забезпечення і послуги	3 189,2	180,5			31.12.2004
124		Sears Holdings	20 614,4	Роздрібна торгівля	19 701,0	133,2	10,7		26.01.2005
125	167	Starbucks	20 601,49	Індустрія дозвілля і	5 294,2	51,7	52,7		03.10.2004

				відпочинку					
126	124	Hartford Financial Services	20 274,02	Страхування	N/R	68,6	9,5	1,6	31.12.2004
127	214	Burlington Northern Santa Fe	20 273,47	Транспорт	10 946,0	53,9	25,2	1,2	31.12.2004
128	130	Avon Products	20 247,2	Гігієнічна продукція	7 656,2	5,1	2,9	10,9	31.12.2004
129	182	Apache	20 089,32	Нафта і газ	5 332,6	61,2	12,0	0,5	31.12.2004
130	109	DIRECTV	19 983,9	ЗМІ і розваги	11 360,0	14,4			31.12.2004
131	100	Gannett	19 943,9	ЗМІ і розваги	7 381,3	79,1	15,9	1,3	26.12.2004
132	103	Ford Motor	19 941,35	Автомобілебудування і комплектуючі	171 652,0	11,3	5,7	3,5	31.12.2004
133	132	Northrop Grumman	19 447,16	Аерокосмічна й оборонна індустрія	29 853,0	54,0	17,7	1,6	31.12.2004
134	206	Burlington Resources	19 376,94	Нафта і газ	5 618,0	50,1	12,8	0,6	31.12.2004
135	94	Clear Channel Communications	19 327,71	ЗМІ і розваги	9 418,5	34,5		1,3	31.12.2004
136	131	Zimmer	19195,0	Охорона здоров'я	2 980,9	77,8	35,0		31.12.2004

		Holdings							
137	142	Countrywide Financial	18 840,37	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	32,5	8,3	1,1	31.12.2004
138	192	Anadarko Petroleum	18 822,35	Нафта і газ	6 067,0	76,1	11,9	0,7	31.12.2004
139	317	Valero Energy	18 804,38	Нафта і газ	54 618,6	73,3	10,4	0,4	31.12.2004
140	120	Gap	18 750,28	Роздрібна торгівля	16 267,0	21,8	16,9	0,4	29.01.2005
141	111	AFLAC	18 699,12	Страхування життя	N/R	37,3	16,1	1,0	31.12.2004
142	147	Golden West Financial	18 568,84	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	60,5	14,4	0,3	31.12.2004
143	137	Capital One Financial	18 481,87	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	74,8	11,4	0,1	31.12.2004
144	121	Progressive	18 360,81	Страхування	N/R	91,8	11,9	0,1	31.12.2004
145	155	Union Pacific	18 191,56	Транспорт	12 215,0	69,7	29,9	1,7	31.12.2004
146	166	Caremark RX	18 178,98	Охорона здоров'я	25 801,1	39,8	27,2		31.12.2004
147	114	International Paper	18 039,1	Целюлозно-паперова промисловість	25 548,0	36,8	30,4	2,7	31.12.2004

148	135	Stryker	17 973,5	Охорона здоров'я	4 262,3	44,6	38,5	0,2	31.12.2004
149	136	General Mills	17 943,63	Виробництво й обробка їжі	11 070,0	49,2	17,4	2,2	30.05.2004
150	151	Kellogg	17 929,88	Виробництво й обробка їжі	9 613,9	43,3	20,0	2,3	01.01.2005
151	146	Kohls	17 729,64	Роздрібна торгівля	11 700,6	51,6	24,1		29.01.2005
152	154	Best Buy	17 719,33	Роздрібна торгівля	24 547,0	54,0	22,7	0,7	28.02.2004
153	190	Raytheon	17 534,82	Аерокосмічна й оборонна індустрія	20 245,0	38,7	40,7	2,1	31.12.2004
154	138	Sara Lee	17 491,53	Виробництво й обробка їжі	19 566,0	22,2	13,8	3,4	03.07.2004
155	140	Kraft Foods	17 408,82	Виробництво й обробка їжі	32 168,0	33,1	21,2	2,3	31.12.2004
156	126	Newmont Mining	17 321,95	Гірничодобувна індустрія	4 524,2	42,3	43,1	0,7	31.12.2004
157	176	Franklin Resources	17 188,59	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	68,7	24,2	0,5	30.09.2004
158	262	Monsanto	17 174,67	Хімічна промисловість	5 457,0	64,5	63,9	1,1	31.08.2004
159	163	Harley Davidson	16 864,3	Автомобілебудування і комплектуючі	5 320,5	57,8	19,1	0,7	31.12.2004

160	255	Unocal	16 691,59	Нафта і газ	8 003,0	61,7	14,1	1,3	31.12.2004
161	170	McGraw-Hill	16 602,19	ЗМІ і розваги	5 250,5	87,3	21,9	1,4	31.12.2004
162	91	General Motors	16 600,24	Автомобілебудування і комплектуючі	193 517,0	29,4	5,9	6,8	31.12.2004
163	158	Alltel	16 590,75	Послуги зв'язку	8 246,1	54,9	16,1	2,7	31.12.2004
164	149	Deere	16 547,88	Важке машинобудування	19 944,1	67,1	11,8	1,6	31.10.2004
165	175	Danaher	16 514,37	Важке машинобудування	6 889,3	53,4	22,2	0,1	31.12.2004
166	171	Weyerhaeuser	16 471,92	Целюлозно-паперова промисловість	22 665,0	68,5	12,6	2,3	26.12.2004
167	254	Adobe Systems	16 402,91	Програмне забезпечення і послуги	1 666,6	67,2	35,5	0,1	03.12.2004
168	148	Waste Management	16 400,48	Бізнесу-послуги	12 516,0	28,9	17,7	2,6	31.12.2004
169	268	Transocean	16 364,28	Нафта і газ	2 613,9	51,5			31.12.2004
170	164	Omnicom	16 356,46	ЗМІ і розваги	9 747,2	88,5	22,7	1,0	31.12.2004
171	236	Marathon	16 281,85	Нафта і газ	49 598,0	46,9	12,5	2,2	31.12.2004

		Oil							
172	235	Archer Daniels Midland Co	16 123,35	Виробництво й обробка їжі	36 151,4	24,6	32,3	1,1	30.06.2004
173	219	Gilead Sciences	16 105,78	Фармацевтика і біотехнології	1 324,6	35,8	34,4		31.12.2004
174	96	Marsh & McLennan	16 089,81	Страхування	12 159,0	30,4		4,3	31.12.2004
175	160	Computer Associates Intl	16 025,78	Програмне забезпечення і послуги	3 276,0	27,1		0,3	31.03.2004
176	179	Entergy	15 954,25	Електроенергетика	10 123,7	70,7	17,6	2,7	31.12.2004
177	165	Electronic Arts	15 944,93	Програмне забезпечення і послуги	2 957,1	51,8	26,6		31.03.2004
178		Las Vegas Sands	15 937,24	Індустрія дозвілля і відпочинку	1 197,1	45,0			31.12.2004
179	169	Corning	15 690,91	Комп'ютери, IT-обладнання	3 854,0	11,1			31.12.2004
180	194	Staples	15 565,96	Роздрібна торгівля	14 448,4	31,4	22,0	0,6	29.01.2005
181	183	Nike	15 535,82	Товари для будинку, текстиль	12 253,1	83,3	23,2	0,9	31.05.2004
182	178	Masco	15 435,08	Будівництво,	12 074,0	34,7	16,3	2,0	31.12.2004

				будівельні матеріали					
183	205	Praxair	15 429,11	Хімічна промисловість	6 594,0	47,9	22,4	1,3	31.12.2004
184	188	Chubb	15 391,54	Страхування	N/R	79,3	9,7	2,0	31.12.2004
185	173	Symantec	15 134,42	Програмне забезпечення і послуги	1 870,1	21,3	17,6		31.03.2004
186	231	Yum! Brands	15 096,4	Індустрія дозвілля і відпочинку	9 011,0	51,8	20,4	0,6	25.12.2004
187	401	Regions Financial	15 052,78	Банки	N/R	32,4	14,6	4,1	31.12.2004
188	215	Baker Hughes	15 045,85	Нафта і газ	6 103,8	44,5	28,2	1,0	31.12.2004
189	156	AT&T	15 006,45	Послуги зв'язку	30 537,0	18,8		5,1	31.12.2004
190	201	FPL Group	14 961,7	Електроенергетика	10 522,0	40,2	8,1	6,5	31.12.2004
191	257	Marriott International	14 950,7	Індустрія дозвілля і відпочинку	3 171,0	66,9	25,4	0,5	31.12.2004
192	274	Norfolk Southern	14 830,26	Транспорт	7 312,0	37,1	15,8	1,0	31.12.2004
193	258	J C Penney	14 828,56	Роздрібна торгівля	18 424,0	51,9	21,7		29.01.2005

194	199	Becton Dickinson	14 775,29	Охорона здоров'я	4 934,7	58,4	31,6	1,0	30.09.2004
195	133	State Street	14 582,02	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	43,7	18,4	1,5	31.12.2004
196	153	PNC Financial Services	14 568,12	Банки	N/R	51,5	12,1	3,9	31.12.2004
197	221	Xerox	14 504,2	Комп'ютери, IT-обладнання	15 722,0	15,2	18,0		31.12.2004
198	220	Air Products and Chemicals	14 404,74	Хімічна промисловість	7 411,4	63,3	23,4	1,6	30.09.2004
199	237	Genzyme	14 385,21	Фармацевтика і біотехнології	1 329,5	57,2			31.12.2002
200	116	Interactivecorp	14 124,68	Роздрібна торгівля	6 192,7	22,3			31.12.2004
201	143	Amazoncom	14 070,23	Роздрібна торгівля	6 921,1	34,3	23,6		31.12.2004
202	172	Conagra Foods	13 928,81	Виробництво й обробка їжі	14 522,1	27,0	16,2	3,8	30.05.2004
203	161	Charles Schwab	13 868,16	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	10,5	50,0	0,7	31.12.2004

204	191	FirstEnergy	13 836,62	Електроенергетика	12 453,1	42,0	15,7	3,6	31.12.2004
205	204	Accenture	13 830,58	Бізнесу-послуги	15 113,6	24,2	19,3		31.08.2004
206	212	Ingersoll-Rand Limited	13 817,68	Важке машинобудування	9 393,6	79,7	15,6	1,1	31.12.2004
207	230	Loews Corporation	13 650,64	Промисловий конгломерат	N/R	73,5	13,0	0,8	31.12.2004
208	267	Medco Health Solutions	13 649,2	Охорона здоров'я	35 352,0	49,6	28,3		31.12.2004
209	177	Sun Microsystems	13 646,55	Комп'ютери, IT-обладнання	11 185,0	4,0			30.06.2004
210	162	Apollo Group	13 601,19	Бізнесу-послуги	1 798,4	74,1	46,9		31.08.2004
211	217	PG&E	13 520,21	Електроенергетика	11 080,0	34,1	3,7		31.12.2004
212	185	American Electric Power	13 482,92	Електроенергетика	14 057,0	34,1	12,0	4,1	31.12.2004
213	127	Analog Devices	13 462,62	Комп'ютери, IT-обладнання	2 633,8	36,1	23,8	0,6	30.10.2004
214	213	Simon Property	13 397,57	Нерухомість	N/R	60,6		4,3	31.12.2004

215	159	Maxim Integrated Products	13 352,84	Комп'ютери, IT-обладнання	1 439,3	40,9	31,9	0,8	26.06.2004
216	356	North Fork Bancorp	13 185,96	Банки	N/R	27,7	14,8	3,0	31.12.2004
217	193	KeyCorp	13 185,15	Банки	N/R	32,5	14,0	3,8	31.12.2004
218	197	St Jude Medical	12 992,44	Охорона здоров'я	2 294,2	36,0	31,0		31.12.2004
219	90	Forest Laboratories	12 983,57	Фармацевтика і біотехнології	2 650,4	37,0	18,4		31.03.2004
220	228	Public Service Enterprise	12 963,86	Електроенергетика	10 996,0	54,4	17,9	4,0	31.12.2004
221	187	H. J. Heinz	12 896,25	Виробництво й обробка їжі	8 414,5	36,8	16,2	2,9	28.04.2004
222	150	Tribune	12 651,19	ЗМІ і розваги	5 726,2	39,9	23,5	1,2	26.12.2004
223	252	Paccar	12 573,64	Важке машинобудування	11 396,3	72,4	13,9	3,8	31.12.2004
224	232	Wm Wrigley Jr	12 545,57	Виробництво й обробка їжі	3 648,6	65,6	29,9	1,4	31.12.2004
225	286	Starwood Hotels & Resorts	12 442,9	Індустрія дозвілля і відпочинку	4 385,0	60,0	33,7	1,4	31.12.2004

226	181	Paychex	12 421,02	Бізнесу-послуги	1 294,3	32,8	41,0	1,4	31.05.2004
227	250	PPG Industries	12 314,03	Хімічна промисловість	9 513,0	71,5	18,0	2,5	31.12.2004
228	439	Kerr-McGee	12 252,77	Нафта і газ	5 157,0	78,3	24,5	2,3	31.12.2004
229	141	Lucent Technologies	12 185,1	Комп'ютери, IT-обладнання	9 045,0	2,8	5,9		30.09.2004
230	203	Equity Office Properties Trust	12 169,57	Нерухомість	N/R	30,1		6,6	31.12.2004
231	186	Mellon Financial	12 088,09	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	28,5	15,1	2,5	31.12.2004
232	238	Moody's	12 056,23	Спеціалізовані фінансові послуги	1 438,3	80,9	28,3	0,4	31.12.2004
233	246	Juniper Networks	11 994,33	Комп'ютери, IT-обладнання	1 336,0	22,1	78,8		31.12.2004
234	222	Campbell Soup	11 961,29	Виробництво й обробка їжі	7 109,0	29,0	18,4	2,2	01.08.2004
235	437	Reynolds American	11 878,89	Тютюнові вироби	6 437,0	80,6	14,2	4,7	31.12.2004
236	207	Ace	11 859,09	Страхування	N/R	41,3			31.12.2004

237	202	TJX	11 839,62	Роздрібна торгівля	14 913,5	24,6		0,7	29.01.2005
238	209	Linear Technology	11 764,01	Комп'ютери, IT-обладнання	807,3	38,3	36,5	0,7	27.06.2004
239	295	CIGNA	11 747,77	Страхування життя	N/R	89,3	8,5	0,5	31.12.2004
240	234	M&T Bank	11 744,55	Банки	N/R	102,1	16,6	1,6	31.12.2004
241	198	Kroger	11 736,77	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	56 434,4	16,0			29.01.2005
242	225	Fortune Brands	11 682,16	Промисловий конгломерат	7 320,9	80,6	14,9	1,6	31.12.2004
243	433	EOG Resources	11 620,45	Нафта і газ	2 302,3	48,7	9,3	0,5	31.12.2004
244	223	Principal Financial	11 528,95	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	38,5	14,6	1,4	31.12.2004
245	125	Biogen IDEC	11 510,88	Фармацевтика і біотехнології	2 209,7	34,5			31.12.2004
246	406	XTO Energy	11 408,3	Нафта і газ	1 950,3	32,8	16,1	0,4	31.12.2004
247	285	Bear Stearns	11 318,07	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	99,9	9,2	0,9	30.11.2004
248	307	Edison Internationa	11 312,16	Електроенергетика	10 199,0	34,7	29,7	2,4	31.12.2004

		l							
249	291	Hershey Foods	11 183,77	Виробництво й обробка їжі	4 429,2	60,5	25,9	1,4	31.12.2004
250	227	Southwest Airlines	11 160,91	Транспорт	6 530,0	14,2	35,6	0,1	31.12.2004
251	289	McKesson	11 143,76	Охорона здоров'я	69 506,1	37,8	16,9	0,6	31.03.2004
252	208	Bed Bath & Beyond	10 996,02	Роздрібна торгівля	4 478,0	36,5	27,1		28.02.2004
253	168	Agilent Technologies	10 903,84	Комп'ютери, IT-обладнання	7 181,0	22,2	30,8		31.10.2004
254	253	May Department Stores	10 889,17	Роздрібна торгівля	14 441,0	37,0	21,3	2,6	29.01.2005
255	271	Rohm & Haas	10 851,79	Хімічна промисловість	7 300,0	48,0	21,6	2,0	31.12.2004
256	304	Coach	10 827,25	Товари для будинку, текстиль	1 321,0	28,3	41,6		31.12.2004
257	448	Williams	10 722,66	Комунальні послуги	12 461,3	18,8		0,4	31.12.2004
258	265	Federated Department Stores	10 665,94	Роздрібна торгівля	15 630,0	63,6	16,2	0,8	29.01.2005

259	277	Quest Diagnostics	10 662,6	Охорона здоров'я	5 126,6	105,1	21,5	0,6	31.12.2004
260	226	Johnson Controls	10 659,86	Автомобілебудування і комплектуючі	26 553,4	55,8	12,8	1,6	30.09.2004
261	428	AES	10 627,36	Електроенергетика	9 471,0	16,4			31.12.2004
262	260	Electronic Data System	10 619,63	Програмне забезпечення і послуги	20 669,0	20,7		1,9	31.12.2004
263	362	Rockwell Automation	10 431,62	Електронне й електричне устаткування	4 411,1	56,6	27,5	1,2	30.09.2004
264	216	Progress Energy	10 425,96	Електроенергетика	9 772,0	42,0	13,5	5,5	31.12.2004
265	248	Pitney Bowes	10 415,41	Електронне й електричне устаткування	4 957,4	45,1	21,7	2,7	31.12.2004
266	324	Textron	10 261,82	Промисловий конгломерат	10 242,0	74,6	27,4	1,8	01.01.2005
267	244	Consolidated Edison	10 231,48	Електроенергетика	9 758,0	42,2	18,5	5,4	31.12.2004
268	297	PPL	10 210,75	Електроенергетика	5 812,0	54,0	14,2	3,0	31.12.2004
269	189	Xilinx	10 187,01	Комп'ютери, IT-обладнання	1 397,8	29,2	32,8		03.04.2004

270	347	MGM Mirage	10 150,84	Індустрія дозвілля і відпочинку	4 238,1	70,8	24,0		31.12.2004
271	316	Network Appliance	10 127,52	Комп'ютери, IT-обладнання	1 170,3	27,7	62,9		30.04.2004
272	211	Lexmark International	10 126,2	Комп'ютери, IT-обладнання	5 313,8	80,0	18,3		31.12.2004
273	287	Eaton	9 999,66	Електронне й електричне устаткування	9 817,0	65,4	15,4	1,7	31.12.2004
274		Marvell Technology	9 975,9	Комп'ютери, IT-обладнання	1 225,0	38,3			31.01.2005
275	296	American Standard	9 970,007	Будівництво, будівельні матеріали	9 508,8	46,5	31,8		31.12.2004
276	298	SunGard Data Systems	9 957,563	Програмне забезпечення і послуги	3 555,9	34,5	22,0		31.12.2004
277	241	Limited Brands	9 876,151	Роздрібна торгівля	9 408,3	24,3			29.01.2005
278	441	Enterprise Product Partners	9 857,339	Комунальні послуги	5 346,4	25,7	61,2		31.12.2003
279	326	Phelps	9 833,324	Металургія	7 089,3	101,7	9,2	0,7	31.12.2004

		Dodge							
280	240	XL Capital	9 830,8	Страхування	N/R	72,4	8,9	2,7	31.12.2004
281	210	Veritas Software	9 801,858	Програмне забезпечення і послуги	2 041,9	23,2			31.12.2004
282	239	Clorox	9 661,784	Гігієнічна продукція	4 324,0	63,0	24,3	1,7	30.06.2004
283	233	Coca-Cola Enterprises	9 650,166	Напої, алкоголь	18 158,0	20,5	16,0	0,8	31.12.2004
284	279	Ameren	9 571,898	Електроенергетика	5 160,0	49,0	17,3	5,2	31.12.2004
285	242	Northern Trust	9 500,284	Банки	N/R	43,4	18,9	1,8	31.12.2004
286	278	Marshall & Ilsley	9 497,916	Банки	N/R	41,8	14,9	1,9	31.12.2004
287	333	Pulte Homes	9 482,734	Будівництво, будівельні матеріали	11 711,2	73,6	9,4	0,3	31.12.2004
288	329	Sempra Energy	9 386,742	Комунальні послуги	9 410,0	39,8	10,1	2,5	31.12.2004
289	259	Comerica	9 374,451	Банки	N/R	55,1	12,5	3,8	31.12.2004
290	312	Kinder Morgan	9 341,607	Комунальні послуги	1 164,9	75,7	17,7	3,0	31.12.2004

291	319	Eastman Kodak	9 331,401	ЗМІ і розваги	13 517,0	32,6			31.12.2004
292	224	Allergan	9 326,695	Фармацевтика і біотехнології	2 045,6	69,5	24,2	0,5	31.12.2004
293	290	Georgia-Pacific	9 220,587	Целюлозно-паперова промисловість	19 656,0	35,5	14,5	1,4	01.01.2005
294	283	Equity Residential Properties Trust	9 213,863	Нерухомість	N/R	32,2		5,4	31.12.2004
295	157	International Game Technology	9 198,847	Індустрія дозвілля і відпочинку	2 484,8	26,7	21,3	1,6	30.09.2004
296	447	Nucor	9 196,305	Металургія	11 376,8	57,6	8,1	0,8	31.12.2004
297	249	Biomet	9 172,212	Охорона здоров'я	1 615,3	36,3	28,6	0,4	31.05.2004
298	275	Amsouth Bancorporation	9 163,803	Банки	N/R	26,0	14,7	3,7	31.12.2004
299	341	Constellation Energy	9 142,99	Електроенергетика	12 549,7	51,7	16,5	2,2	31.12.2004
300	294	D R Horton	9 118,963	Будівництво, будівельні матеріали	10 840,8	29,2	7,0	1,0	30.09.2004

301	311	UnionBancal	9 092,072	Банки	N/R	61,3	12,3	2,3	31.12.2004
302	405	Murphy Oil	9 084,05	Нафта і газ	8 299,1	98,7	13,0	0,9	31.12.2004
303	243	KLA-Tencor	9 043,127	Комп'ютери, IT-обладнання	1 496,7	46,0	36,8		30.06.2004
304	352	CSX	8 980,573	Транспорт	8 020,0	41,7	26,4	1,0	31.12.2004
305	302	Mattel	8 896,246	Товари для будинку, текстиль	5 102,8	21,4	15,6	2,1	31.12.2004
306	399	Amerada Hess	8 823,9	Нафта і газ	16 733,0	96,2	9,3	1,2	31.12.2004
307	325	Vornado Realty Trust	8 812,321	Нерухомість	N/R	69,3	17,5	4,4	31.12.2004
308	309	Computer Sciences	8 761,936	Програмне забезпечення і послуги	14 767,6	45,9	16,6		02.04.2004
309	332	Seagate Technology	8 739,788	Комп'ютери, IT-обладнання	6 486,0	19,6	12,8	0,8	27.06.2003
310	351	Nabors Industries	8 669,215	Нафта і газ	2 394,0	59,1	29,1		31.12.2004
311	328	Synovus Financial	8 660,394	Банки	N/R	27,9	19,6	2,5	31.12.2004
312	363	GlobalSanta	8 628,099	Нафта і газ	1 723,7	37,0		0,4	31.12.2004

		Fe							
313	299	Royal Caribbean Cruises	8 627,7	Індустрія дозвілля і відпочинку	4 555,0	44,7	19,8	1,2	31.12.2004
314	370	Hilton Hotels	8 598,358	Індустрія дозвілля і відпочинку	4 195,0	22,4	36,0	0,4	31.12.2004
315	379	UST	8 546,683	Тютюнові вироби	1 838,2	51,7	16,1	4,0	31.12.2004
316	407	Rockwell Collins	8 489,343	Аерокосмічна й оборонна індустрія	2 930,0	47,6	28,0	0,8	30.09.2004
317	327	Ecolab	8 485,786	Хімічна промисловість	4 184,9	33,1	27,3	1,0	31.12.2004
318	349	BJ Services	8 428,321	Нафта і газ	2 601,0	51,9	23,1	0,3	30.09.2004
319	270	H&R Block	8 358,649	Спеціалізовані фінансові послуги	4 205,6	50,6	13,1	1,5	30.04.2004
320	334	ITT Industries	8 327,438	Важке машинобудування	6 764,1	90,2	19,3	0,8	31.12.2004
321	264	Safeway	8 297,735	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	35 822,9	18,5	14,7		01.01.2005
322	354	Sovereign Bancorp	8 293,137	Банки	N/R	22,2	15,7	0,5	31.12.2004
323	376	Legg Mason	8 276,823	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	78,1	18,0	0,7	31.03.2004

324	371	L-3 Communications	8 262,254	Аерокосмічна й оборонна індустрія	6 897,0	71,0	20,1	0,6	31.12.2004
325	247	Broadcom	8 171,542	Комп'ютери, IT-обладнання	2 400,6	29,9	44,0		31.12.2004
326	301	Ambac Financial	8 143,489	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	74,8	11,3	0,6	31.12.2004
327	273	Intuit	8 115,702	Програмне забезпечення і послуги	1 867,7	43,8	27,0		31.07.2004
328	313	General Growth Properties	8 100,625	Нерухомість	N/R	34,1			31.12.2004
329		MCI	8 086,425	Послуги зв'язку	20 690,0	24,9			31.12.2004
330	292	CIT Group	8 012,338	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	38,0	10,6	1,4	31.12.2004
331	336	DTE Energy	7 923,025	Електроенергетика	7 114,0	45,5	18,2	4,5	31.12.2004
332	288	Lincoln National	7 869,934	Страхування життя	N/R	45,1	11,3	3,1	31.12.2004
333	424	Nordstrom	7 757,465	Роздрібна торгівля	7 131,4	55,4	19,6		29.01.2005
334	346	T Rowe Price	7 736,205	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	59,4	22,4	1,3	31.12.2004

335	306	Dover	7 697,748	Промисловий конгломерат	5 488,1	37,8	18,7	1,6	31.12.2004
336	330	Fiserv	7 691,907	Бізнесу-послуги	3 729,7	39,8	20,5		31.12.2004
337	420	Weatherford	7 607,522	Нафта і газ	3 131,8	57,9		0,0	31.12.2004
338	282	Albertsons	7 600,377	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	39 897,0	20,7	15,5		03.02.2005
339	390	Genuine Parts	7 598,443	Автомобілебудування і комплектуючі	9 097,3	43,5	19,2	2,8	31.12.2004
340		Liberty Media International	7 573,78	ЗМІ і розваги	2 644,3	43,7			31.12.2004
341	434	Noble	7 520,167	Нафта і газ	1 066,2	56,2	51,1		31.12.2004
342		Sirius Satellite Radio	7 420,851	ЗМІ і розваги	66,9	5,6			31.12.2004
343	359	Public Storage	7 377,203	Нерухомість	N/R	56,9	41,0		31.12.2004
344	308	Altera	7 364,075	Комп'ютери, IT-обладнання	1 016,4	19,8	26,7		31.12.2004
345	321	Cinergy	7 344,048	Електроенергетика	4 688,0	40,5	18,3	4,6	31.12.2004

346	303	National Semiconductor	7 322,857	Комп'ютери, IT-обладнання	1 983,1	20,6	26,4		30.05.2004
347	340	Parker-Hannifin	7 320,817	Важке машинобудування	7 106,9	60,9	20,7	1,2	30.06.2004
348		Verisign	7 301,567	Програмне забезпечення і послуги	1 166,5	28,7			31.12.2004
349	367	Harrah's Entertainment	7 296,572	Індустрія дозвілля і відпочинку	4 548,3	64,6	19,5	2,0	31.12.2004
350	338	Cincinnati Financial	7 293,773	Страхування	N/R	43,6	12,6	2,5	31.12.2004
351		Coventry Health Care	7 291,389	Охорона здоров'я	N/R	68,1	17,8		31.12.2004
352	272	Aon	7 250,901	Страхування	N/R	22,8	13,4	2,6	31.12.2004
353	342	Centex	7 247,748	Будівництво, будівельні матеріали	10 363,4	57,3	8,5	0,2	31.03.2004
354	266	MBIA	7 195,349	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	52,3	9,1	1,8	31.12.2004
355	365	CNA Financial	7 182,069	Страхування	N/R	28,1	19,1		31.12.2004

356	466	Sunoco	7 180,562	Нафта і газ	25 468,0	103,5	12,7	1,1	31.12.2004
357	353	Dollar General	7 179,228	Роздрібна торгівля	7 700,0	21,9			28.01.2005
358	442	Bard CR	7 130,223	Охорона здоров'я	1 656,1	68,1	23,5	0,7	31.12.2004
359	305	Freeport McMoran Copper & Gold	7 113,204	Гірничодобувна індустрія	2 371,9	39,6	46,1	2,8	31.12.2004
360	320	Cintas	7 093,919	Товари для будинку, текстиль	2 814,1	41,3	26,0	0,7	31.05.2004
361	281	Univision Communications	7 086,287	ЗМІ і розваги	1 786,9	27,7	35,1		31.12.2004
362	335	Washington Post	7 032,204	ЗМІ і розваги	3 300,1	894,0	25,8	0,8	02.01.2005
363	345	Lennar	6 941,94	Будівництво, будівельні матеріали	10 504,9	56,7	9,3	1,8	30.11.2004
364	411	Office Depot	6 937,395	Роздрібна торгівля	13 564,7	22,2	20,5		25.12.2004
365	348	Prologis	6 911,953	Нерухомість	N/R	37,1	32,5	3,9	31.12.2004
366		Chesapeake Energy	6 891,837	Нафта і газ	2 709,3	21,9	11,7	0,8	31.12.2004

367	323	Xcel Energy	6 887,48	Електроенергетика	8 345,3	17,2	20,0	4,7	31.12.2004
368	315	Pepsi Bottling	6 883,184	Напої, алкоголь	10 906,0	27,9	15,6	0,6	25.12.2004
369	463	Patterson Companies	6 863,73	Охорона здоров'я	1 969,3	50,0	22,7		24.04.2004
370		Lyondell Chemical	6 855,142	Хімічна промисловість	5 968,0	27,9			31.12.2004
371	337	Avery Dennison	6 840,603	Хімічна промисловість	5 340,9	61,9	22,1	2,4	01.01.2005
372		Autodesk	6 829,92	Програмне забезпечення і послуги	1 233,8	29,8	30,4		31.01.2005
373	322	AutoZone	6 823,52	Роздрібна торгівля	5 637,0	85,7	12,9		28.08.2004
374	388	Archstone Smith Trust	6 814,564	Нерухомість	N/R	34,1	79,3	8,0	31.12.2004
375	331	Hudson City Bancorp	6 812,591	Банки	N/R	36,6	27,5	1,9	31.12.2004
376	358	R R Donnelley & Sons	6810,8	ЗМІ і розваги	7 156,4	31,6	24,1	3,3	31.12.2004
377		Fisher Scientific	6 809,226	Охорона здоров'я	4 662,7	56,9	29,5		31.12.2004

		International							
378	485	El Paso	6 804,993	Комунальні послуги	5 874,0	10,6		1,5	31.12.2004
379	318	Qwest Communications Intl	6 721,513	Послуги зв'язку	13 809,0	3,7			31.12.2004
380		Wynn Resorts	6 719,67	Індустрія дозвілля і відпочинку	0,2	67,7			31.12.2004
381	310	Jefferson-Pilot	6 700,23	Страхування життя	N/R	49,1	12,4	3,0	31.12.2004
382	426	Cooper Industries	6 676,535	Електронне й електричне устаткування	4 462,9	71,5	19,5	2,0	31.12.2004
383	444	XM Satellite Radio	6 672,096	ЗМІ і розваги	244,4	31,6			31.12.2004
384	427	Smith International	6 657,096	Нафта і газ	4 419,0	62,7	34,9		31.12.2004
385	387	Boston Properties	6 647,826	Нерухомість	N/R	60,2			31.12.2004
386	440	V F	6 644,202	Товари для будинку, текстиль	6 054,5	59,1	13,8	1,8	01.01.2005

387	380	Kinder Morgan Energy Partnership	6 640,02	Нафта і газ	7 933,0	45,0	20,3	6,2	31.12.2004
388		Chicago Mercantile Exchange	6 638,2	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	194,0	30,4	0,5	31.12.2004
389	460	Whole Foods Market	6 565,223	Роздрібна торгівля продуктами і ліками	3 865,0	102,1	45,6	0,6	26.09.2004
390	377	Plum Creek Timber	6 561,875	Целюлозно-паперова промисловість	N/R	35,7	19,3	4,0	31.12.2004
391	276	Chiron	6 558,675	Фармацевтика і біотехнології	1 605,1	35,1			31.12.2004
392	386	Laboratory of America	6 509,218	Охорона здоров'я	3 084,8	48,2	18,5		31.12.2004
393	412	Meadwestvaco	6 491,726	Целюлозно-паперова промисловість	8 227,0	31,8		2,9	31.12.2004
394	391	Popular	6 489,598	Банки	N/R	24,3			31.12.2004
395	483	Black & Decker	6 485,711	Товари для будинку, текстиль	5 398,4	79,0	14,2	1,1	31.12.2004
396		National	6 460,805	Нафта і газ	2 318,1	46,7	36,5		31.12.2004

		Oilwell Varco							
397		Mosaic	6 450,062	Хімічна промисловість	2 190,6	17,1			31.12.2003
398		Diamond Offshore Drilling	6 415,943	Нафта і газ	814,7	49,9		0,5	31.12.2004
399	389	Express Scripts	6 397,654	Охорона здоров'я	15 114,7	87,2	24,0		31.12.2004
400	369	Affiliated Computer Services	6 392,527	Бізнесу-послуги	4 106,4	53,2	13,2		30.06.2004
401	413	Health Management Associates	6 388,025	Охорона здоров'я	3 205,9	26,2	19,5	0,5	30.09.2004
402	280	Flextronics	6 371	Електронне й електричне устаткування	14 530,0	12,0			31.03.2004
403	375	AmerisourceBergen	6 365,206	Фармацевтика і біотехнології	53 179,0	57,3	13,6	0,2	30.09.2004
404	284	Echostar Communications	6 351,813	ЗМІ і розваги	5 739,3	29,3	63,6		31.12.2003
405	402	Advanced Micro	6 349,507	Комп'ютери, IT-	5 001,4	16,1	64,5		26.12.2004

		Devices		обладнання					
406	414	Banknorth Group	6 347,257	Банки	N/R	36,1	20,3	2,2	31.12.2004
407	256	Micron Technology	6 346,982	Комп'ютери, IT-обладнання	4 404,2	10,3	43,1		02.09.2004
408		NCR	6 309,381	Комп'ютери, IT-обладнання	5 984,0	33,7	10,9		31.12.2004
409	373	Keyspan	6 267,078	Комунальні послуги	6 650,5	39,0	11,8	4,6	31.12.2004
410		Genworth Financial	6 247,6	Страхування	11 083,0	27,5	11,8	0,5	31.12.2004
411		Cognizant Technology Solutions	6 233,674	Програмне забезпечення і послуги	586,7	46,2	60,0		31.12.2004
412	453	Cablevision Systems	6 229,709	ЗМІ і розваги	4 932,9	28,1			31.12.2004
413	496	Caesars Entertainment	6 229,319	Індустрія дозвілля і відпочинку	4 206,0	19,8	29,1		31.12.2004
414	431	Zions Bancorporation	6 201,792	Банки	N/R	69,0	15,2	1,8	31.12.2004
415	378	Safeco	6 194,694	Страхування	N/R	48,7	9,4	1,7	31.12.2004

416	404	Nisource	6 181,651	Комунальні послуги	6 666,2	22,8	13,8	4,0	31.12.2004
417	429	Sherwin Williams	6 178,924	Будівництво, будівельні матеріали	6 113,8	44,0	15,8	1,5	31.12.2004
418	364	E. W. Scripps	6 171,263	ЗМІ і розваги	2 167,5	48,8	26,1	0,8	31.12.2004
419		Pioneer Natural Resources	6 137,541	Нафта і газ	1 832,7	42,7	17,1	0,5	31.12.2004
420	381	Amdocs	6 135	Програмне забезпечення і послуги	1 773,7	28,4	25,1		30.09.2004
421		Toll Brothers	6 111,348	Будівництво, будівельні матеріали	3 861,9	78,9	14,3		31.10.2004
422	403	Kimco Realty	6 063,158	Нерухомість	N/R	53,9	21,0	4,2	31.12.2004
423		Peabody Energy	6 057,1	Гірничодобувна індустрія	3 631,6	46,4	33,6		31.12.2004
424	423	Estee Lauder	6 036,091	Гігієнічна продукція	5 790,4	45,0	30,0	0,7	30.06.2004
425	355	Newell Rubbermaid	6 029,112	Товари для будинку, текстиль	6 748,4	21,9		3,8	31.12.2004

426	435	Harman International Industries	5 994,934	Товари для будинку, текстиль	2 711,4	88,5	36,9	0,1	30.06.2004
427		Sepracor	5 950,662	Фармацевтика і біотехнології	344,0	57,4			31.12.2003
428		Bunge	5 945,34	Виробництво й обробка їжі	25 168,0	53,9			31.12.2004
429	385	MedImmune	5 922,214	Фармацевтика і біотехнології	1 141,1	23,8			31.12.2004
430	360	MGIC Investment	5 887,265	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	61,7	10,9	0,4	31.12.2004
431	454	Vulcan Materials	5 848,944	Будівництво, будівельні матеріали	2 454,3	56,8	20,2	1,8	31.12.2004
432		Host Marriott Corporation	5 837,102	Індустрія дозвілля і відпочинку	N/R	16,6		0,3	31.12.2004
433		US Steel	5 805,138	Металургія	13 969,0	50,9	5,3	0,4	31.12.2004
434	393	Jabil Circuit	5 752,085	Електронне й електричне устаткування	6 252,9	28,5	34,4		31.08.2004
435	350	Fidelity National Financial	5 746,679	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	32,9	7,6	2,4	31.12.2004

436		Expeditors International	5 719,14	Транспорт	3 317,5	53,6	36,4	0,4	31.12.2004
437		Ensco International	5 695,586	Нафта і газ	768,0	37,7	55,4	0,3	31.12.2004
438	392	Willis Group	5 692,101	Страхування	2 275,0	36,9	13,6	2,0	31.12.2004
439	487	W. W. Grainger	5 645,71	Електронне й електричне устаткування	5 049,8	62,3	19,6	1,3	31.12.2004
440		Pixar	5 637,708	Індустрія дозвілля і відпочинку	273,5	97,6	39,0		01.01.2005
441	421	Mohawk Industries	5 632,168	Товари для будинку, текстиль	5 880,4	84,3	15,2		31.12.2004
442		Celgene	5 627,444	Фармацевтика і біотехнології	377,5	34,1			31.12.2004
443	436	Compass Bancshares	5 609,851	Банки	N/R	45,4	15,0	2,8	31.12.2004
444		KB Home	5 607,658	Будівництво, будівельні матеріали	7 052,7	117,5	9,6	0,9	30.11.2004
445	343	Avaya	5 606,564	Комп'ютери, IT-обладнання	4 069,0	11,7	17,4		30.09.2004

446		NTL	5 581,121	Послуги зв'язку	3 800,1	63,7			31.12.2004
447	374	Torchmark	5 553,245	Страхування життя	N/R	52,2	12,3	0,8	31.12.2004
448	415	IMS Health	5 545,75	Охорона здоров'я	1 569,0	24,4	20,0	0,3	31.12.2004
449	438	Huntington Bancshares	5 541,382	Банки	N/R	23,9	13,7	3,1	31.12.2004
450		Toys 'R' Us	5 539,869	Роздрібна торгівля	11 566,0	25,8	62,8		31.01.2004
451	479	Leggett & Platt	5 511,575	Товари для будинку, текстиль	5 085,5	28,9	19,8	2,0	31.12.2004
452	476	White Mountain Insurance	5 477,717	Страхування	N/R	608,5	25,3	0,2	31.12.2004
453	410	Check Point Software	5 419,25	Програмне забезпечення і послуги	515,4	21,7	22,0		31.12.2004
454	445	Tenet Healthcare	5 399,753	Охорона здоров'я	9 919,0	11,5			31.12.2004
455	400	Microchip Technology	5 390,573	Комп'ютери, IT-обладнання	699,3	26,0	38,8	0,4	31.03.2004
456		Premcor	5 324,47	Нафта і газ	15 334,8	59,7	10,8		31.12.2004
457	344	New York Times	5 302,528	ЗМІ і розваги	3 303,6	36,6	18,5	1,7	26.12.2004

458		NVR	5 272,845	Будівництво, будівельні матеріали	4 324,0	785,0	9,7		31.12.2004
459	443	Commerce Bancorp	5 233,775	Банки	N/R	32,5	9,3	2,5	31.12.2004
460	357	Interpublic	5 193,089	ЗМІ і розваги	5 863,4	12,3			31.12.2003
461	474	Ivax	5 160,86	Фармацевтика і біотехнології	1 837,4	19,8	25,0		31.12.2004
462	397	Dean Foods	5 150,351	Виробництво й обробка їжі	10 822,3	34,3	18,5		31.12.2004
463		Humana Inc	5 136,463	Охорона здоров'я	N/R	31,9	18,3		31.12.2004
464		St. Joe Company	5 119,983	Нерухомість	N/R	67,3	59,6	0,8	31.12.2004
465		Constellation Brands	5 095,346	Напої, алкоголь	3 552,4	52,9	24,8		29.02.2004
466	366	Family Dollar Stores	5 091,585	Роздрібна торгівля	5 281,9	30,4	19,7	1,1	28.08.2004
467		Precision Castparts	5 087,897	Важке машинобудування	2 174,7	77,0	33,2	0,2	28.03.2004
468	384	Knight-Ridder	5 077,375	ЗМІ і розваги	3 014,1	67,3	16,1	2,0	26.12.2004

469		Hospira	5 070,295	Охорона здоров'я	2 645,0	32,3	16,7		31.12.2004
470	489	UNUMProvident	5 064,506	Страхування життя	N/R	17,0		1,8	31.12.2004
471	382	First Tennessee National	5 053,881	Банки	N/R	40,8	11,2	4,0	31.12.2004
472		Chico's FAS	5 047,123	Роздрібна торгівля	1 066,9	28,3	17,9		29.01.2005
473	482	American Power Conversion	5 035	Комп'ютери, IT-обладнання	1 699,9	26,2	28,4	1,4	31.12.2004
474		Huntsman	5 035	Хімічна промисловість	11 486,0	23,3			31.12.2004
475	469	AutoNation	5 031,847	Автомобілебудування і комплектуючі	19 424,7	18,9	11,6		31.12.2004
476		Providian Financial	5 029,819	Спеціалізовані фінансові послуги	N/R	17,2			31.12.2004
477	471	SanDisk	5 027,853	Комп'ютери, IT-обладнання	1 777,1	27,8			02.01.2005
478	409	Tiffany	5 022,66	Роздрібна торгівля	2 204,8	34,5	16,6	0,7	31.01.2005
479		Questar Corporation	5 018,594	Комунальні послуги	1 901,4	59,3	21,6	1,4	31.12.2004
480	449	Garmin	5 013,77	Товари для	763,0	46,3	24,5		31.12.2004

				будинку, текстиль					
481	494	Republic Services	5 010,985	Бізнесу-послуги	2 708,1	33,5	21,5	1,1	31.12.2004
482	452	Barr Pharmaceuticals	5 004,929	Фармацевтика і біотехнології	1 309,1	48,8	40,4		30.06.2004
483		Abercrombie & Fitch Co	4 988,409	Роздрібна торгівля	2 021,3	57,2	24,6	0,9	29.01.2005
484		Comverse Technology	4 984,809	Комп'ютери, IT-обладнання	959,4	25,2			31.01.2005
485		Hibernia	4 966,512	Банки	N/R	32,0	16,8	2,4	31.12.2004
486		Pacificare Health Systems	4 932,972	Охорона здоров'я	12 188,0	56,9	15,8		31.12.2004
487	500	Total System Services	4 919,257	Бізнесу-послуги	1 187,0	25,0	32,9	0,6	31.12.2004
488		Michaels Stores	4 892,623	Роздрібна торгівля	3 393,0	36,3			29.01.2005
489	492	Darden Restaurants	4 874,071	Індустрія дозвілля і відпочинку	5 003,4	30,7	22,1	0,3	30.05.2004
490		AvalonBay Communitie	4 864,575	Нерухомість	N/R	66,9			31.12.2004

		s							
491		Ashland Inc	4 863,575	Нафта і газ	8 301,0	67,5	12,0	1,6	30.09.2004
492	269	New York Community Bancorp	4 820,191	Банки	N/R	18,2			31.12.2004
493	361	Mylan Laboratories	4 770,968	Фармацевтика і біотехнології	1 374,6	17,7	14,3	0,6	31.03.2004
494		Mandalay Resort	4 760,331	Індустрія дозвілля і відпочинку	2 809,1	70,5	20,7		31.01.2005
495		Fluor	4 742,369	Будівництво, будівельні матеріали	9 380,3	55,4	24,2	1,2	31.12.2004
496	461	Everest Re	4 737,053	Страхування	N/R	85,1	9,6	0,5	31.12.2004
497		Assurant	4 715,44	Страхування	N/R	33,7	13,3	0,6	31.12.2004
498	408	CDW	4 710,335	Роздрібна торгівля	5 737,8	56,7	19,5	0,6	31.12.2004
499	394	Siebel Systems	4 700,124	Програмне забезпечення і послуги	1 339,8	9,1	41,5		31.12.2004
500		Newfield Exploration	4 686,029	Нафта і газ	1 352,7	74,3	13,9		31.12.2004

* Дані по оборотам банків і фінансових компаній не приведені, тому що через специфіку їхнього бізнесу порівнювати їх по цьому показнику з компаніями інших секторів, таких як виробництво і послуги, не зовсім коректно.

Джерело: http://specials.ft.com/spdocs

Додаток 10.

ЕКОНОМІЧНО РОЗВИНУТІ КРАЇНИ

Економіка Сполучених Штатів Америки

США у світовій економіці

Сполучені Штати Америки – найрозвиненіша країна світу, одна з найбільших за територією та чисельністю населення держава. Їх площа становить 9,4 млн. км^2 (четверте місце після Росії, Канади й Китаю), населення – 298 млн. чол. у 2005 р. (третє місце після Китаю та Індії). ВВП Сполучених Штатів у 2006 р. дорівнювала 12 980 млрд. дол. або втричі більше, ніж ВВП Японії (4 220 млрд. дол., за ПКС), та навіть трохи більше, ніж сукупний ВВП країн Європейського Союзу (12 820 млрд. дол.). Валовий національний продукт (ВНП) США у 2005 році складав 12 969 млрд. дол. Частка Сполучених Штатів у валовому світовому продукту (ВСП) становить 20% в розрахунку за ПКС; якщо ж рахувати за поточним курсом валют, то вона сягає 28%. Частка у світовій промисловості – 18%.

Таблиця 1.

США: коротка довідка

Територія……	9,4 млн. км^2
……..	298 млн. чол.
Населення (2005 р.)…….	федеративна республіка
Державний устрій……	Вашингтон
Столиця……	12 980 млрд. дол.
……	43 500 дол.
ВВП (2006 р.)……...	1 024 млрд. дол.
ВВП на душу населення (2006 р.)……..	1 869 млрд. дол.
Експорт (2006 р.)…….	долар (= 100 центів)
Імпорт (2006 р.)……	-829 млрд. дол.
Національна валюта……	10 трлн. дол.
Сальдо платіжного балансу (2005 р.)……	
Зовнішній борг (2006 р.)…….	

Джерело: [www.cia.gov]

Наведені цифри, хоч і узагальнено, характеризують величезну потужність економічного потенціалу США. Їх вплив на світову економіку такий значний, що навіть невеликі спади в американській економіці, що трапляються, негативно позначаються на економіках майже всіх країн світу. І навпаки, економічне піднесення США означає розширення їх ринку, в тому числі для імпорту, що сприяє пожвавленню кон'юнктури багатьох товарних ринків. Частка США у світовому експорті товарів становить 8%, а в імпорті – 15%. Таким чином, внутрішній ринок США є дуже привабливим для бізнесменів інших країн. Для деяких навіть розвинутих країн американський ринок є важливим чинником розвитку національної економіки, наприклад, понад 30% експорту товарів з Японії прямує в США. Значною є також частка США в зовнішній торгівлі послугами – 15% в експорті та 13% в імпорті.

Вплив США на світову економіку здійснюється не тільки величиною їх внутрішнього ринку. Американські компанії, які в переважній мірі є основою світової мережі ТНК, контролюють виробництво товарів та послуг в багатьох країнах. Як вже зазначалося в попередньому розділі, американські фірми лідирують за обсягом прямих іноземних інвестицій. Але найголовнішим чинником впливу США на розвиток економіки сьогодні є безумовно, їх технологічне лідерство. Протягом усього минулого століття майже всі визначальні для науково-технічного прогресу винаходи запроваджувалися у масове виробництво найперше в США, навіть якщо винахід було здійснено фахівцями іншої держави. Більшість найважливіших наукових відкриттів останнього десятиліття в галузі техніки, біотехнології належать вченим та інженерам США. Цьому сприяє наявність потужної мережі науково-дослідницьких закладів в країні й значні капіталовкладення в НДДКР. В 2000 р. загальні витрати на дослідження й розробки становили 264 млрд. дол., - сума, яка поки що недосяжна для будь-якої іншої країни. Витрати на школи й вищі навчальні заклади становили 635 млрд. дол. або 6,5% ВВП. [МЭ и МО. - №8. - 2000. - С. 71.] Технологічний відрив США від своїх конкурентів особливо відчутний в таких галузях, як авіакосмічна техніка, електронно-обчислювані машини, біоінженерія, атомна технологія – тобто в тих галузях, які сьогодні визначають основні напрямки науково-технічного прогресу. Вступ розвинутих країн до постіндустріальної фази розвитку надає Сполученим Штатам додаткових переваг, оскільки вони лідирують в галузі інформаційних технологій.

Величезний економічний потенціал США визначає їх політичну могутність, яка виявляється також і в міжнародних економічних відносинах. Вплив США на діяльність таких організацій, як ОЕСР, Світовий Банк, МВФ, Економічна й соціальна рада ООН, Світова організація торгівлі, - беззаперечний. Так, саме від позиції США в першу чергу залежить прийняття чи неприйняття якихось держав до СОТ. Через механізм НАТО, де Сполучені Штати також є лідером, вони ініціюють політику економічної блокади

держав, які на думку американського уряду, загрожують національній безпеці США або порушують міжнародні принципи демократії (серед недавніх прикладів – Лівія, Ірак, Іран, Югославія, Афганістан).

США мають найбільшу частку внесків у фонди найавторитетніших міжнародних організацій – в багатьох організаціях системи ООН, в Світовому Банку, МВФ. В деяких випадках від частки внесків залежить кількість голосів, які держава має в процесі прийняття важливих рішень. Наприклад, в Міжнародному валютному фонді США мають 18% голосів, тоді як Японія й Німеччина – по 5,5%, Франція й Велика Британія – по 5,0%. Подібна ситуація і в Міжнародному банку реконструкції й розвитку, де квота США складає 17%. І хоч США поодинці не можуть заблокувати прийняття небажаного для себе рішення, вага їх голосу спричиняє значний вплив при голосуванні. Діяльність деяких організацій системи ООН відчутно залежить від внесків в їх фонди, тому позиція США з найбільшими внесками має для них неабияке значення. Свого часу США і Велика Британія припинили внески у фонд ЮНЕСКО (на підставі звинувачення їх з боку членів цієї організації у проведенні політики неоколоніалізму), чим поставили організацію у досить скрутне становище.

Сполучені Штати Америки є лідером процесу глобалізації, спрямовуючи його в певне русло й активізуючи цей процес. Само по собі це природно, зважаючи на економічний і політичний вплив США і, зокрема, на глобальний характер американських ТНК. Проте деякі політичні діячі й рухи вбачають в глобалізації намагання США підкорити світову економіку, політику й культуру американським інтересам і встановити “Pax americana”, тобто світ за американським зразком, в якому США панували б цілком і повсюди. Така точка зору, якщо й має деякі підстави, все ж таки є досить односторонньою; вона не враховує, що глобалізація – об’єктивний процес, що не залежить від волі окремих політиків або урядів. Крім того, антиамериканські виступи в контексті антиглобалізаційного руху безперспективні, оскільки сьогодні, особливо після розпаду СРСР і соціалістичної системи, немає сили, яка спромоглася б позбавити США їх економічного, політичного й воєнного лідерства у світі.

Структура і динаміка розвитку економіки

Економічна структура США є найтиповішим проявом постіндустріального етапу розвитку держави: провідною сферою виступають послуги, частка яких становить майже 79% від ВВП.

Таблиця 2.

Галузева структура економіки (2006р., %)

Сфери економіки	Частка у ВВП	Частка зайнятого населення
Послуги	78,6	75,0
Промисловість	20,5	23,0

Сільське господарство	0,9	2,0

Джерело: [www.wto.org]

Сфера послуг охоплює транспорт і зв'язок, торгівлю, фінанси і кредит, страхування, громадське харчування, виробничі й побутові послуги, туризм, освіту й охорону здоров'я, науку, державний апарат управління.

Понад 25% сфери послуг припадає на фінансові послуги, страхування й операції з нерухомістю; 22% - на торгівлю; 26% - на ділові, юридичні, соціальні послуги; 8,5% - на транспорт і зв'язок; 18,5% - на державне управління. Останнім часом пріоритету набув розвиток консалтингових, маркетингових та управлінських послуг, а також нових інформаційних технологій. Сфера послуг забезпечує 80% всього приросту зайнятості в країні.

Однією з динамічних галузей сфери послуг США є ***фінанси й кредит***. Нью-Йорк є провідним фінансовим центром світової економіки. Нью-Йоркська фондова біржа є найбільшою у світі. Роль цього міста особливо велика в емісії акцій і облігацій, а також в торгівлі цінними паперами. Частка Сполучених Штатів на світовому ринку акцій становила в 2000 р. 48%, а на ринку боргових цінних паперів – 45%. Динаміка капіталізації американського рину акцій та обсягу боргових цінних паперів віддзеркалюється в наступній таблиці

Таблиця 3.

Динаміка ринку акцій та боргових цінних паперів США

	1980	**1985**	**1990**	**1995**	**1999**	**2000**
Акції (млрд. дол.)	1 448	2 325	3 059	6 858	16 773	15 104
Боргові цінні папери (млрд. дол.)	…	…	7 433	11 078	16 996	16 118

Джерело: [МЭ и МО. - №8. - 2001. - С. 35-36]

Сполучені Штати мають дуже місткий внутрішній ринок капіталу, який поглинає не тільки національний капітал, але й іноземний. Приріст іноземних активів в США в 2000 р. складав 953 млрд. дол., в тому числі прямі інвестиції – 316,5 млрд. дол., портфельні – 446 млрд. дол. Водночас приріст американських активів за рубежем становив 553 млрд. дол. [МЭ и МО. - №8. - 2001. - С. 76] У 2006 р. приріст іноземних інвестицій в економіку США становив 1 384 млрд. дол.

США є нетто-позичальником капіталу, тобто приток капіталу до Сполучених Штатів перевищує їх відплив за кордон. Проте в абсолютних розмірах вони виступають і як один з найбільших кредиторів на світовому ринку капіталу. Такі відомі американські банки, як Сіті корпорейшн (Сітікорп), Чейз Манхеттен бенк входять до провідної когорти найпотужніших світових банків. Наприкінці 90-х років розпочався активний процес злиття американських банків з промисловими й страховими

компаніями, що перетворює їх на універсальні фінансові комплекси. Так, відбулося злиття Чейз Манхеттен з компанією “Дж. Пи. Морган”; Сітіпорп об’єднався з компанією “Тревелерз”, внаслідок чого сформувалася “Сітігруп”, яка стала найбільшою в світі за обсягом капіталу.

На початку 2000 р. активи США за кордоном (за виключенням прямих інвестицій) досягли 4,4 трлн. дол., а іноземні капіталовкладення в США становили 5,8 трлн. дол. Різниця між цими показниками (1,4 трлн. дол.) становить зовнішній борг країни. В 2006 р. зовнішній борг США сягнув уже до 10 трлн. дол.

Важливим видом послуг є торгівля, в тому числі зовнішня. За обсягом ***зовнішньої торгівлі*** США перевищують будь-яку країну, в тому числі за обсягом імпорту – навіть цілком Європейський Союз. В 2006 р. експорт США становив 1 024 млрд. дол., імпорт – 1 869 млрд. дол., від’ємне сальдо – 845 млрд. дол. З початку 70-х років зовнішня торгівля товарами постійно зводиться з пасивом для США. При цьому пасив формується не тільки в торгівлі сировиною і паливом (де він був і раніше), але й по готовим товарам. Тільки в торгівлі найпередовішою технологією Сполучені Штати мають актив. Проте в торгівлі послугами вони мають актив постійно (в 2005 р. США експортували послуг на 353 млрд. дол., імпортували на 289 млрд. дол., отже позитивне сальдо складало 64 млрд. дол.). Наступна таблиця дає уяву про динаміку зовнішньої торгівлі США в 90-х роках і на початку нового століття.

Таблиця 4.

Динаміка зовнішньої торгівлі США,%

	Пересічні темпи росту			
	Експорт		Імпорт	
	1990-1999	2000-2005	1990-1999	2000-2005
Торгівля товарами	7	3	8	7
Торгівля послугами	7	5	7	7

Джерело: [http: www. WTO. International trade statistics 2000. Table III.1., III.2., III.4. III.5.; WTO. World Trade report 2006. P. 11-12]

Товарна структура зовнішньої торгівлі США типова для високорозвинутої держави: товари з високим ступенем обробки, капіталомісткі й наукоємні посідають перше місце. На США припадає 20% експорту наукоємної продукції. В середині 90-х років частка машин і обладнання становила в експорті 49%, в імпорті – 46%, в той час як на сировину й паливо в сукупності припадало відповідно 7% і 12%. Звертає на себе увагу порівняльно висока частка виробів легкої промисловості в імпорті – 23%; це пояснюється високою конкурентоспроможністю дешевих товарів із країн, що розвиваються, і Китаю на американському ринку.

В структурі зовнішньої торгівлі послугами переважають фінанси, ділові послуги, туризм та інформація. За експортом послуг США набагато випереджають інші держави; їх частка в світовому експорті послуг становить 15%, тоді як частка їх найближчого конкурента в цій сфері, Великої Британії – тільки 7,5% [WTO. World Trade report 2006. P. 12].

Географія зовнішньої торгівлі США віддзеркалює напрямок їх стратегічних пріоритетів. Поступово зростає частка партнерів по НАФТА, особливо Канади. Традиційно важливими партнерами є країни Західної Європи та Японія; для останньої, як вже говорилося, американський ринок є чи ненайважливішим фактором стану власної економіки.

Таблиця 5.

Основні торгівельні партнери США (за даними 2005 р.), в %

Країни	Експорт США	Імпорт США
Канада	23,4	16,9
Мексика	13,3	10,0
Японія	6,1	8,2
Китай	4,6	15,0
Велика Британія	4,3	3,5
Німеччина	3,8	5,0

Джерело:[www.cia.gov]

Постійне зростання від'ємного зовнішньоторговельного сальдо призводить до швидкого збільшення дефіциту платіжного балансу по поточних операціях; в 2005 р. від'ємне сальдо платіжного балансу становило -829 млрд. дол. і зросло в порівнянні з 1999 р. у 2,6 рази [www.cia.gov]

Промисловість США, хоч і поступається за часткою у ВВП сфері послуг, є найпотужнішою в світі. На Сполучені Штати припадає 20% світового виробництва промислових товарів. Продуктивність праці в американській промисловості суттєво перевищує відповідний показник у їх головних конкурентів. Статистика США поділяє промисловість на видобувну, обробну й енергетику. Частка обробної промисловості складає понад 80%. Водночас Сполучені Штати посідають перше місце в світі за виробництвом електроенергії, а також, як вже відзначалося, входять в провідну групу країн за видобутком вугілля, нафти, газу, руд чорних і кольорових металів. Забезпеченість американської промисловості власною сировинною базою, звісно, зміцнює її "тили". Проте головним чинником розвитку промисловості США є: широкий внутрішній ринок; висока якісна конкурентоспроможність американських товарів; лідерство в НДДКР; міцні позиції американських ТНК на світових ринках промислових товарів.

У 80-ті роки в американській економіці виявилися серйозні структурні диспропорції. Надто високою була питома вага сировини й палива. Так звані "старі" галузі – металургія, автомобілебудування, сільськогосподарське машинобудування, суднобудування – втрачали конкурентоспроможність через морально застарілий основний капітал. На ці галузі припадало більше половини випуску всієї продукції. Необхідна була технічна перебудова

промисловості, технічна реконструкція виробництва, яка розпочалася у 80-х роках на базі здобутків НТР.

Збільшилися інвестиції в активні елементи основного капіталу – машини й устаткування з метою їх модернізації. Було закрито десятки сталеливарних підприємств, що виявили свою недостатню конкурентоспроможність. Активізувався процес концентрації капіталу, що супроводжувалося злиттям і поглинанням сотен компаній. Але основна увага була повернута на прискорення розвитку новітніх високотехнічних галузей. Цей процес продовжився і в 90-ті роки.

США мають добре розвинутими практично всі галузі й види виробництва, що входять в промисловий спектр сучасної економіки. Проте питома вага окремих галузей помітно змінилася протягом останніх десятиліть XX сторіччя. Зменшилася роль старих галузей – текстильної, металургійної. За виробництвом чорних металів США поступилися Китаю та Японії. Навіть така традиційно "американська" галузь, що символізувала Америку, - автомобілебудування – вже не є пріоритетною за темпами розвитку; тут американців також обігнали японці.

Натомість швидкими темпами розвиваються аерокосмічна, електронна промисловість, виробництво нових матеріалів, лазерна техніка, робототехніка. Найвищі доходи в середині 90-х років відзначилися в електронній та електротехнічній промисловості. Саме інвестиції в новітні технології спричинили високі темпи зростання американської економіки в 90-х роках. Понад половину всіх інвестицій в промисловість складають придбання комп'ютерів і засобів інформатики. Частка інвестицій в інформаційні й телекомунікаційні технології складає 7,3% від ВВП (1999 р.). Провідними компаніями в цих галузях є "Майкрософт", "Інтернешнл бізнес машінз" (IBM). Значні капіталовкладення в наукові розробки здійснюють також такі промислові велетні, як "Дженерал моторс", "Форд", "Єкссон", "Дженерал електрик", "Локхід" та інші. Кожне десятиріччя витрати на НДДКР в Сполучених Штатах подвоюються.

Сільське господарство США виробляє найбільші в світі обсяги продукції. Вони посідають друге місце за виробництвом зерна й м'яса (після Китаю). Частка США на світовому продовольчому ринку становить 15%. Вони постачають на світовий ринок 50% кукурудзи, 20% яловичини, третину пшениці. Вони найбільші в світі виробники сої та цитрусових, належать до провідних країн за збором бавовни та цукрової тростини. США є нетто-експортером продовольства; його експорт становив (1997 р.) 57 млрд. дол., а імпорт – 36 млрд. дол.

У сільськогосподарському виробництві США основною організаційною формою є фермерське господарство. В залежності від типу організації виробництва ферми поділяються на такі основні категорії:

- сімейні (індивідуальні) ферми, власники яких разом із своїми сім'ями здійснюють виробництво й керівництво, вкладають капітал та значну частину робочої сили;

- спільні ферми, які утворилися шляхом об'єднання власності двох або більше осіб для спільної підприємницької діяльності;
- сільськогосподарські корпорації – акціонерні підприємства з виробництва (іноді й переробки) сільськогосподарської продукції.

Переважають сімейні ферми, які в загальній кількості господарств становлять 87%, за площею земельних угідь – 65%, за обсягом реалізації продукції – 60%. В той же час швидко розвиваються корпоративні господарства, які реалізують майже чверть сільськогосподарської продукції.

Сільське господарство США цілком індустріалізоване, технічно оснащене й має високу продуктивність. Науково-технічний прогрес проникає досить успішно і в цю сферу американської економіки; втілюються здобутки біотехнології, новітня сільськогосподарська техніка, прогресивні методи господарювання. Водночас сільське господарство знаходиться під особливим захистом уряду, фермери отримують дотації з бюджету, мають податкові пільги і субсидії при експорті. Продуктивність праці в сільському господарстві дуже зросла. Якщо в 1947 р. один працівник сільського господарства США забезпечував продовольством 14 громадян, то зараз – 98 громадян.

Економіка США характеризується високою ***динамічністю розвитку*** наприкінці XX ст. Хоч Сполучені Штати, як і всі країни з ринковою економікою, не позбавлені впливу економічного циклу, їх економічний розвиток відрізняється відносно більшою стабільністю порівняно з деякими іншими країнами. Такого глибокого падіння виробництва, як підчас "великої депресії" 1929 – 1933 рр. в США більше не спостерігалося. Кризові ситуації в другій половині XX ст. відбувалися в 60-х роках, на початку 70-х і 80-х років. Найбільші відчутною була криза 1973 –1975 років, коли ВНП скоротився на 4%, промислове виробництво – на 10%. Ця криза була значною мірою обумовлена світовою енергетичною кризою внаслідок різкого зростання цін на нафту. Похитнулися позиції долара, він був девальвований, і уряд США відмовився від обов'язкового його обміну на золото, що суперечило рішенням Бреттон-Вудської конференції.

З середини 80-х років економічні реформи, задіяні урядом (про них буде сказано нижче), призвели до суттєвого повороту в розвитку американської економіки. Швидке піднесення значення в світовій економіці наукоємних, високотехнологічних галузей виробництва, в яких США мають безперечну перевагу, сприяло прискоренню їх розвитку і нарощуванню відриву від своїх конкурентів. Особливо сприятливими для розвитку економіки виявилися 90-ті роки. Після нетривалої затримки в 1991 р. американська економіка показала стабільно високі темпи протягом десяти років, що визнається фахівцями як безпрецедентне явище. Наступна таблиця дає уяву про розвиток економіки США за останні 15 років:

Таблиця 6.

Темпи розвитку економіки США, %

	Пересічно	2000	2006

	1991-1999		
ВВП	2,9	4,1	3,4
Виробництво	3,6	2,0	4,2

Джерело: [http: www. IMF. Annual Report 2000, p. 12.; www.cia.gov]

Успішний розвиток економіки в 90-ті роки і на початку нового століття пояснюється, насамперед, чітким спрямуванням інвестицій на технології, що забезпечують прискорення реакції фірм на зміни кон'юнктури ринку. В структурі виробничого накопичення до 40% становлять вкладення в інформаційні технології. Зростають обсяги інвестицій також в інші сфери виробництва. Частка чистих внутрішніх інвестицій складає 5,4% від ВВП і зросла за 90-ті роки. Приріст приватних капіталовкладень становив в 1999 р. 10,1%, а в 2000 р. навіть 12,6%, що є дуже високим показником. Особливо швидко зростають так звані венчурні інвестиції, тобто капіталовкладення в інноваційне виробництво; за дев'яності роки минулого століття їх обсяг збільшився з 5 млрд. дол. до 100 млрд. дол. Крім того, як вже відзначалося, існує великий приток іноземних інвестицій в економіку США.

Іншим фактором, що сприяв високим темпам зростання економіки США в останнє десятиліття, є розширення споживчого попиту населення. Він є наслідком зростання добробуту значної частини американців. Доход американської сім'ї перевищує сьогодні 40 тис. доларів на рік. Частка володарів індивідуальних домів в 2000 р. становила 68% [МЭ и МО. - №8. - 2001. - С.72.]

На зростання купівельної спроможності населення впливає відносно невисокий рівень безробіття, який мав, до того ж, тенденцію до зниження. Те ж саме можна сказати й про рівень інфляції, що впливає на ринкові ціни.

Таблиця 7.

Динаміка рівнів інфляції й безробіття в США, %

	1993	1996	1999	2000	2003	2006
Рівень інфляції	2,7	1,8	1,5	1,6	1,8	...
Рівень безробіття	6,9	5,4	4,2	4,2	5,7	4,8

Джерело: [www.fxbest.ru/today/news]

Розширення внутрішнього ринка, зростання інвестицій в економіку сприяли її перебудові на основі новітніх технологій. Це призвело до суттєвого зростання продуктивності праці: в 90-ті роки вона зростала вдвічі швидше, ніж у 80-ті роки; її щорічні темпи складали у середньому 2,8% [БИКИ. - №134. - 2000. - С. 1.]

Отже, 90-ті роки стали для Сполучених Штатів тривалим періодом безпрецедентного піднесення економіки, що обумовлено низкою чинників. Технологічні інновації, глобалізація бізнесу, різке зростання венчурного капіталу сприяли підвищенню продуктивності праці та прискоренню темпів росту економіки без суттєвого підвищення інфляції. Зростання продуктивності праці призвело до зниження виробничих витрат. Зниження економічних показників США відбулося в 2001 р. внаслідок сумнозвісного теракту 11 вересня. Того року ВВП зріс усього лише на 1,1%, промислове виробництво скоротилося на 7,5%, виробничі капіталовкладення скоротилися на 12%, завантаженість виробничих потужностей впала з 81% до 76%. Таким був психологічний вплив теракту на ділову активність підприємців.

Значний внесок у зростання економічної потужності США здійснюють ***ТНК***. Завдяки їх діяльності утворилося явище, яке все частіше називають "другою економікою США". Вона є наслідком безперервного зростання прямих зарубіжних інвестицій, що вкладають їх ТНК в зарубіжні країни, створення там філій та дочірніх підприємств. Це пов'язує економіку США із світовими ринками ще тісніше, полегшує туди проникнення американських товарів та послуг та сприяє зворотному притоку капіталу у вигляді відрахування від доходів на інвестиції. В 2000 р. обсяг ПІІ американськими компаніями дорівнював 2136 млрд. дол. або 35% всіх американських приватних активів за кордоном. За один лише 1999 рік зарубіжні активи США збільшилися на 24%, що також безпрецедентно. [МЭ и МО. - №8. - 2001. - С.76.]

В 2005 р. до США прибуло 99 млрд. ПІІ; американські компанії на початку нового століття здійснювали кожного року 120-200 млрд. прямих інвестицій за межі країни. [UNCTAD, FDI/TNC database.]. Станом на 2005 рік в економіку США надійшло (накопиченим рахунком) 1 626 млрд. ПІІ, а в ніші країни з США – 2 051 млрд. дол.

Нарешті, піднесенню позицій США в світовій економіці сприяє гнучка й ефективна економічна політика уряду, яка кожного разу виводила країну з кризових становищ й надавала імпульсу для нового прискорення.

Економічна політика уряду

Як вже відзначалося в попередньому розділі, для США притаманна в цілому ліберальна модель втручання держави в оперативну економічну діяльність. Державний сектор в економіці досить незначний порівняно з іншими країнами. Регулююча роль держави здійснюється через встановлення ставок податків, балансування бюджету, політику депозитних ставок кредитних закладів, встановлення пільг та обмежень для певних груп виробників та галузей виробництва тощо. Проте в ситуаціях, коли економіка країни опиняється перед загрозою спаду, а тим більше – кризи, уряд виявляє значно більшу активність і рішучість у проведенні антикризових заходів; його активність залишається також високою, коли необхідно надати національній економіці додаткового імпульсу для збереження та зміцнення позицій на світовому ринку.

Яскравим прикладом втручання уряду в економічні процеси була політика президента Ф. Рузвельта, яка дозволила подолати кризу 1929 – 1933 років. Ця політика мала підґрунтям економічну теорію Дж. Кейнса про регулюючу роль держави, від чого отримала назву ***"кейнсіанства"***. Кейнсіанська програма передбачає збільшення витрат держави для забезпечення зайнятості (в ті роки, - зокрема, за рахунок розширення громадських робіт, витрат на цивільне будівництво), для стимулювання попиту з боку населення і т.п. Кейнсіанство запроваджувалося і в перші повоєнні десятиліття і в цілому воно себе виправдовувало майже до початку 70-х років.

Криза 1973-1975 рр. виявила необхідність переходу до інших методів регулювання економіки. Сполучені Штати до цього часу вже втратили майже неподільні позиції в світовій економіці, їх частка у світовому виробництві знизилася під натиском європейських країн та Японії, почав втрачати силу долар, зросла інфляція. В таких умовах президент Р. Рейган запропонував нову програму, яка базувалася на монетаристській теорії американського економіста М. Фрідмена. Суть теорії ***монетаризму*** – в послабленні втручання держави в економіку. Монетаристи дійшли до висновку, що регламентація основних параметрів економічного процесу сковує ініціативу бізнесменів, обмежує їх операційні можливості. Тому в основі нової політики, яка називалася "Нові засади для Америки", містилася всіляка підтримка приватного підприємництва. Були суттєво знижені ставки подоходного податку; корпорації одержали значні податкові пільги; пом'якшилася регламентація уряду щодо підприємницької діяльності; приборкана інфляція завдяки обмеженням в кредитно-грошовій політиці. Ці заходи одержали неофіційну назву "рейганоміки".

Застосування монетаристських заходів надало американській економіці нового імпульсу. Темпи зростання реального ВНП підвищилися до 3-4% на рік, знизилася інфляція й безробіття. Інвестиції в інформаційні технології зростали щороку в середньому на 13% [Мировая экономика./ Под ред. И.П. Николаевой. М.: ЮНИТИ, 2000. - С. 377.]

"Рейганоміка" діяла ефективно майже до кінця 80-х років, коли виявився черговий спад в американській економіці. Темпи зростання виробництва різко знизилася. Державний бюджет зводився із значним дефіцитом (не в останню чергу – через зниження надходжень податків), сформувалося велике від'ємне сальдо платіжного балансу по поточних операціях. Погіршилося становище найбідніших і незахищених верств населення через скорочення витрат на соціальні потреби. Інвестиційна активність в країні помітно впала.

Уряд Б. Клінтона повернув від монетаризму до політики, яку називають "неокейнсіанством". Вона не передбачає такої жорсткої регламентації економічної діяльності, як класичне кейнсіанство, проте активізує роль уряду в економічній сфері. Головною метою уряду визначалося сприяння притоку інвестицій в економіку. Зросли обсяги державних вкладень в основний капітал країни. Основна увага приділялася

заохоченню інвестування в новітні галузі виробництва, які визначають науково-технічний прогрес. Майже половина інвестицій прямувалася на купівлю комп'ютерів ; на оновлення парку електронної техніки йшло до чверті всіх інвестицій. Збільшилися соціальні витрати держави, особливо на охорону здоров'я й освіту. Водночас підвищилися податки.

Успіх неокейнсіанської політики продемонструвала динаміка основних показників економіки в 90-х роках. Наприкінці десятиріччя вперше з'явилася тенденція зменшення державного боргу США: з 3,8 трлн. дол. в 1998 р. до 3,4 трлн. дол. в 2000 р. [МЭ и МО. - №8. - 2001. - С.73.] Проте деякі експерти й політики висловлюють побоювання за перспективи подальшого "безхмарного" розвитку американської економіки. Її зліт в 90-ті роки, як вважає багато хто з них, згрунтувався на нечуванному "бумі" інвестування в інформаційні технології. Коли цей "бум" пройде (через насичення інформативною технікою американського ринку), то темпи економічного розвитку можуть різко загальмувати. Ці побоювання в певній мірі виправдовує уповільнення темпів розвитку економіки США в другій половині 2000 р. Події 11 вересня 2001 р. (теракт) додали нервування й невпевненості щодо її розвитку. Останнім часом досить відчутно зростає від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі й обсяг зовнішнього боргу США. Невпевнено відчуває себе американський долар щодо інших валют, зокрема, до євро; часто лихоманить нью-йоркську фондову біржу. Втім, поки що немає підстав сподіватися на різке скорочення попиту на засоби електронної інформації й іншу новітню техніку на американському ринку в найближчі часи.

Новий президент США Дж. Буш - молодший має намір повернутися до основних засад економічної політики свого батька, який був прихильником монетаризму. Його програма, яка також має назву "Нові засади", передбачає, перш за все, зниження податків, скасування податку на спадщину, ставки якого досягли 50%. Встановлюються податкові пільги на наукові розробки й дослідження. Бюджетна програма передбачає жорстку економію, що має й надалі скорочувати державний борг. Проте, як уже говорилося, він продовжує збільшуватися. На відміну від "рейганоміки" адміністрація Дж. Буша обережніше ставиться до скорочення витрат на соціальні потреби; будуть мати підтримку пенсійна система і система медичного обслуговування людей похилого віку "Медікейр". Розроблено п'ятирічну програму освіти для дітей з бідних сімей, 70% яких не вміють читати навіть у четвертому класі.

Структура бюджету, прийнята адміністрацією Дж. Буша, має такі показники витрат: національна оборона – 30%, освіта – 24%, охорона здоров'я – 20%; енергетика й охорона довкілля – 9%, боротьба із злочинністю й наркоманією – 9% [МЭ и МО. - №8. - 2001. - С. 74.]

Ліберальна модель економіки не передбачає наявності великої частки державних підприємств. Але й вони є у США. Їх основні типи: державні корпорації – акціонерні товариства, увесь капітал який належить державі;

державні підприємства неакціонерного типу; державні підприємства й заклади у соціальній сфері; змішані державно-приватні підприємства.

Крім урядових закладів, адміністрації президента на регулювання американської економіки великий вплив здійснює ***Федеральна резервна система (ФРС)*** – орган, який формально підпорядковується не президентові, а Конгресу. ФРС контролює діяльність комерційних банків, які входять в її систему. Вона впливає на бюджетну політику, контролює грошово-кредитну сферу. Основним напрямком, що привертає увагу ФРС, є динаміка агрегатів грошової маси й рівень процентних ставок на кредитному ринку.

Зовнішньоекономічна політика США спрямована на зміцнення їх позицій в світовій економіці. Вона здійснюється як через механізм діяльності ТНК, так і відстоюванням інтересів США їх представниками в міжнародних організаціях. Зокрема, США постійно відстоюють політику відкритої торгівлі, фрітредерства з метою доступу своїх товарів на міжнародні ринки. Водночас вони (всупереч принципам цієї політики) зводять протекціоністські бар'єри для обмеження свого ринку від товарів своїх конкурентів. Часто таке обмеження приймає форми антидемпінгових заходів, спонукання торговельних партнерів до "добровільного" обмеження експорту. Така політика пояснюється величезним дефіцитом зовнішньоторговельного балансу.

Більшість експортних угод в США здійснюються без особливого дозволу з боку уряду. Проте в деяких випадках необхідно мати дозвіл на експорт у формі ліцензування. Одержання ліцензії необхідно в ситуаціях, пов'язаних з національною безпекою, зовнішньою політикою, нерозповсюдженням ядерної зброї та інших товарів стратегічного призначення. США жорстко обмежують експорт в деякі країни аж до встановлення ембарго. Свого часу було заборонено експортувати товари й послуги в Іран, Ірак, на Кубу, в Лівію, Північну Корею, Югославію, Судан, Афганістан. В країни, проти яких США ввели торговельні санкції, американці можуть експортувати (при наявності ліцензії) лише продовольство, медикаменти й медичне устаткування.

США надають великого значення участі в інтеграційних процесах. Як вже відзначалося, основні напрямки їх міжнародної економічної інтеграції – американські континенти (з перспективою розширення НАФТА на всю Латинську Америку) й Азіатсько-Тихоокеанський регіон (з перспективою утворення АТЕС на спільний ринок).

В процесі глобалізації США претендує на світове економічне лідерство; ці претензії виправдовуються їх величезним економічним потенціалом і стабільно позитивною динамікою зростання американської економіки.

Особливості ділової етики

Досягнення американської економіки не в останню чергу залежить від ділових якостей американських бізнесменів, яких відрізняє цілеспрямованість, рішучість і наполегливість. Ці риси почали формуватися

ще в ті часи, коли перші поселенці долали труднощі освоєння невідомої країни. Протестантська релігія, що є переважаючою в американському суспільстві, освячує сумлінну працю як одне з головних покликань людини. В праці американці підтримують такий високий темп і напругу, які незвичні і часто непідсильні для багатьох інших народів. Вислів "час – це гроші", що був сформульований американським вченим Бенджаміном Франкліном ще у XVIII ст., і сьогодні є провідним гаслом американського бізнесмена. Його головна мета – заробити якомога більше і якомога скоріше, використовуючи для цього наполегливу працю, швидкість дій і владу грошей.

Американці за своєю природою індивідуалісти; вони люблять діяти самостійно, але й ризик беруть на себе. В ділових стосунках вони не сентиментальні, вміють керувати своїми емоціями, хоча й демонструють свою відкритість та дружність по відношенню до партнера. Вони недолюблюють зовнішні формальності(одежа, ритуал і т.п.),проте прискіпливі щодо кожного пункту контракту. Американський бізнесмен намагається з першої ж зустрічі з партнером домогтися від нього принципової згоди на контракт (на своїх, звісно, умовах), а деталі контракту розробили потім. Цінування часу робить їх нетерплячими, і часто вони грубо тиснуть на партнера, який вагається з прийняттям рішення [31, с. 234-243].

Американці наполегливо й енергійно відстоюють свою точку зору підчас переговорів, не бажаючи втратити хоч чого-небудь із своєї вигоди. Проте вони раціоналісти йдуть на компроміс, коли здобуття кращого варіанту неможливе. Уклавши угоду, вони чесно дотримуються її виконання й вимагають того ж від партнера. Якщо ж партнер починає хитрувати, не виконує хоча б один з пунктів контракту, американський бізнесмен діє безжалісно й негайно доводить справу до суду. В партнері американський бізнесмен насамперед цінує професійність і компетентність.

До недоліків американців, що утруднюють їх переговори з іноземцями, належить їх впевненість у тому, що Америка – найкраща в світі країна, а долар – наймогутніша сила, що перевершує всі докази. Тому вони часто зневажливі до чужої культури, звичаїв, тобто до етики інших. Вони рідко утруднюють себе вивченням мови іноземного партнера, більшість переговорів ведеться англійською.

Концепція ділової етики у США суттєво збагатилася за останні два десятиліття. Хоча в Америці не відступилися від прагнення одержати прибуток, але почали відчувати хитність абсолютизації прибутку як тільки однієї цілі і соціальної відповідальності бізнесу. Відбувається трансформація громадської думки щодо цілей бізнесу; все більше вважають, що бізнес повинен мати більшу соціальну спрямованість. Все частіше в засобах масової інформації йде мова про необхідність врівноважувати інтереси бізнесу з інтересами простої людини, з екологічним благополуччям і т.п.

Американський уряд і Конгрес реагують на ці настрої, встановлюючи більш жорсткі стандарти щодо якості продукції, забруднення довкілля відходами виробництва тощо. За порушення законодавства корпорації заплатили у вигляді штрафів десятки мільйонів доларів, багато хто з

безпосередніх винуватців навіть опинився за гратами. Доведена дефектність тієї чи іншої моделі, наприклад, телевізора, призводить до негайної її заборони до продажу на американському ринку.

Однак ні суворість, ні численність законів виявилася не в змозі викоренити правопорушення в економічній сфері. А тому зростає уявлення про необхідність підходу до вирішення цієї проблеми шляхом зміцнення у масовій свідомості нових або ж забутих старих морально-етичних орієнтирів та принципів, "оздоровлення" філософії підприємництва. У сучасній концепції ділової етики головною є проблема соціальної відповідальності бізнесу, становлення нової корпоративної культури, яка враховує необхідність не тільки збільшення прибутку, але й адекватне задоволення потреб суспільства, всього соціального середовища, в якому функціонує корпорація.

Поки що розкіш поступитися частиною прибутку заради додержання високих етичних і моральних норм доступна небагатьом корпораціям. Але позитивні приклади все ж таки є. Одним з них може слугувати поведінка відомої компанії "Проктор енд Гембл", одного з найбільших виробників засобів особистої гігієни. У 1980 році американський центр контролю над захворюваннями, а також Управління санітарного нагляду за якістю харчових продуктів та медикаментів виявили, що використання одного з видів продукції цієї компанії пов'язане з розвитком у споживачів токсичного синдрому. На розробку, рекламу і просування на ринок даної продукції компанія витратила 20 років і 74 млн. дол. Проте у короткий строк компанія оцінила ситуацію, після чого, використовуючи засоби масової інформації, розгорнула компанію по вилученню з ринку своєї продукції і відшкодуванню збитків споживачам. Втративши більшу частину доходів, компанія ще більше придбала за рахунок зміцнення довіри до себе з боку споживачів.

Але часто бувають випадки іншого роду. Так, компанія "Файрстоун" відмовилася визнати претензії тисяч споживачів, що стосуються автомобільних покришок серії "500". За їх незадовільної якості трапилися сотні аварій, в тому числі 34 із смертельними випадками. Компанія "Форд" уникнула відповідальності за життя 500 водіїв, які згоріли внаслідок аварії фордівських моделей "Пінто", що сталося через навдалу конструкцію паливного баку.

Все ж таки сьогодні багато американських корпорацій активно декларують свою відданість високим етичним принципам. При наймі на роботу кожному службовцю вручається пам'ятка про правила поведінки, про важливість підтримки честі фірми у суспільстві.

Інтереси України в США

Сполучені Штати Америки є стратегічним партнером України. Цей вибір обумовлюється, перш за все, виключно великою роллю США у світовій економіці й політиці. Жодна важлива подія в світі сьогодні не обходиться без прямої або опосередкованої участі Сполучених Штатів. Глобалізація світових процесів, в тому числі економічних, призводить до

того, що від стану економіки США у великій мірі залежить економічна ситуація в решті держав світу, в тому числі й в Україні. Україна об'явила себе без'ядерною, нейтральною державою, добровільно відмовилася від ядерної зброї. Гарантом її безпеки розглядаються Сполучені Штати.

Україна сподівається на підтримку США свого прагнення до вступу у міжнародні економічні організації, такі, як Світова організація торгівлі, де авторитет Сполучених Штатів стоїть дуже високо. Від позиції США в Міжнародному валютному фонді, МБРР та ЄБРР багато де в чому залежать можливості України одержати кредити й фінансову допомогу.

Ринок США дуже привабливий для українських виробників, тому Україна зацікавлена в розширенні товарообігу між нашими державами. В 1992 р. була укладена торговельно-економічна угода між Україною і Сполученими Штатами. У 2005 р. експорт українських товарів у США складав 957 млн. дол., а імпорт – 710 млн. дол.; таким чином, позитивне сальдо дорівнювало 247 млн. дол. Останнім часом розвиток торговельних відносин між нашими країнами дещо загальмувався; якщо в 2000 р. за обсягом товарообігу США посідали четверте місце серед наших партнерів, то в 2005 р. – тільки сьоме. На США припадає 2,4% нашого зовнішнього товарообігу (в 2000 р. – 4%).

Україна експортує в США переважно чорні метали й продукцію хімічної промисловості. В групі чорних металів в нашому експорті зростає частка чавуну (68% в 200 р.), тоді як частка сталі падає. Це невигідно для нас; така ситуація складається через рішення судової влади США, що звинувачує українських металургів у демпінгу, а також підозрює Україну в "піратському" виробництві компакт-дисків. Взагалі, наші товари на американському (як і на європейському) ринку часто підлягають дискримінації, оскільки Україна ще остаточно не визнана як країна з ринковою економікою.

Імпорт наш із США складається з машин, обладнання й продовольчих товарів.

Товарообіг між нашими країнами розвивається повільно, що не відповідає потенційним можливостями обох партнерів. За період 1995 - 2000 рр. він збільшився в 1,2 рази, тоді як товарообіг з Німеччиною – в 1,7 рази, з Італією – в 3,5 рази. За період 2000 – 2005 роки наш експорт у США збільшився у 1,3 рази, тоді як увесь експорт зріс за той же час у 2,3 рази.

В торгівлі послугами частка США вище, ніж в торгівлі товарами. В нашому експорті послуг США посідають (у 2005 р.) четверте місце (після Росії, Великої Британії та Швейцарії) – 281 млн. дол., в імпорті друге (після Росії) – 313 млн. дол.

Великі сподівання має Україна щодо залучення інвестицій зі США. Поки що загальний обсяг ПІІ в Україні дуже обмежений – 18,4 млрд. дол. (2006 р.); Сполучені Штати посідають тут п'яте місце, їх інвестиції дорівнювали 1,3 млрд. дол. Зокрема, інвестиції в нашу економіку здійснила така відома компанія, як "Пепсіко", яка налагодила виробництво

безалкогольних напоїв; розгорнута мережа кафе “Піцца-Хат”. Угода про захист інвестицій між Україною і США укладена в 1992 році.

Безумовно, що із вступом України до СОТ можливості українського експорту суттєво покращають, в тому числі і на ринок США. Крім того (і це основне) на розвиток економічного співробітництва між нашими країнами позитивний вплив буде мати подальша відбудова й реформування економіки України.

ЕКОНОМІКА ЯПОНІЇ

Японія у світовій економіці

Японія належить до найрозвиненіших країн світу. За обсягом ВНП та ВВП, обчисленим за поточним курсом валют, вона поступається тільки США. Її частка в світовому ВНП становить 10,5%, у світовому промисловому виробництві – 12%. Японія знаходиться серед світових лідерів за виробництвом чорних металів, електроенергії, автомобілів, суден і особливо комп’ютерної техніки. Частка Японії у світовому виробництві телевізорів становить 60%, у виплавці сталі – 14%, штучних волокон – 12%. Вона посідає друге місце в світі за тоннажем торговельного морського флоту і перше місце за виловом риби. Вона є значним експортером капіталу, вона один з найбільших кредиторів у світі, її банки – серед найпотужніших на світовому кредитно-фінансовому ринку. Японські готові товари, в першу чергу, електроніка, завойовують ринки майже всіх країн світу завдяки високій якості й надійності. Водночас Японія поглинає великі обсяги енергоносіїв, мінеральної і сільськогосподарської сировини, продовольства, імпортуючи їх з інших країн. Сальдо японського зовнішньоторговельного балансу зводиться зі значним позитивом протягом останніх десятиліть. Але наприкінці XX століття економічний розвиток країни уповільнився, його темпи помітно нижчі, ніж в інших розвинутих країнах. Японія опинилася перед необхідністю здійснення серйозних економічних реформ.

Таблиця 8.

Японія: коротка довідка

Територія……..……....	372 тис. км^2
Населення (2005 р.)……..……	127,5 млн. чол.
Столиця……..…….....	Токіо
Державний устрій…….....……	конституційна монархія
ВВП (2006 р.).....……..……...	4 911 млрд. дол.
ВВП в розрахунку на душу населення…….....	35 757 дол.
Національна валюта…….....	єна
Курс до долара (2005 р.)…….....	111 єн/дол.
Експорт (2006 р.)…….....	590 млрд. дол.
Імпорт (2006 р.)……..	524 млрд. дол.
Сальдо зовнішньоторговельного балансу.....	+66 млрд. дол.
Внутрішній державний борг (2005 р.)…….....	7 759 млрд. дол.

Зовнішній борг (2006 р.)..... 1 547 млрд. дол.
Джерело: [www.cia.gov]

В минулому столітті Японія двічі здивувала світ: першого разу, - коли перемогла у війні з Росією (1904 – 1905 рр.), коли цього ніхто не сподівався; другого – в 60-70-х роках, перетворившись із країни з застарілою технічною базою, низьким рівнем виробництва й життя населення – в країну з найпередовішою економічною структурою, країну високих темпів економічного зростання, з рівнем ВВП на душу населення одним із самих високих у світі. Цей економічний феномен окреслили "японським дивом". І дійсно, Японія, яка взнала нищівної поразки у Другій світовій війні, із зруйнованою економікою, змогла в короткий термін випередити всі європейські країни і посісти друге місце в світі за економічним рівнем.

Структура і динаміка розвитку економіки

Економічний успіх Японії був здобутий специфічними методами, які дещо відрізняються від тих, що опрацьовані в інших розвинутих країнах.

Як вже зазначалося, в економіці Японії довоєнного періоду основна частка виробництва припадала на важку промисловість – металургію, енергетику, важке машинобудування, основну хімію й нафтопереробку. Така структура в основному зберігалася до 70-х років минулого століття. Оскільки на світових ринках в ті часи сформувалася тривала тенденція падіння цін на сировину, в тому числі мінеральну, Японія нарощувала потужності в галузях важкої індустрії на імпортованих рудах металів, нафті й газу, хімічній сировині. Практично не маючи залізної й марганцевої руд, а з кольорових металів видобуваючи тільки мідь, Японія протягом майже всього минулого півстоліття посідала друге місце в світі за виплавкою сталі, алюмінію, міді й деяких інших кольорових металів. За потужністю нафтопереробних заводів вона поступається тільки США, хоч вся її нафта надходить з інших країн.

Особливо швидкими темпами розвивалося машинобудування. Якщо виробництво в обробній промисловості в цілому збільшилося за 1953–1971рр. в 11 разів, то в машинобудуванні – в 25 разів. [19, с. 57] Відносно дешева робоча сила обумовлювала конкурентоспроможність також працемісткого виробництва – автомобілебудування, радіо й телевізійної техніки, легкої промисловості. Наприкінці 60-х років Японія вийшла на перше місце в світі за виробництвом легковичок, транзитних радіоприймачів і телевізорів, а згодом і металорізальних верстатів.

З 70-х років зовнішньоекономічна ситуація для Японії суттєво змінюється. По-перше, різко підвищуються ціни на нафту, а також на деякі інші природні ресурси, - що боляче відзначилося на японській економіці; енергоємні й металоємні види виробництва втратили стимул подальшого розвитку. В 1973 –1974 рр. імпортні ціни зросли в 2,1 рази, в 1979 –1980 рр. – на 86%. [МЭ и МО. - № 8. - 2001. - С. 111.] По-друге, розвинуті країни вступили до стадії постіндустріального розвитку, коли традиційні галузі,

особливо металургія, важке машинобудування, основна хімія вже не відіграють провідної ролі. По-третє, заробітна плата японського робітника підвищилася і досягла рівня інших розвинутих країн; це ліквідувало перевагу Японії у собівартості продукції за рахунок дешевої робочої сили.

В таких умовах необхідна була докорінна перебудова ***структури*** японської економіки. Енергетична криза спонукала до впровадження енергозберігаючих технологій. Значно скоротилися питомі витрати палива на виробництво одиниці товару. Різко загальмувалися темпи виробництва електроенергії й чорних металів. Подорожчання робочої сили призвело до суттєвого зниження частки продукції легкої промисловості. Натомість швидкими темпами розвивалися наукоємні види виробництва, особливо електроніка й робототехніка. Структура ВВП за головними секторами економіки Японії розподіляється таким чином (2006 р.,%):

сільське господарство…….....	1,6
промисловість…….....	25,3
послуги…….....	73,1

Зайнятість по секторам мало відрізняється від структури ВВП: на сільське господарство припадає 4,6%, на промисловість – 27,8%, на послуги – 67,6%.

Частка промисловості знизилася порівняно з 50-60 роками, але все ще є вищою, ніж в США або західноєвропейських країнах, а частка послуг дещо нижча.

Сільське господарство Японії, незважаючи на дефіцит земельних площ, забезпечує 70% потреб країни в продуктах харчування. Основні культури: рис, картопля, цукрова тростина й цукровий буряк, цитрусові. Значна частина овочевих культур вирощується в штучному середовищі. Сільське господарство відрізняється високою інтенсивністю й врожайністю, високим рівнем хімізації.

В сільському господарстві переважають дрібні ферми. Уряд захищає аграрний сектор протекціоністськими заходами. Тільки в 1994 р. було знято заборону на імпорт рису, незважаючи на те, що японський рис дорожче за американський в 2,5 рази і таїландський – в 5 разів.

Промисловість Японії все більше орієнтується на наукоємні галузі. Частка машинобудування в структурі обробної промисловості піднялася з 30% в 60-х роках до майже 60% в 90-х роках. Пріоритетними галузями стали електроніка, аерокосмічна техніка, телекомунікаційні засоби, робототехніка. Частка Японії у світовому виробництві кольорових телевізорів становить понад 60%, роботів – 50%, напівпровідників – 40%. Крім того, Японія посідає перше місце в світі за виробництвом суден (52% світового обсягу), автомобілів (30%), тракторів, металообробного устаткування. Незважаючи на зниження ролі традиційних галузей, позиції Японії досить міцні у світовому виробництві сталі (14%), штучних волокон (12%), гуми, холодильників, пральних машин.

В 70 – 80-х роках уряд підтримував депресивні галузі шляхом їх санації: перспективні підприємства одержали кредити й пільги, безнадійні було закрито. Найбільш складною була ситуація в таких галузях: виплавка алюмінію й мартенівської сталі, виробництво хімічних добрив і волокон, суднобудування, текстильна й швейна промисловість. В 90-х роках держава відмовилася від опіки неконкурентоспроможних галузей; їх продукція стала заміщуватися імпортом. Значною мірою цей імпорт складається з товарів, вироблених філіями японських корпорацій за кордоном.

Особливістю японської економіки є об'єднання приватних підприємств у різні асоціації, кооперативи, союзи. Деякі з таких об'єднань перетворюються на великі концерни світового значення. В промисловості широко відомі такі корпорації як "Тойота Моторс", "Мацусіта Електрик", "Соні", "Хонда Мотор", "Хітачі", "Такеда Кемікал індастріз", "Канон", "Фудзіцу", "Фудзі Фото Фільм", "Ніппон Електрик компані" , "Міцубісіі Хеві індастріз", "Тошіба".

В ***сфері послуг*** найбільшого значення набули торгівля, фінансові, банківські послуги, інформатика, зв'язок, туризм. Зростає роль послуг, пов'язаних з обслуговуванням виробництва: консалтінг, інжінірінг, маркетинг.

З середини 80-х років Японія стала найбільшим кредитором світу; загальна сума її зарубіжних активів перевищує 1 трлн. дол. Тривалий час Японія не мала зовнішніх боргів, її платіжний баланс зводився з позитивним сальдо. Проте з 90-х років минулого століття економічна ситуація в країні погіршилася, й у 2006 році зовнішній борг Японії вже складав 1,5 трлн. дол. У той же час Японія посідає перше місце серед розвинутих країн і друге місце у світі (після Китаю) за золотовалютними резервами, сума яких складала 8772 млрд. дол. (2006 р.); з них 704 млрд. дол. припадають на іноземні цінні папери. Динаміка японського ринку акцій та боргових цінних паперів відображена наступною таблицею

Таблиця 9.

Динаміка ринку акцій та боргових цінних паперів в Японії
(в млрд. дол.)

	1980 р.	**1990 р.**	**1995 р.**	**1999 р.**	**2000 р.**
акції	380	2918	3667	4455	3157
боргові цінні папери	**…**	2922	5307	6664	6432

Джерело: [МЭ и МО. - №8. - 2001. - С. 35-36.]

За експортом прямих інвестицій Японія в 80-х роках минулого століття посідала перше місце, в 90-х роках вона поступилася США та Франції. Найбільшими інвесторами є компанії "Хітачі", "Мацусіта", "Тойота", "Соні", "Ніссо Іваї". Основна частка інвестицій (понад 40%) прямує в США. В 1985-1989 рр. зарубіжні інвестиції Японії зростали пересічно на 62% щороку.

Кредитно-фінансова система Японії представлена приватними й державними банками. Державі безпосередньо підпорядковані Центральний банк Японії і Японський банк розвитку, низка громадських фінансових організацій. Серед приватних банків Японії є група найбільших у світі. Ось перелік найбільших банків Японії:

Даїті кангьо бенк	Бенк оф Токіо
Сумітомо бенк	Норінкухін бенк
Сакура бенк	Індастріал бенк оф Джапен
Фудзі бенк	Токай бенк
Санва бенк	Лонг терм кредіт бенк оф Джапен
Міцубісі бенк	Асахі бенк

В 2001 р. три провідні банки - “Даїті кангьо”, “Фудзі” і Промисловий банк почали реалізовувати план об’єднання в холдінгову групу “Мідзухо”, яка за розмірами активів стане однією з найбільших у світі. Планується також формування ще двох холдінгів: один з них складатиметься з банків “Токай”, “Асахі” і “Санва”, а інший – з банків “Сумітомо” і “Сакура”, які об’єднуються в єдиний банк під назвою “Сумітомо Міцуї”.

У складі спеціалізованих фінансових організацій для дрібного й середнього бізнесу в Японії існує 450 кредитних асоціацій кооперативних організацій та близько 400 кредитних союзів. Нараховується 270 компаній по операціям з цінними паперами. Японську фінансову систему об’єднує міжбанківська інформаційна система телекомунікацій, яка зв’язує за допомогою комп’ютерної мережі 5300 фінансових організацій і 42 000 філій, що сприяє оперативному переведенню коштів. [41, с. 543]

Динаміка економічного розвитку Японії і другій половині XX ст. відрізняється зміною ритму в залежності від характеру економічних процесів, що відбувалися як всередині Японії, так і на світовому просторі. Можна визначити три періоди, які чітко виокремлюються за темпами росту економіки.

Перший період охоплює 50-ті – 60-ті роки з дуже високими темпами розвитку. В 50-х роках пересічний приріст ВВП становив 15%; це був час відбудови японської економіки, оснащення виробництва новітньою технікою, значних капіталовкладень в промисловість і сільське господарство. В 60-х роках приріст дещо знизився, але все ж таки залишався досить високим, в середньому 11%.

Другий період (70-ті – 80-ті роки) характеризується помірними темпами: 3,8 – 4,5%. Це був час стабілізації вже зрілої економіки. Невисокі темпи в цей період пояснюються також появою проблем, про які вже говорилося: енергетична криза, необхідність структурної перебудови промисловості.

Третій період розпочався в 90-х роках і відзначається вкрай низькими темпами приросту ВВП – в середньому 1,4%, що значно нижче темпів розвитку інших розвинутих держав, конкурентів Японії на світових ринках.

Таблиця 10

Динаміка росту ВВП Японії в 90-х роках, %

1990	пересічно 1991-1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
2,1	1,0	3,0	-1,2	1,1	3,3	2,6	3,0	2,8

Джерело: [www.cia.gov]

Здавалося, що в 2000 р. японська економіка вже виходить із стагнації. Проте вже в останньому кварталі цього року вона показала черговий спад, який продовжився також і в 2001 році. Мляво розвивалася економіка і в 2002 р.; після цього темпи розвитку економіки прискорились, і японська економіка, нарешті вийшла з тривалої стагнації.

Промисловість в 2000 р. показала приріст в 5,7%, але вже на початку 2001 р. розпочався спад: в січні виробництво скоротилося на 4,2% порівняно з груднем минулого року; в другому кварталі воно знову скоротилося. В 2006 р. приріст обсягу промислового виробництва становив 3,3%.

Скорочення виробництва має слідством ***зростання безробіття***. Хоч рівень безробіття в Японії нижчий, ніж в більшості інших розвинутих держав, він має тривожну тенденцію росту. В 2001 р., вперше за останні десятиліття, його рівень перевищив 5% від всього працездатного населення. В середині 2001 р. загальна кількість безробітних складала 3,36 млн. чол. і збільшилася за рік на 260 тис. чол.

Наступна таблиця дає уяву про динаміку розвитку промисловості і темпи зростання безробіття.

Таблиця 11.

Темпи росту промисловості та рівень безробіття в Японії, %

	1995	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**	**2006**
Приріст промислового виробництва	3,3	2,3	3,6	-7,1	0,8	5,7	0,8	3,3
Рівень безробіття	3,2	3,4	3,5	4,1	4,7	4,7	5,0	5,4

Джерело: [www.cia.gov]

Спад виробництва призводить до масового звільнення робітників. В 2001 р. один з найбільших виробників вантажних машин компанія “Ісузу Моторс” об’явила про скорочення робочих місць на 9700 чол. або на чверть всього персоналу. “Міцубісі Моторс” збиралася звільнити 9500 чол., “Саньо” – 6000 чол., “Джапен Ейрлайнз” – 4200 чол., “Алва корпорейшн” – 700 чол.

Фондовий ринок Японії віддзеркалює загальний стан економіки країни. з 1990 р. до 2001 р. головний фондовий індекс Японії Ніккей-225 знизився на 64%, в той час як його американський аналог Доу-Джонс збільшився на 321%.

По Японії прокотилася хвиля банкрутств. Тільки в 2000 році збанкрутіло понад 19 тис. компаній – на 23% більше, ніж в 1999 р. Борги компаній-банкрутів збільшилися за рік на 77% й склали 23987 трлн. єн, що є рекордною за останні півстоліття. [МЭ и МО. - №8. - 2001. - С. 114.]

Намагаючись стимулювати економіку, уряд збільшує державні витрати. Японія має величезний державний борг – 7,8 трлн. дол. або 158% до ВВП.

В чому ж полягають причини тривалого спаду японської економіки наприкінці XX століття? Є різні думки з цього приводу. Найвірогіднішою є версія, згідно з якою основні негаразди Японії в 90-х роках пов'язані з ***макроекономічними перекосами***. Тривалий час Японія має велике позитивне сальдо зовнішньої торгівлі. Приток капіталу від експорту японські банки використовували не стільки для вкладення у виробничі потужності промислових підприємств (через високу вартість робочої сили), скільки в спекулятивні операції з акціями та в нерухомість. Курси акцій та ціни на земельні ділянки штучно завищувалися; акції купувалися для їх подальшого перепродажу. Цей процес одержав назву "мильної бульки". В 1990 р. "булька" луснула, ринкова ціна акцій і земельних ділянок почала спадати. Це призвело до утворення й накопичення боргів банкам з боку корпорацій, які вкладали свої вільні кошти в ці активи. В 1995 р., вперше за післявоєнний період, почалося банкрутство багатьох банків.

Криза фінансової системи відбилася й на реальних секторах економіки Японії. Знизилися темпи капіталовкладень, їх частка у ВВП зменшилася з 20 до 15%, оскільки підприємства втратили частину ресурсів для фінансування інвестицій, а також знецінилося майно (нерухомість), яке є заставою під банківські кредити. Збанкрутування банків і утруднення з одержанням кредиту (через знецінення застави) спровокувало масове банкрутство японських компаній. Капітал і виробництво все більше йшли за кордон у філії японських корпорацій та спільні підприємства, оскільки внутрішній ринок звузився.

Іншою причиною спаду є ***дефляція***. Рівень внутрішніх цін, в тому числі на споживчі товари, вкрай низький і має тенденцію до зниження, про що свідчить наступна таблиця.

Таблиця 12.

Темпи приросту цін, %

	пересічно 1994-1999	2000	2005
Оптові ціни	-0,5	0,1	0,5
Роздрібні ціни	0,5	-0,7	0,5

Джерело: [www.valnet.ru/index. php3.]

Домогосподарства й компанії відкладають рішення про скільки-небудь значні витрати "на потім", коли все стане ще дешевшим. Споживання товарів населення скорочується також через зростання безробіття, через страх втратити роботу. Норма заощаджень в Японії була завжди високою; в 90-х роках вона становила 32,5%, тоді як в США тільки 16%. Побоювання втратити роботу спонукає людей більше заощаджувати, ніж витрачати. В 2001 р. частка доходів, що йде на споживання, скоротилася до 69% порівняно з 74% рік тому. внаслідок цього споживання скоротилося на 4,4%. Це ще більше звужує внутрішній ринок Японії.

Спад в економіці Японії обумовлений також і зовнішніми причинами. В 1998 р. розкотилася економічна криза в країнах Південно-Східної Азії – в регіоні, де Японія завжди мала пріоритетні позиції. Це призвело як до скорочення туди японського експорту, так і до падіння виробництва численних філій японських корпорацій, які розташовувалися в регіоні. Іншим фактором стало гальмування економіки США з другої половини 2000 р. і особливо в 2001 р. Сполучені Штати являють собою найбільший ринок для японських товарів та зарубіжних інвестицій, отже падіння темпів економічного розвитку в найбагатшій державі світу боляче відбилося й на економіці Японії в 2001 році. До того ж політика США спрямована на послаблення свого основного конкурента. Вона встановлює протекціоністські перешкоди, переважно нетарифного характеру на шляху японських товарів; особливо часто уряд США вимагає від Японії "добровільного" скорочення експорту на американський ринок.

Такі непрості проблеми постали перед урядом Японії на початку нового тисячоліття.

Внутрішня економічна політика

Як вже відзначалося, для Японії характерна дуже активна роль уряду в управлінні економікою. В країні сформувалася специфічна модель розвитку, яка одержала назву "планово-ринкової економіки". Вона передбачає державне регулювання економіки на основі взаємодії адміністративного апарату й приватного підприємництва. За допомогою цієї системи розробляються різні методи впливу на господарчі рішення приватних підприємств, пов'язані з інвестиціями, науково-технічною політикою, ціноутворенням і таке інше. Ці методи не підмінюють ринковий механізм, а підтримують, доповнюють і коректують його функціонування.

В перші два повоєнні десятиліття уряд вдавався до жорсткого адміністрування в сфері економіки. Потім регулювання здійснювалося фінансовими, кредитними й ціновими методами. Наприкінці 90-х років, коли в Японії позначився спад, уряд проголосив політику дерегулювання, тобто обмеженого втручання держави в діяльність приватного бізнесу й сподівання на регулюючу роль ринку.

Основою державної внутрішньоекономічної політики є ***планування соціально-економічного розвитку*** країни. Загальнодержавні плани є індикативними, тобто не обов'язкові для виконання; проте з практики відомо, що і великі корпорації, і середні та навіть дрібні підприємства корелюють свою діяльність з рекомендаціями плану. В розробці державних планів приймають участь урядові заклади, що мають відношення до економіки: Міністерство фінансів, Міністерство торгівлі й промисловості, Управління економічного планування, Економічна рада, а також науково-дослідні організації та експерти [41, с. 547]

Державні органи в своїй економічній діяльності підтримують тісні зв'язки з ***організаціями приватних підприємців***. Найавторитетнішими серед них є:

- **Федерація економічних організацій (Кейданрен)**; вона охоплює практично всі групи японського ділового світу (на персональній основні до неї входять представники 80 провідних представників фінансово-промислових груп, на колективній основі 940 компаній і 120 фінансово-промислових асоціацій);
- **Японська торговельно-промислова палата (Ніссьо),** в яку входять 1,2 млн. фірм-членів, переважно дрібних та середніх, що об'єднані в 489 місцевих торговельно-промислових палат;
- **Федерація підприємницьких організацій (Ніккейрен),** займається переважно питаннями взаємовідносин труда й капіталу; об'єднує 47 регіональних і 55 галузевих організацій;
- **Асоціація економічних однодумців (Кейдзай доюкай)**, в як входять близько 1000 впливових бізнесменів на індивідуальній основі.

Крім того, на соціально-економічні процеси в країні впливають ***профспілки***, які об'єднують до 25% економічного активного населення. Найбільшою профспілковою організацією є Конфедерація профспілок (Ренго), в яку входять дві третини всіх організаційних трудівників.

Напрямки й методи внутрішньоекономічної політики держави змінювалися відповідно конкретній ситуації в країні і проблемам, що вставали перед її економікою.

В період 50-60 років уряд активно втручався в розподіл ресурсів між галузями з метою формування певної структури промисловості. Основним методом досягнення цілі була система валютних квот на оплату необхідного для фірм імпорту. Було встановлено обмеження на приток іноземного капіталу в Японію.

З 70-х років, коли економіка вже зміцніла, був скасований валютно-ліцензійний контроль над імпортом, знято обмеження для притоку капіталу, а також обмеження для експорту японського капіталу за межі країни. В середині 70-х років Японія перейшла від фіксованого до плаваючого курсу єни. Для форсування розвитку пріоритетних галузей – електронного машинобудування й виробництва сучасних засобів зв'язку – були впроваджені державні програми фінансової й організаційної підтримки науково-дослідних робіт, що виконувалися найбільшими фірмами в галузі високих технологій. В середині 80-х років, зважаючи на надмірно велике позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, що загострювало відносини Японії з її конкурентами, уряд запровадив пільги для імпортерів, щоб вирівняти торговельний баланс.

Наприкінці 90-х років, коли темпи розвитку економіки вкрай загальмувалися, стало ясно, що настав час нових реформ. В 1999 р. була здійснена фінансова реформа, яка одержала назву "великого вибуху". Були усунені перепони для доступу на фінансові ринки. Банки, брокерські й

страхові компанії набули можливість займатися всіма видами фінансових операцій. Скасовано заборону доступу нефінансових компаній на фінансові ринки. Дозволена торгівля цінними паперами поза фондовими біржами. Втручання держави в оперативну діяльність суб'єктів економіки суттєво знизилася, піднялося значення ринкових важелів регулювання. Це означає ***дерегуляцію економіки***.

Дерегуляція економіки, визволення системи від безнадійних боргів і жорсткий контроль дефіциту державного бюджету – ось головні пріоритети нової економічної політики уряду Японії. Необхідно визволити банки від великого обсягу так званих "поганих кредитів", які утворилися внаслідок краху "мильної бульки". Ці борги будуть списані. Передбачається знизити подоходний податок з корпорацій на загальну суму в 7 трлн. єн.

Багато хто з економістів, як в самій Японії, так і за її межами вважає, що для активізації ділової діяльності в країні необхідно покінчити з тривалою дефляцією й занизити курс єни. Наслідком цього буде зниження реальної вартості безнадійних боргів на балансах японських компаній, що підвищують їх економічну активізацію. Крім того, вартість японських товарів в доларах знизиться на світових ринках, що підвищить їх конкурентоспроможність і збільшить експорт.

Нарешті, з'являються сумніви щодо ефективності системи довічного найму, яка виявила свою недостатню життєздатність, оскільки обмежує маневрування робочою силою. Вже є сміливці, що покидають велику фірму, щоб започаткувати власний бізнес.

Пожвавлення економіки Японії почалося з 2003 року, коли темп ВВП піднявся до 3,3%; в 2004 р. приріст становив 2,6%, в 2005 р. 3,0%, в 2006 р. 2,8%.

Протягом всієї своєї історії після революції Мейдзі Японія намагалася здійснювати експансію на світові ринки спочатку товарів, а потім капіталів. В цьому вона досягла значних успіхів. Вже відзначалося, що Японія посідає третє місце в світі за обсягом зовнішнього товарообігу, є одним з лідерів по іноземним інвестиціям і головним кредитором.

Особливе значення має для Японії ***зовнішня торгівля***, яка завдяки тривалому позитивному сальдо сприяє величезному притоку капіталу в країну. В 2006 р. експорт товарів складав 590 млрд. дол., імпорт – 524 млрд. дол., отже сальдо дорівнювало 66 млрд. дол. [www.cia.gov] Найвищих значень зовнішня торгівля досягала в 50-60 роки XX ст., в 90-х роках її темпи уповільнилися.

Таблиця 13.

Темпи росту зовнішньої торгівлі Японії, %.

	Пересічно 1990-1999	2000	Пересічно 2000-2005
Експорт товарів	2,5	8,6	4,0
Імпорт товарів	4,5	16,0	6,0

Джерело: [www. WTO. International trade stats 2000. Table 1.2., 1.4.; WTO. World Trade Report 2006. P.11.]

Частка Японії в світовому експорті товарів становить 5%, в імпорті – 4%.

В експорті товарів найбільша частина належить продукції обробної промисловості – 95%, з них на машини й транспортні засоби припадає 70%. Найбільше експортується офісного телекомунікаційного обладнання (21,8%) та автотранспортних засобів (19,7%). В імпорті значна частка припадає на мінеральну сировину (21,5%), машини й транспортні засоби (27,4%), продовольство (19,2%).

В географічному розподілі зовнішньої торгівлі для Японії головне значення мають США (32,6% експорту й 24,3% імпорту) й Південно-Східна Азія (відповідно 26,8% і 17,9%). Зростає частка Китаю, яка піднялася в 1999 р. порівняно з 1963 р. з 1,1% до 5,6% в експорті Японії, й з 1,1% до 13,8% в імпорті. Частка Європейського Союзу в цілому становить 17,8% в експорті й 13,7% в імпорті Японії. Дуже незначна частка країн Центральної та Східної Європи (в тому числі СНД) – відповідно 0,5 і 1,5%. [www. WTO. International trade stats 2000. Table 11.5]

Під тиском зарубіжних партнерів уряд Японії змушений лібералізувати свою зовнішню торгівлю. Було надано пільги для імпортерів; це дещо прискорило імпорт, його темпи зростання перевищили темпи експорту, проте позитивне сальдо торгівлі залишається ще досить великим.

Японія є одним з найбільших інвесторів у світі. Основна частка прямих і портфельних ***інвестицій*** Японії розміщена в США та в країнах Південно-Східної Азії. Тривалий час японський уряд стримував приток іноземних інвестицій до себе, проте у 80-х роках почав здійснювати лібералізацію в цій сфері. Поки що приток інвестицій в Японію значно поступається їх експорту, але в 90-х роках він помітно активізувався. В 2000 / 2001 фінансовому році (закінчився 31 березня) іноземні компанії інвестували 26 млрд. дол. в економіку Японії. За період квітень-вересень 2000 р. обсяг іноземних інвестицій збільшився на 42% порівняно з тим же періодом 1999 р. В 2001 році іноземні компанії вклали 22,8 млрд. дол. в придбання акцій японських компаній. Третину іноземних інвестицій (8,4 млрд. дол.) здійснили американські компанії; сума їх інвестицій збільшилася порівняно з попереднім фінансовим роком на 306%.

В 2005 р. загальна сума прямих іноземних інвестицій в японській економіці складала 101 млрд. дол.; на цю ж дату обсяг японського капіталу в інших країнах становив 387 млрд. дол.

В зовнішньоекономічній політиці Японія має два головних пріоритети: тісне співробітництво з партнерами по ОЕСР, особливо в рамках "Великої Сімки", і зміцнення своїх позицій в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Японія є членом АТЕС, в якому відіграє важливу роль, бере участь в більшості регіональних банків розвитку. Особливо велике значення мають для Японії її стосунки із США, ринок яких найпривабливіший для японських

експортерів товарів та інвесторів. Японські компанії проникають також в економіку західноєвропейських країн, проте поки що з меншим успіхом, ніж в Північну Америку.

Особливості ділової етики

Ділова етика японців досить помітно відрізняється від європейської або американської, і це треба враховувати на переговорах з ними для уникнення непорозумінь і досягнення успіху.

Найхарактернішою рисою японського суспільства є дуже сильна залежність індивідуума від соціальної групи, до якої він належить (сім'я, школа, університет, фірма). На Заході таку систему прозвали "суспільством-павутинням" [31, с. 351]. На переговорах представник фірми ніколи не прийме рішення сам, він обов'язково повинен узгоджувати всі деталі з іншими членами фірми; це затягує переговори.

Японці (як і китайці) болісно переживають "втрату обличчя", тому на переговорах ні в якому разі не можна їх ставити в принизливе положення, розмовляти з ними неввічливо, тиснути на них в намаганні підписати вигідний контракт . Японці не люблять говорити "ні" на переговорах, вважаючи, що пряма відмова образить партнера; свою незгоду вони виражають непрямо, натяками. Коли японець, вислухавши пропозиції партнера, говорить "так", то це не обов'язково, що він згоден; скоріше це означає: "так, я вас вислухав". Це часто збиває з пантелику іноземця.

Переговори японці ведуть звичайно командою, в якій кожний має свою компетенцію. Вони уважно вислуховують партнера, але рішення приймають не зразу. Якою б сильною не була б команда, її члени обов'язково звернуться до центрального офісу за інструкціями. Вони дуже обережні підчас переговорів, уважно вивчають своїх партнерів. Японці дуже ввічливі й уміють слухати партнера; того ж вони вимагають і для себе.

Великого значення японці приділяють рангу партнера по переговорах; чим вища його посада, чин, тим більше шансів на успіх переговорів. Підчас переговорів не прийнято виявляти емоції. Японці не переносять фамільярності в стосунках з партнером. Американці, які зразу ж переходять на скорочене ім'я, плескають японця по плечу, відпускають надто вільні жарти викликають у нього неприязнь. Японці навіть намагаються уникнути рукопотискання, вважаючи це негігієнічним. Взагалі японці недолюблюють іноземців, але в ділових стосунках з ними ведуть себе чесно й коректно.

Японці неохоче вступають в контакт з новими людьми. Тому краще налагодити з японськими партнерами знайомство через посередника. Такий посередник має бути добре відомий як вам самому, так і японському партнерові. У практиці ділового спілкування Японії велике значення має використання візитних карток. В них крім імені та призвіща, а також займаної посади, вказується найголовніше для японця – належність до певної фірми чи організації, що в кінцевому рахунку визначає його становище у суспільстві. Якщо у відповідь на протягнуту візитну картку ви не дасте свою, це може збентежити і навіть образити японського бізнесмена.

В ділових стосунках з японцями необхідно бути пунктуальним; запізнення розглядається як серйозний прояв неповаги до партнера. Якщо отримано запрошення у традиційний ресторан японської кухні, треба звернути увагу на взуття і шкарпетки – доведеться роззуватися. Вручати й одержувати візитки краще двома руками; на знак поваги слід її уважно прочитати. Слід уникати суперечок на релігійно-філософську тематику. Проте схильно буде сприйматися прояв вашого інтересу до історії й культури Японії.

З першої ж зустрічі ви повинні справити на японця приємне враження, інакше угода може і не здійснитись.

Інтереси України в Японії

Японія, хоч і не є стратегічним партнером України, являє для нас великий інтерес з економічної точки зору. Її величезний економічний потенціал відкриває широкі можливості для торговельного, виробничого й науково-технічного співробітництва. Проте поки що обсяг економічних стосунків між нашими країнами незначний. Торговельна угода між Україною та Японією укладена в 1997 році, але Японія ще не "відкрила" Україну для себе. Для цього є об'єктивні причини. Основні товари нашого експорту – руди, чорні метали, продовольство – Японія або сама виробляє у великій кількості, або імпортує у своїх традиційних партнерів – США, Канаді й Австралії. З свого боку, ми не можемо розширити імпорт японської техніки через складну ситуацію в промисловості й низьку купівельну спроможність населення. В 2005 р. український експорт в Японію складав 82 млн. дол., а з Японії нами було імпортовано товарів на суму 548 млн. дол.; отже, від'ємне сальдо становило 466 млн.. дол. [www.ukrstat.gov.ua]

Інвестиції з Японії до України практично не надходять і через недостатнє знання нашої країни японськими бізнесменами, і через їх побоювання ризику в нестабільній економічній обстановці, що є в Україні.

Втім, залучення японського бізнесу до інвестування в економіку України було б ефективним, зважаючи на потенціал нашої країни. Найбільш перспективними галузями для інвестицій є аерокосмічна, енергетична, аграрний сектор, електроніка. Підвищенню ефективності наших економічних стосунків з Японією було б відкриття при українському Посольстві в Токіо торговельно-економічної місії. Діяльність місії була б зосереджена на таких питаннях:

- залучення японських інвестицій в українську економіку;
- проробка питань, пов'язаних з реалізацією спільних проектів;
- інформаційно-дослідницька робота по пошуку торговельних партнерів в обох країнах;
- аналітико-маркетингова діяльність по вивченню експортних можливостей продукції українських виробників на японському ринку;

- розробка довгострокових планів двостороннього економічного співробітництва.

Принципово важливим для економічного співробітництва з Японією було б підключення України до японських програм Офіційної допомоги розвитку (ОДР) в рамках ОЕСР. Перспективним було б залучення України до участі в реалізації технічної допомоги в рамках програм ОДР в країнах Азіатсько-Тихоокеанського регіону за умов її фінансування країнами-донорами, зокрема, Японією.

ЕКОНОМІКА ФЕДЕРАТИВНОЇ РЕСПУБЛІКИ НІМЕЧЧИНИ

ФРН у світовій економіці

Німеччина – одна з найрозвиненіших країн світу, вона належить до "Великої Сімки" найпотужніших й найвпливовіших в економічному відношенні держав. За розміром ВВП (в поточних цінах) ФРН посідає третє місце у світі, її частка складає 6,1%.[*] Німеччина – найбільш розвинута країна Європи. Вона є "локомотивом" Європейського Союзу, від стану її економіки багато де в чому залежать темпи розвитку всієї організації. Можна впевнено твердити, що успіхи ЄС в першу чергу ґрунтуються на економічній стабільності Німеччини. Вона має потужну промисловість; за деякими виробами електротехнічного машинобудування, верстатів, хімічної, оптико-механічної промисловості ФРН посідає перше-друге місця в світі.

ФРН більше, ніж США та Японія залежить від світового ринку. Її частка в світовому експорті складає 9%, а за обсягом товарообігу вона посідає друге місце в світі після США. Частка експорту в ВНП Німеччини становить понад 20 %, що є одним з найвищих показників серед держав "Великої Сімки".

Німеччина має розвинену науково – технічну базу, витрати на НДДКР становлять 3 % від ВВП; проте, за науково – технічним потенціалом ФРН поступається США та Японії.

Федеративна Республіка Німеччини має одну з найкращих в світі систему соціального захисту населення, високий пересічний рівень заробітної плати. Водночас за душовим розміром ВВП вона поступається США, Японії, Канаді й деяким своїм партнерам по ЄС. Вона має високу продуктивність праці (56 тис. дол. ВВП на одного зайнятого), але меншу, ніж в США (83 тис.), Канаді (71 тис.), Японії (57 тис.), Франції (59 тис.) і навіть Італії (58 тис.), хоч в 5,5 разів більше ніж в Китаї (10 тис.). [МЭ и МО. - №9. - 2001. - С. 102.] Висока якість

[*] В розрахунку за паритетом купівельної спроможності валют (ПКС) частка ФРН становить 4%, й тоді вона посідає четверте місце в світовій економіці (після США, КНР і Японії).

німецької продукції в певній мірі компенсує на світових ринках їх високу собівартість, яка утворюється за рахунок підвищення питомих витрат на робочу силу.

Таблиця 14.

ФРН: коротка довідка

Територія……	375 тис. кв. км.
Населення (2005 р.)……...	82,4 млн. чол.
Столиця……..	Берлін
Державний устрій……..	федеративна республіка
ВВП (за ПКС, 2006 р.)……...	2 585 млрд. дол.
ВВП на душу населення (за ПКС, 2006 р.)….	31 тис. дол.
Експорт (2006 р.)……...	1 133 млрд. дол.
Імпорт (2006 р.)……..	916 млрд. дол.
Національна валюта (з 1 січня 2002 р.)……..	євро
Державний борг (2005 р.)…….	1 829 млрд. дол.

Джерело: [www.cia.gov]

Німеччина є значним експортером капіталу, вона є п'ятим за обсягом кредитором у світі, посідає третє місце за експортом інвестицій.

Німеччина відіграє важливу геополітичну роль, особливо в Європі. Розташована в центрі Європи, вона протягом майже півтора століття є відчутним фактором в політиці й економіці цієї частини світу. З другої половини XX ст. її геополітична роль підсилилася. Найбільше це виявляється в провідній позиції Німеччини всередині Європейського Союзу. З 90-х років посилився геополітичний вплив ФРН на країни Центральної та Східної Європи, для яких вона стає поступово одним з головних торговельних партнерів та інвесторів. Від позиції Німеччини багато в чому залежать перспективи східноєвропейських країн щодо вступу до ЄС.

Структура й динаміка економіки

Серед найрозвиненіших країн Німеччина виокремлюється своєю "надіндустріалізованністю": частка промисловості тут найбільша. В структурі валового національного продукту ФРН головні галузі економіки мають такі позиції (%):

промисловість……..	29,6
сільське господарство…….	0,9
послуги…….	69,5

Основою ***промисловості*** Німеччини тривалий час була важка індустрія. В 1955 р. її частка у всьому промисловому виробництві становила понад 73%. Поступово, під впливом науково-технічного прогресу структура промисловості почала трансформуватися. Знизилася частка вугільної промисловості, чорної металургії; водночас підвищеними темпами розвивалися електроніка, приладобудування, автомобільна, авіакосмічна промисловість. Проте і сьогодні Німеччина відзначається в світовій економіці як один з провідних виробників продукції важкого

машинобудування, найбільший експортер металообробної техніки, хімічної продукції. В галузях інформаційної та комунікаційної техніки, авіакосмічної і особливо побутової електроніки Німеччина помітно поступається США та Японії.

Найконкурентнішими галузями промисловості Німеччини є: автомобілебудування, літакобудування, виробництво локомотивів і вагонів, верстатобудування, виготовлення приладів, електротехнічна промисловість, точна механіка й оптика, хімічна й фармацевтична промисловість, чорна металургія. Гірнича промисловість сьогодні посідає другорядне місце, але свого часу вугілля та калійні солі були важливим фактором розвитку промисловості й сільського господарства. Після Другої світової війни багато шахт закрилося під тиском конкуренції нафти та газу. Славетний Рурський басейн поступово втратив значення "чорного серця" Німеччини. Відбулася реконструкція чорної металургії, скоротився випуск рядових марок металу і збільшилася частка легованих сталей. Важке машинобудування поступилося місцем неметалоємному, наукоємному машинобудуванню.

Після возз'єднання Західної і Східної частин Німеччини відбулися подальші структурні зміни в промисловості. На Сході була закрита переважна більшість підприємств чорної металургії та важкого машинобудування. Натомість кошти вкладаються в розвиток точної механіки й оптики, харчової промисловості. Найбільша кількість зайнятих в промисловості припадає на сектор загального машинобудування та верстатобудування, далі йде автомобілебудування, хімічна промисловість, харчова, електротехнічна. Широко відомі традиційні галузі країни – пивоваріння та виноробство. У ФРН виробляється 4 тис. сортів пива, кожний німець пересічно споживає 150 літрів пива на рік.

Промисловість Німеччини відрізняється високим рівнем концентрації виробництва. Великі підприємства, що складають тільки 2% від загальної чисельності, обіймають 30% всіх зайнятих в промисловості і дають половину виробництва продукції. В обробній промисловості 100 найбільших фірм зосереджують 60% загального обороту й понад 50% загального числа зайнятих. Напочатку 90-х років серед 50 найбільших промислових компаній світу 7 було німецьких. [41, с. 554] Найбільшими й найвідомішими корпораціями є: виробники автомобілів "Фольксваген", "БМВ" та "Даймлер-Крайслер"; хімічні концерни "Гехст", "Байєр" та "БАСФ"; вугільний концерн "Рурколе АГ"; електроконцерни "Сіменс", група "Бош". Наведена нижче таблиця дає уявлення про позиції найбільших промислових корпорацій Німеччини.

Таблиця 15.

Найбільші промислові фірми ФРН

№ п/п	Фірма	Господарська галузь
1.	Даймлер-Крайслер	автомобілебудування, електротехнічна промисловість, авіація

2.	Сіменс	електротехнічна промисловість
3.	Фольксваген	автомобілебудування
4.	Феба	енергетика, хімія
5.	Гехст	хімія, фармацевтика
6.	РВЕ	енергетика
7.	Байєр	хімія, фармацевтика
8.	БАСФ	хімія, енергетика
9.	Тюссен	сталь, машини
10.	Бош	електротехнічна промисловість
11.	Байеріше Мотор	автомобілебудування
12.	Маннесман	загальне машинобудування

Джерело: [Факти про Німеччину. Societats-verlag,frankfurt-am-Main-1995, с. 265.]

Серед 220 найбільших промислових корпорацій світу 17 – німецькі; за цим показником ФРН посідає четверте місце після США, Японії та Франції. Німецькі корпорації успішно просуваються на світові ринки, скуповуючи акції зарубіжних компаній. Так, за рахунок злиття німецької автомобільної корпорації „Даймлер-Бенц" і американської „Крайслер" утворилося ТНК „Даймлер-Крайслер". Скупувавши 34% акцій компанії „Міцубісі Моторс" за 2 млрд. дол., „Даймлер-Крайслер" вийшла на японський ринок. „Фольксваген" зумів прорватися на світовий ринок вантажівок, скупувавши пакет акцій шведської фірми „Сканія". [И.А. Родионова. Мировая экономика. Индустриальный сектор. СПб.: „Питер", 2005. – С. 179, 185]

Промислова політика уряду спрямована на підвищення конкурентоспроможності продукції й на стимулювання розвитку наукоємних галузей. Держава створює сприятливі умови для кооперації економіки з наукою, підтримує малі та середні підприємства у впровадженні нових технологій, інноваційних заходів. Федеративним міністерством освіти, науки, досліджень та технології були споруджені "демонстраційні центри", де представники середнього та малого бізнесу можуть познайомитись з інформацією про найсучасніший рівень техніки.

Сільське господарство, незважаючи на невелику частку в ВНП та в чисельності зайнятих, забезпечує потреби країни в продовольстві на 80%, а в споживанні пшениці, цукру, яловичини, сиру, вершкового масла – повністю. В сільському господарстві, як і в промисловості, відбувається концентрація виробництва. Якщо в 1950 р. нараховувалося 1,6 млн. фермерських господарств, то до середини 90-х років їх залишилося 550 тисяч. Підвищилася продуктивність праці. В 1950 р. один фермер "годував" 10 чоловік, а в 90-х роках – понад 80. Проте й досьогодні типовим для Німеччини залишається середнє за розміром сільськогосподарське підприємство. Майже 90% всіх господарств мають площу 50 гектарів. Основою сільського господарства є тваринництво. Воно дає чотири п'ятих всієї продукції сільського господарства. Середній надій від одної корови – понад 4786 л на рік. За розвитком свинарства ФРН посідає перше місце в ЄС.

Про високий індустріальний рівень сільського господарства ФРН свідчать такі дані: на одиницю площі тут нараховується тракторів в 4 рази більше, ніж у США; добрив на кожний гектар вноситься більше, ніж у Англії, Франції та США.

Сільськогосподарське виробництво Німеччини має вищу собівартість продукції, ніж в інших країнах ЄС, особливо у Франції, Нідерландах, Данії. Тому великого значення надається захисту аграрного сектору від зовнішньої конкуренції. Держава здійснює активну політику, надаючи податкові пільги фермерам, встановлюючи підвищені тарифи на імпорт сільгосппродукції з-за меж ЄС, а також регулюючи ціни в інтересах фермерів. Аграрна реформа ЄС, рішення про яку було прийнято в 1992 р., головним заходом підтримки сільського господарства визначає надання прямих субсидій.

Незважаючи на успіх сільського господарства, Німеччина залишається найбільшим в світі імпортером продукції сільського господарства.

За розвитком ***сфери послуг*** Німеччина дещо поступається іншим високорозвиненим країнам. Основними галузями цієї сфери є торгівля, транспорт, банківські та фінансові послуги, а також державне управління. На торгівлю припадає близько 10 відсотків створеної брутто-вартості, на її підприємствах працює 4 млн. чоловік.

Німеччина має розвинуту банківську систему. Німецький федеративний банк є емісійним банком. На чолі федерального банку знаходиться Рада центральних банків ЄС. Серед приватних банків найпотужнішими є Дойче Банк, Дрезднер Банк та Коммерцбанк. Всього в Німеччині функціонують 330 кредитних банків, 704 ощадних каси, 3 кооперативні центральні банки, 2778 кредитних товариств, 33 іпотечних банки та інші. Наслідком концентрації в кредитно-фінансовій сфері стало скорочення кредитних закладів з 14000 в п’ятдесятих роках до 3780 в дев’яностих роках. Кожного року близько 100 кооперативних банків вливаються до інших об’єднань.

Особливістю ФРН є менша кількість фінансових груп не тільки у порівнянні із США, але й з Японією, Францією, Великою Британією, де кількість таких груп складає 15-20; у ФРН вона не досягає й 10. Це пояснюється величезною концентрацією банківського капіталу в руках трьох названих вище гроссбанків: вони контролюють близько чотирьох п’ятих акціонерного капіталу країни. Три головні фінансові групи сформувалися навколо цих банків – “Дойче Банка”, “Дрезднер Банка” та “Коммерцбанка”. Важливою особливістю фінансового капіталу ФРН є суттєва роль спілок підприємців. На чолі таких спілок стоять, як правило, представники найбільших концернів та банків.

Діяльність всіх кредитних закладів у ФРН контролюється Федеративним відомством нагляду за кредитною діяльністю. Якщо кредитний заклад потрапить в скрутне становище, то почнуть діяти інструменти збереження вкладів, компенсуючи втрати вкладників.

Високими темпами зростають операції з цінними паперами на фондових біржах. В Німеччині вісім бірж: Берлін, Бремен, Штутгард,

Франкфурт-на-Майні, Дюссельдорф, Гамбург, Ганновер і Мюнхен. Найбільшою є біржа у Франкфурті, вона посідає за значенням четверте місце в світі після Нью-Йорку, Токіо та Лондона.

Німецька марка, яка тривалий час була другою після долара США резервною валютою в світові економіці, з 2002 р. замінюється на спільну валюту Європейського Союзу – євро. В 1999 р. була введена фіксована ставка марки до євро у відношенні 1,96 марки за один євро.

Повоєнна економіка ФРН відзначається перепадами ***динаміки розвитку***, які відзначали достоїнства й хиби економічної моделі й були причиною зміни економічної політики уряду. Найвищих темпів розвитку економіки ФРН досягає в 50-х роках, коли була впроваджена неоліберальна модель. Приріст ВВП складав пересічно 15-20%. Проте в 60-ті роки позитивні фактори стрімкого економічного розвитку багато в чому себе вже вичерпали. Високий рівень соціальних витрат вимагав підвищення податків з корпорацій, державний бюджет зводиться з дефіцитом. В першій половині 60-х років державні витрати зростали вдвічі швидше, ніж ВВП. В 1966 р. в країні вибухнула перша в повоєнному періоді економічна криза, хоч вона була нетривалою і неглибокою.

В 1968 р. розпочалося нове піднесення економіки, темпи її росту складали 5-7 % щороку. Але криза 1974-1975рр. була більш серйозною. Вона посилилася світовою енергетичною кризою; зважимо, що Німеччина є значним імпортером нафти й газу. Різко підвищився рівень споживчих цін в країні – до 7% щороку, набирала темпів інфляція. ВВП скоротився на 5%, промислове виробництво – на 12%, обсяг внутрішніх приватних інвестицій – на 18,5%. Наростало масове безробіття. Вихід з цієї кризи відбувався дуже повільно, а в 1980 – 1982 рр. сталася нова криза, яка супроводжувалася масовим збанкрутуванням й зниженням рівня життя населення.

З 1982 р. розпочався економічний рост, який тривав майже десять років. В цей період відбувається докорінна перебудова технічної бази економіки. Фірми прямують до 50% виробничих інвестицій на модернізацію і раціоналізацію виробництва. Темпи приросту ВВП коливалися від 1,5% в 1987 р. до 5,7% в 1990 р. Інфляція трималася на рівні нижче 3%, але безробіття залишалося ще високим. Початок 90-х років співпадав з об'єднанням Західної та Східної Німеччини в єдину державу. В довгостроковій перспективі це є потужним стимулом подальшого економічного зростання. Але перші роки возз'єднання принесли багато проблем. Економіка колишньої НДР виявилася непристосованою до вимог світового ринку. Велика кількість підприємств через це була закрита. На модернізацію промисловості й на компенсацію безробітним держава вимушена витрачати значні кошти. Це призвело до економічної кризи 1992 – 1993 рр. Проте цього разу спад в економіці тривав недовго. Інвестиції, що вкладалися на відновлення економіки східнонімецьких земель, почали, нарешті, працювати. В 1994 р. приріст ВВП на нових землях становив 10%, що було рекордом для Європи.

Після 1995 р. темпи росту економіки Сходу помітно впали і стали нижчими, ніж в західних землях ФРН. Так, в 1997 р. на Заході приріст ВВП становив 2,4%, а на Сході тільки 1,8%; в 2000 р. розрив ще збільшився: відповідно 3,2% і 1,1%. Модернізація економіки на Сході відбувається не так швидко, як сподівалися. Продуктивність праці там зростає повільніше, ніж заробітна плата. Так, заробітна плата східнонімецьких робітників порівняльно із західнонімецькими становила 49,3% в 1991 р. і 77,1% в 2000 р.; продуктивність праці в ті ж роки становила 41,9% і 69,3%. [МЭ и МО. - №8. - 2001. - С. 81.]ВВП на душу населення в 1996 р. в східних землях становили 60% західного рівня. На Схід було переведено понад трильйон марок, які пішли переважно не на виробничі інвестиції, а на соціальну підтримку населення, що негативно позначилося на загальноекономічному розвитку країни й особливо на її фінансовому становищі. Темпи росту ВВП в 90-ті роки були помірними, нижче, ніж у США, але вище, ніж в Японії.

Таблиця 16.

Темпи приросту ВВП Німеччини, %

Роки	пересічно 1991-1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Приріст	1,4	2,9	0,8	0,2	-0,1	2,0	3,0	2,2

Джерело: [IMF. Annual Report 2000, p. 12; МЭ и МО. - №8. - 2001. - С. 86.; www.cia.gov]

Початок нового століття для німецької економіки відзначився невисокими темпами розвитку, але згодом ситуація трохи покращилася.

Внутрішня економічна політика

Як вже зазначалося, зміни в динаміці розвитку економіки призвели до перегляду напрямків економічної політики уряду. В основі політики в цілому полягала соціально-ліберальна модель; проте в кризових ситуаціях уряд від неї відхилявся.

Реформи Л. Ерхарда мали ***ліберальну спрямованість***, причому лібералізація супроводжувалася заходами соціального захисту. Держава не втручалася в безпосереднє регулювання господарських процесів, але брала на себе основну відповідальність за вирішення соціальних проблем. Були знижені податки з підприємців, в той же час зростали бюджетні витрати на соціальний захист населення. Понад десять років така політика давала значний ефект. Зростав добробут населення, а за ним і купівельна спрямованість громадян, що сприяло розширенню внутрішнього ринку. Невисокий рівень податків стимулював виробників збільшувати інвестиції у виробництво. ФРН перетворилася на процвітаючу державу з високими темпами розвитку економіки й високою соціальною захищеністю населення.

Поступово виявилося, що ставка на "вільну гру" ринкових регуляторів не може довго сполучатися із зростаючими витратами держави на соціальні потреби. Завищені економічні й соціальні вимоги обумовили бурхливе зростання державних витрат, а безперервне зростання заробітної плати

призвело до росту цін та інфляції. Л. Ерхард, який в 60-х роках був канцлером, попереджав про необхідність стримання росту соціальних витрат і обмеження споживання, але в умовах ейфорії, яка панувала тоді в суспільстві, його заклик сприймався легковажно.

Криза 1966 – 1967 років призвела до перегляду неоліберальної політики. На зміну їй прийшла політика неокейнсіанства, яка означала посилення ролі держави на макроекономічному рівні регулювання. Основи нової політики були сформульовані в "Законі про сприяння стабільності й економічному росту", який було прийнято в 1967 р. урядом соціал-демократів, що прийшли до влади.

Згідно із "Законом", кредитно-грошова політика доповнювалася активним використанням інструментів державної бюджетної та податкової політики. В процесі розробки рішень брали спільну участь союзи роботодавців, профспілки і урядові органи. Вони узгоджували динаміку заробітної плати і доходів із загальноекономічними цільовими установками. Була зроблена спроба нейтралізувати економічну владу груп принудженням до співробітництва, обміну інформацією, готовності до компромісів. Ця спроба виявилася невдалою через відсутність будь-яких економічних санкцій [В. Гутник. Германия. // МЭ и МО. - №8. - 2001. - С. 83.]

"Законом" вводилося п'ятирічне фінансове планування, яке спиралося на загальноекономічні прогнози основних показників. Ця політика одержала найменування "фіскальної політики стабілізації". Вона ставила перед собою дві взаємопов'язані цілі: не допускати різких кон'юнктурних коливань економіки та сприяти стійкому економічному росту. Економічний бум вже не ставився за мету, було взято курс на виважений рост економіки. "Закон про стабільність" зобов'язував федеральні й земельні влади пристосовувати свою бюджетну політику до завдань досягнення загальноекономічної рівноваги, яка виражена в так званому "магічному чотирикутнику":

- стабільність цін;
- високий рівень зайнятості;
- зовнішньоекономічна рівновага (рівновага платіжного балансу);
- постійне і збалансоване економічне зростання.

Всі чотири цілі вважалися рівнозначними й мали досягатися одночасно, хоч їх не завжди можна досягти. Незважаючи на подальшу зміну економічного курсу, "закон про стабільність" вважається діючим і досі.

В основі політики стабілізації фінансовими засобами полягала кейнсіанська концепція регулювання сукупного попиту, яку необхідно було інтегрувати в систему соціального ринкового господарства.

В 70-х роках уряд соціал-демократів, який очолював Г. Шмідт, зайнявся регулюванням навіть інвестицій, що підривало підвалини ринкового господарства. Економічні заходи уряду складалися в систему, яка отримала назву "глобального регулювання". Певний час ця система виявляла свою ефективність. Проте кризи 1974 – 1975 рр. та 1980 – 1982 рр. показали, що

“магічний чотирикутник” не є засобом безперервного стимулювання економічного росту.

В 1982 р. до влади прийшли християнські демократи на чолі з Г. Колем. Новий уряд знову повернувся до ***неоліберальної політики***, взявши за основу ерхардівську модель, але не відмовляючись від позитивних здобутків досвіду “глобального регулювання”. Головним в економічній політиці Г. Коля був поворот від стимулювання сукупного попиту до економіки пропозиції.

Одним з основних напрямків нової політики передбачалося стримання зростання витрат. Державні витрати не повинні випереджати за темпами зростання виробництва. Поступово зменшувалася роль держави в перерозподілу ВВП. Якщо в 1982 р. частка всіх державних витрат в ВВП складала 50%, то в 1989 р. вона скоротилася до 45%. Скоротився дефіцит державного бюджету з 3,4% від ВВП в 1996 р. до 1,2% в 1999 р. Проте християнським демократам не вдалося запровадити податкову реформу, й Німеччина залишається країною з дуже високими податками, рівень яких зростав в часи правління соціал-демократів. Продовжувалося накопичення державного боргу, який зріс у обсязі з 900 млрд. марок в 1989 р. до 2200 млрд. марок в 1999 р. і в 2005 р. складав 1 829 млрд. дол. В значній мірі цей борг збільшився через витрати на вирішення соціально-економічних проблем, пов’язаних з возз’єднанням Німеччини.

В 1999 р. уряд Коля пішов у відставку, йому на зміну прийшла коаліція соціал-демократів і “зелених” на чолі з Г. Шрьодером. Незважаючи на принципові політичні розходження з християнськими демократами, уряд Г. Шрьодера в цілому зберігав неоліберальний напрям економічної політики. Водночас є деякі зміни з методах її здійснення.

Одним з головних завдань уряд вважав боротьбу з безробіттям, яке підвищилося в 1999 р. до небезперечного рівня в 10,5%. На відміну минулим урядам, які допомагали безробітним збільшенням витрат на їх утримання (що не стимулювало їх в пошуках роботи), Шрьодер робить ставку на створення сприятливих умов для підприємців, для відкриття нових фірм, що веде до появи нових робочих місць. Соціал-демократи особливо намагаються підтримати малий і середній бізнес. Важливою ціллю нового уряду є зниження податків. Рівень оподаткування в країні наприкінці 90-х років досяг небачених розмірів. Так, якщо в США на податки йде близько 32% нерозподіленого прибутку, у Великій Британії – 45%, то в Німеччині це показник досяг 65%. Принципи податкової реформи були затверджені в 2000 році. Сукупний податок на прибуток зменшився з 50% до 40%. Подоходний податок передбачалося знизити з 53% в 1999 р. до 42% в 2005 р. [МЭ и МО. - №8. - 2001. - С. 87.]

У 2006 р. до влади повернувся консервативний уряд на чолі з Ангелою Меркель; з ним пов’язані перспективи повернення економічної політики неолібералізму.

Важливою складовою внутрішньоекономічної політики є ***соціальна політика***. Німеччина досягла відчутних успіхів в забезпеченні соціального

захисту населення в повоєнний період. Німецька система соціального забезпечення є предметом захоплення й заздрощів для багатьох навіть розвинутих країн. Громадяни оточені густою мережею соціальних гарантій. Чи найманий працівник є старим, чи хворим, чи потерпів від нещасного випадку або є безробітним – соціальна система робить фінансові наслідки для нього досить стерпними. Ці гарантії стають можливими за рахунок виплати солідарної спільноти. Хто активно працює, той сплачує внески в різноманітні галузі соціального страхування. Соціальна система сягає далеко за межі найманих працівників. Вона забезпечує утворення дітей, компенсує витрати на житло, надає соціальну допомогу малозабезпеченим громадянам. Видатки на соціальне забезпечення в ФРН становлять майже третину ВВП.

Заробітна плата в Німеччині є однією з найвищих у світі. Крім того, існує система додаткових виплат (лікарняні від підприємства, 13-та зарплата, відпускні та ін.). В 1995 р. загальні витрати на оплату праці становили 45,5 марки на годину, з них 20,4 марки складали додаткові виплати. З одного боку, це підвищує добробут громадян ФРН. Проте, з іншого боку, така система має негативний момент, оскільки робочі місця стали надто дорогими, що небажано в умовах світової конкуренції. Тому підприємці не зацікавлені в розширенні контингенту працівників і створені нових робочих місць. Вони надають перевагу модернізації виробництва й ліквідації робочих місць. Це стимулює зростання безробіття.

Безробіття в Німеччині стало головною соціальною проблемою. Зростання чисельності безробітних стало помітним вже з середини 80-х років, коли вона становила 2 млн. чол. В 1997 р. безробіття досягло найвищого значення, коли кількість безробітних становила 4,4 млн. чол. або 11,4% працездатного населення. Потім напруга дещо спала: в 1999 р. рівень безробіття знизився до 10,5%, а в 2000 р. – до 9,6%. В 2000 р. чисельність безробіття складала 3,9 млн. чол. Скорочення зайнятості в 90-ті роки відбувалося за рахунок обробної промисловості; зростання кількості робочих місць в сфері послуг не компенсувало загального падіння зайнятості. Крім офіційно зареєстрованих безробітних ще 2 млн. чол. складають приховане безробіття, отже фактичний рівень безробіття досягає 13%.

Високий рівень безробіття може спровокувати соціальні конфлікти. Майже весь повоєнний період соціальні відносини в ФРН були досить спокійними, чому сприяв високий рівень життя основної маси населення. Але з ростом безробіття виникає невдоволення певних прошарків населення, яке спрямоване переважно на іноземних працівників. Мігранти в Німеччині складають 8% населення, що є одним з найвищих показників у Європі (вище тільки в Швейцарії та Люксембурзі).

Висока питома вага заробітної плати в сукупних витратах виробництва має ще один негативний наслідок: інвестори неохоче здійснюють капіталовкладення в економіку Німеччини, надають перевагу країнам з дешевшою робочою силою. Тому вивіз підприємницького капіталу з Німеччини переважає над ввезенням досить істотно.

Зовнішньоекономічна політика

Зовнішньоекономічні зв'язки мають для Німеччини винятково велике значення, більше, ніж для США або Японії. Так, частка експорту у ВВП Німеччини складає (2005 р.) 37%, імпорту – 29%; у США відповідні значення цих величин – 7% і 14%, в Японії – 12% і 10%. Це свідчить як про ефективніше використання Німеччиною переваг міжнародного поділу праці, так і про меншу ємність внутрішнього ринку.

За обсягом ***зовнішньої торгівлі*** Німеччина посідає друге місце в світі після США. При цьому висока частка ФРН у світовій торгівлі стабільна протягом останніх десятиліть.

Таблиця 17.

Частка ФРН в міжнародній торгівлі товарами, %

	1980	1990	2000	2006
Експорт	10,1	12,0	10,6	9,1
Імпорт	…	9,5	8,1	7,6

Джерело: [http: www.OECD Economic Outlook, № 62, December 1997; БИКИ. - №130. - 2000. - С. 2; www.cia.gov]

Зовнішня торгівля Німеччини постійно складається з позитивним сальдо: експорт товарів перевищує їх імпорт. Темпи росту товарообороту в 90-ті роки досить високі; так, в 1999 році експорт збільшився на 5,1%, імпорт – на 8,1 %, в 2000 році відповідно 13,25 і 10,2%, а в 2005 р. – 7,0 і 8,0%. [МЭ и МО. - №8. - 2001. - С. 86; WTO. World Trade Report 2006. – P.11.]

Товарна структура зовнішньої торгівлі Німеччини характеризується високою часткою машин і обладнання як в експорті (50%), так і в імпорті (32%). Серед інших товарів слід назвати продукцію хімічної промисловості (13% в експорті й 9% в імпорті), метали, продовольство й текстиль. В імпорті значна частка належить сировині й паливу. В 90-х роках в структурі експорту Німеччини відбувалися деякі зміни. Якщо в 1990 р. вона посідала перше місце в світі за експортом автомобілів, продукції загального машинобудування, хімічної продукції й текстилю, то в середині 90-х років вона зберегла лідерство тільки по автомобілям і продукції хімічної промисловості [41, с. 560] Німеччина втрачає позиції на світовому ринку високих технологій. Її частка в експорті наукоємної продукції скоротилася з 20,3% в 1980 р. до 16,2% в 1993 р. Навіть німецькі ТНК третину своїх НДДКР здійснюють за межами ФРН.

Стійке позитивне сальдо в торгівлі товарами стимулюється розвинутою системою фінансування й страхування зовнішньоекономічної діяльності. Експорт фінансується спеціальними закладами: Товариством кредитування експорту й Кредитним закладом по реконструкції. Зростанню обсягів експорту сприяє висока якість німецьких товарів.

Позиції Німеччини в торгівлі послугами не такі сильні, як в торгівлі товарами. Експорт послуг в 2005 р. складав 143 млрд. дол., що незрівнянно менше, ніж експорт товарів. Імпорт дорівнював 199 млрд. дол.; таким чином на відміну торгівлі товарами в торгівлі послугами Німеччина має від'ємне

сальдо. Частка Німеччини в світовому експорті послуг складає 5,9%, а в імпорті – 8,4%. За експортом послуг вона посідає третє місце (після США і Великої Британії), за імпортом – друге (після США) [WTO. International Trade Stats 2000. Table III.4, III.5.; WTO. World Trade Report 2006. – P.12.]

Основними торговельними партнерами Німеччини є члени Європейського Союзу. Загалом на ЄС припадає 55,5% німецького експорту та 54,3% імпорту. Найбільший зовнішньоторговельний оборот Німеччина має з Францією (експорт –10,7%, імпорт – 10,5). Далі йдуть Велика Британія (відповідно 8,5% та 7,0%), Італія (7,4% і 7,8%), Нідерланди (7,0% і 8,5%), Бельгія-Люксембург (5,8% і 6,2%). З країн, що знаходяться поза ЄС, найбільшого значення для німецької зовнішньої торгівлі мають США (8,6% і 7,7%) та Японія (2,3% і 4,9%). Якщо з більшістю країн Німеччина має позитивне торговельне сальдо, то з Японією – великий і стійкий дефіцит.

З 90-х років увага німецького бізнесу привертається до країн Центральної та Східної Європи, товарообіг з якими швидко зростає.

Висока заробітна плата й високі податки спонукають німецьких підприємців до інвестицій в зарубіжну економіку. За період 1990 – 1997 рр. прямі приватні капіталовкладення німецьких підприємств становили 309 млрд. марок, тоді як зворотний приток інвестицій в Німеччину складав лише 35 млрд. марок. [41, с. 561] В 2005р. загальна сума ПІІ в німецькій економіці складала 503 млрд. дол., а за кордоном вкладено німецькими компаніями 967 млрд. дол. [UNCTAD, FDI/TNC database. Annex table B.2.] Переважна частина німецьких інвестицій прямує в розвинуті країни (до 75%), в першу чергу, в США і країни ЄС. Ці ж країни є головними інвесторами в економіку Німеччини. Поступово збільшується роль регіону Центральної та Східної Європи в інвестуванні німецького капіталу. В ЦСЄ зосереджено 6% німецьких іноземних інвестицій, переважно в Чехії та Угорщині. Німеччина є найбільшим кредитором країн цього регіону: вона надає понад 50% кредитів, що надходять сюди з розвинутих країн. Після входження центральноєвропейських країн до ЄС, умови для німецьких інвесторів тут ще більше покращилися.

Щоб компенсувати можливий економічний ризик щодо інвестицій в країнах, що розвиваються, федеральний уряд створив особливий інструментарій стимулювання. Він уклав угоди з понад 104 країнами, що розвиваються, та країнами ЦСЄ про захист та стимулювання інвестицій. Засноване державою Німецьке товариство у справах капіталовкладень та розвитку сприяє прямим інвестиціям німецьких фірм в країнах, що розвиваються, і в колишніх соціалістичних країнах. Середнім німецьким підприємствам для створення філій та трансферту технологій в країни, що розвиваються, надаються кредити за умов сприятливих процентів та безповоротні позики.

Платіжний баланс Німеччини тривалий час зводився з позитивним сальдо (в 1990 р. – 76 млрд. марок). Проте в 90-х роках утворився дефіцит платіжного балансу, який поступово наростав. В 2000 р. він становив 23

млрд. євро (45 млрд. марок). Але невдовзі ситуація вирівнялася; в 2005 р. Німеччина мала позитивне сальдо у 116 млрд. дол.[www.cia.gov]

Особливості ділової етики

Найхарактернішими рисами німців у ділових стосунках є: професійність, компетентність, чесність. Німці дуже цінують час, тому точність, дотримання регламенту є однією з особливостей німецьких бізнесменів в процесі ділових переговорів. Вони не люблять запізнюватися на зустріч і того ж вимагають від партнера.

Переговори німці ведуть у відкритій манері, прямо висловлюють своє бачення проблеми й свою незгоду з позицією партнера часто виражають в різкій формі. Вони не схильні до обміну люб'язностями підчас переговорів, не люблять в ділових розмовах розповідати та слухати анекдоти або обговорювати факти сімейного життя один одного.

Німецький діловий етикет характеризується строгою ієрархією. Відстань між керівником і підлеглим досить відчутна і, на відміну від американців, ніяка фамільярність тут неприпустима. Підлеглий зобов'язаний виражати поштивість своєму начальнику. Спілкуючись з німецьким партнером, особливо з керівником групи, слід називати його тільки по призвіщу й обов'язково додавати титул, якщо він в нього є (наприклад: "доктор Шмідт"); в Німеччині багато докторів наук.

Німці приходять на ділову зустріч добре одягненими й вимагають того ж від партнера. Вони завчасно добре підготовлені до переговорів, вивчають сильні й слабкі сторони партнерів. Головним методом ведення переговорів є залізна логіка й спирання на факти. В процесі виконання спільної справи (узгодження контракту, його виконання) німці прагнуть спочатку ретельно завершити одну ланку дій, а потім приступити до другої, потім третьої і т.п. В цьому також полягає їх відміна від американців або представників середземноморської культури, які намагаються охопити справу в цілому і робити "все зразу": не закінчивши одного етапу, перейти до іншого. У німців так не буває, вони виконують свою справу методично.

Німці не люблять, коли їх "підганяють" підчас переговорів, вони ретельно обговорюють всі деталі угоди. Коли ж угода підписана, вони її виконують чесно, якісно й в строк. Німці – люди щирі, вони не люблять легковажного підході до серйозної справи. Вони дисципліновані, бездоганно дотримуються законів. Німець, особливо бізнесмен, не любить виділятися серед інших кричущою одежею або екстравагантною поведінкою, це вважається ознакою поганого тону.

До недоліків (з точки зору іноземця) ділової етики німців належить надмірна стриманість, похмурість підчас переговорів, відсутність почуття гумору, різкість в оцінках позицій партнера. Часто іноземців дратує прискіплива схильність німців до зовнішніх атрибутів етикету: строгого одягу, чіткого додержання регламенту переговорів, підкресленої ієрархічності між колегами різного рангу, звертання тільки за призвіщем і т.п. Проте формальність в поведінці німці розцінюють як ознаку поваги до

партнера. У німців дуже розвинута схильність до порядку в усьому; це навіть стосується розстановки меблів в офісі: кожний стілець повинен мати своє місце, ні до чого його переставляти в інше, як це роблять деякі візитери.

Німці люблять солідність не тільки в поведінці, але й в товарах, які вони виготовляють: якість, надійність, тривалість у використанні – ось головне.

Німці нелегко зав'язують дружні стосунки з іноземцями. Але коли це все ж таки станеться, то німець буде вірним і надійним другом [31, с. 290-300]

Особливість практики комерційного співробітництва з ФРН – бездоганне виконання взятих обов'язків. Треба мати на увазі, що в роботі на ринку ФРН вся інформація, яка стосується угоди, ходу її реалізації є конфіденціальною. При певних умовах вона може надаватися лише держаним та судовим органам.

Інтереси України в Німеччині

Зважаючи на територіальну близькість, тривалі економічні й політичні зв'язки, роль Німеччини в Європі й особливо в ЄС, Україна може розглядати ФРН як свого стратегічного партнера. Це збігається зі стратегічною метою вступу України до ЄС. Економіки наших країн об'єктивно доповнюють одна одну. Німеччина являє собою потенційний ринок для певних українських товарів – залізної й марганцевої руд, деяких сортів чорних металів , насіння соняшнику та ін. ФРН є традиційним поставником в Україну машин та устаткування. Є добрі перспективи для кооперування виробництва в наших країнах, для утворення спільних підприємств.

Німеччина є другим (після Росії) ***торговельним партнером*** України за обсягом торгівлі, причому темпи товарообігу зростають.

Таблиця 18.

Торгівля товарами України та ФРН (млн. дол.)

	1996	1998	1999	2000	2005
Експорт з України	422	639	560	741	1 286
Імпорт в Україну	1 069	1 264	943	1 134	3 384
Сальдо	-647	-625	-383	-393	-2 098

Джерело: [Народне господарство України в 2000 році. - С. 276; www.ukrstat.gov.ua]

Основними товарними позиціями українського експорту в Німеччину є: одяг і текстиль (24% всього обсягу), мідь та вироби з неї (17%), чорної метали (13%). Як бачимо, поки що структура нашого експорту не відповідає економічному потенціалові нашої країни. Проте переважання в експорті продукції легкої промисловості є наслідком дуже низьких витрат (порівняно з Німеччиною) в собівартості продукції на робочу силу; як відомо, легка промисловість є трудомісткою галуззю.

В імпорті України з Німеччини переважають: обладнання й механічні прилади (18,5%), електричні машини (7,7%), пластмаси й вироби з них (5,4%), фармацевтичні товари (3,7%).

Німеччина є одним з найбільших іноземних ***інвесторів*** в українську економіку. В 2005 р. вона вийшла на перше місце завдяки купівлі металургійного комбінату „Криворіжсталь" німецьким відділенням транснаціональної корпорації „Mittal Steel".

Таблиця 19.

Динаміка прямих інвестицій з Німеччини в Україну

Рік	**1995**	**1998**	**2000**	**2004**	**2005**
Млн. дол.	101	179	229	632	5 506
% до всього обсягу	21,0	8,7	8,2	7,6	33,6

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua]

ФРН співробітничає з Україною також шляхом залучення до програм ЄС, призначених для країн Центральної і Східної Європи, зокрема до програми TACIS.

ЕКОНОМІКА ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ

Місце у світовій економіці

Велика Британія (Сполучене Королівство) належить до групи найрозвиненіших країн світу. За розмірами ВВП вона посідає четверте місце (за ВВП в розрахунку за поточним курсом валют) після США, Японії та Німеччини. Таку ж позицію вона має й за обсягом промислового виробництва. Велика Британія утримує друге місце в світі за обсягом іноземних інвестицій (після США). Лондон є одним з найбільших фінансових центрів, він посідає перше місце за числом діючих тут іноземних банків. Тут знаходиться третя в світі за обсягом операцій фондова біржа (після Нью-Йорку й Токіо). Лондон є великим валютним центром, через нього здійснюється третина валютних операцій, а також найбільший в світі обсяг страхових операцій. Лондон контролює значну частку світового біржового ринку метала, нафти та деяких інших стратегічних товарів.

Таблиця 20.

Велика Британія: коротка довідка

Територія……	244,8 тис. кв. км.
Населення (2005 р.)……	61 млн. чол.
Столиця……...	Лондон
ВВП (2006 р., за поточним курсом валют)…….....	2 341 млрд. дол.
…	38 тис. дол.
ВВП на душу населення (2006 р.)……	469 млрд. дол.
Експорт (2006 р.)……	603 млрд. дол.
Імпорт (2006 р.)……..	-58 млрд. дол.
Сальдо платіжного балансу (2005 р.)…..	62 млрд. дол.
Дефіцит державного бюджету (2005 р.)..	фунт стерлінгів

Національна валюта……...

Джерело: [www.cia.gov]

Велика Британія у світовій економіці відіграла особливу роль. Вона однією з найперших здійснила буржуазну революцію й перейшла від феодалізму до розвинутих ринкових відносин. У Великій Британії уперше розпочався промисловий переворот і вона свого часу виробляла значно більше промислової продукції, ніж будь-яка інша держава світу. Англію прозвали "майстернею світу". Велика Британія довгий час була головним експортером товарів і капіталу. Вона була одним із засновників міжнародної системи страхування (контора, згодом корпорація Ллойда). Британська колоніальна імперія була найбільшою в світі; англійська адміністрація й англійський капітал поклали помітний відміток (як негативний, так і позитивний) на економіку великої кількості країн, що розвиваються. Англійський фунт стерлінгів тривалий час був найнадійнішою валютою на світовому валютному ринку.

Проте поступово Велика Британія починає втрачати свої лідируючі позиції. В 60-х роках XIX ст. за обсягом промислового виробництва й ВВП її обходять США, а в останній чверті того ж століття – й Німеччина. Велика Британія опиняється на третьому місці. Після Першої світової війни Британія, яка менше постраждала від воєнних дій, ніж країни континентальної Європи (в тому числі Німеччина), ненадовго повернула собі друге місце (після США) за обсягами ВВП і промислового виробництва. Але вже в 30-х роках XX ст. Німеччина знов її обганяє. Ситуація повторюється після Другої світової війни, коли Велика Британія, за аналогічних причин, знов посідає друге місце і знов ненадовго. В 50-х роках її обганяє Німеччина, в 60-х – Японія, в 70-х – Франція. Велика Британія опиняється на п'ятому місці (серед країн ОЕРС) за розміром ВВП. За деякими економічними показниками її вже наздоганяє Італія. Отже, в другій половині XX ст. позиції Великої Британії в світовій економіці неухильно слабнуть.

Але в 90-х роках падіння питомої ваги Великої Британії припиняється. Темпи приросту ВВП стабілізуються, рецесія, що вразила більшість розвинутих країн в 1991 – 1992 роках, тут була не такою глибокою. Рівень безробіття також невисокий. На початку нового століття Велика Британія повертає собі четверте місце за ВВП, трохи випередивши Францію (відповідно 2 341 млрд. дол. і 2 154 млрд. дол. в розрахунку за поточним курсом валют в 2006 році).

Незважаючи на відносне відставання Великої Британії від головних суперників, її роль у світовій економіці і сьогодні залишається досить значною, особливо у фінансово-кредитній сфері. Великим є також її політичний авторитет у світовому співтоваристві. Велика Британія була серед перших засновників ООН (вона є постійним членом Ради Безпеки), ОЕСР, НАТО. В Європейському Союзі вона займає особисту, нестандартну позицію (про що мова піде нижче), але й тут її вплив досить значний.

Які ж причини призвели Велику Британію то до рівня найсильнішою, найрозвиненішої країни, то до відносного падіння її позицій в світовій економіці? Розглянемо основні з них.

Структура й динаміка розвитку економіки

Галузева структура британської економіки в повоєнний період зазнала суттєвих змін. Насамперед, це виявилося у скороченні частки "старих" галузей промисловості – текстильної, металургійної промисловості, суднобудування. Конкуренція, що посилилася з боку нових індустріальних країн, призвела до витіснення зі світових ринків колишню гордість Англії – текстильну промисловість. В цілому роль легкої промисловості Великої Британії помітно зменшилася. Далося взнаки також все більше переміщення чорної металургії до країн, що розвиваються. В 60 – 70-х роках приріст виробництва в означених вище галузях був від'ємним, особливо в суднобудуванні. Значно знизилися темпи виробництва локомотивів, вагонів, автомобілів і мотоциклів.

Водночас швидко розвивалася електротехніка й електроніка, хімічна промисловість, щорічні темпи приросту яких в 60-ті роки досягали 6%, а в приладобудуванні – навіть 8%. Якщо в побутовій електротехніці позиції Великої Британії слабкіші за її конкурентів, то у виробництві великих ЕОМ та в аерокосмічній техніці вона знаходиться серед лідерів (за випуском космічної техніки вона поступається тільки США та Франції). В електронній промисловості велику роль відіграє компанія "Інтернешнл комп'ютерз лімітед" (ІКЛ), в аерокосмічній та воєнній – "Роллс-Ройс", виробництві засобів зв'язку – "Брітіш телеком" (БТ).

В автомобілебудуванні Велика Британія втрачає лідируючі позиції, які мала напочатку XX століття. Значна частина виробництва автомобілів в країні контролюється американським капіталом. Основний випуск автомобілів в Британії здійснює компанія "Брітіш Лейланд"; корпорація "Роллс-Ройс" переорієнтувалася на виробництво моторів і аерокосмічної техніки.

В хімічній промисловості випереджаючими темпами розвивається виробництво продукції органічного синтезу (пластмаси, синтетичні волокна), нафтохімія і фармацевтика. В останній галузі Велика Британія здобула особливих успіхів (до речі, ще в 1929 р. саме англійський вчений А. Флемінг відкрив пеніциллін, за що був нагороджений Нобелівською премією).

В цілому частка обробної промисловості Великої Британії, як і в економіці інших розвинутих країн, неухильно знижується. Якщо в 1950 р. вона становила 30%, то в 2000 р. – вже тільки 18,8%. Що ж до гірничої промисловості й енергетики, то в перші повоєнні десятиліття вона скорочувала обсяги виробництва; це було пов'язано з тривалим спадом вугільної й залізорудної промисловості. Проте із відкриттям і освоєнням родовищ нафти й газу на шельфі Північного моря ситуація різко змінилася. Видобуток нафти в британському секторі шельфу розпочався в 1975 році, і в

невдовзі країна не тільки повністю забезпечила себе своєю нафтою, але й стала її експортером. Правда, собівартість англійської нафти досить висока через складні умови видобутку; тому її конкурентоспроможність сильно залежить від рівня світових цін на енергоносії. Найвідомішим родовищем нафти є "Екофіск". Від нафтових і газових свердловин до британського узбережжя протягнуто трубопроводи. Переважна частина нафти й газу видобувається й переробляється англо-голандською компанією "Роял Датч-Шелл" та англійською "Брітіш петролеум".

Нафта й газ складають 70% всіх енергоносіїв, що споживаються у Великій Британії. Незважаючи на досить великі поклади вугілля, його частка впала досить сильно; в 1913 р. у Великій Британії видобувалося 287 млн. т цього палива, а в 1999 р. – тільки 36 млн. т. Нарощує потужності атомна енергетика, сьогодні вона виробляє чверть всієї електроенергії країни; проте частка АЕС в британській енергетиці значно нижча, ніж у французькій.

Таблиця 21.

Найбільші компанії в промисловості Великої Британії

Назва компанії	**Галузь виробництва**
"Брітіш петролеум", "Ройял Датч-Шелл"	Нафтогазова, нафтопереробна
"Ролл-Ройс", "Брітіш Лейланд", "Брітіш ейрспейс", "Уестленд ейкрафт", "Віккерс"	Авіакосмічна, автомобільна, військова
"Брітіш стіл", "Брітіш алюміній"	Металургія
"Дженерал електрік", "Інтернешнл комп'ютерз", "Брітіш телеком"	Електротехнічна, електронна, телекомунікаційна
"Інтернешнл кемікл індастріз", "Кертолд", "Брітіш найлон спіннерз"	Хімічна
"Глаксо Веллкам", "Сміткін Бічем", "Зенека"	Фармацевтична
"Юнілевер"	Харчова

Джерело: [www.cia.gov]

Сільське господарство Великої Британії – одне з найпродуктивніших у світі. Незважаючи на те, що його частка у ВВП складає тільки 1,0%, а серед зайнятих – 2,0%, воно забезпечує повністю потреби британців у пшениці, ячменю, вівсу й свинині. Не повністю, але в значній мірі покриваються потреби у картоплі, яловичині, баранині, вовні, цукру та яйцях. В цілому сільське господарство задовольняє на 80% потреби населення Великої Британії у продовольстві. Темпи його зростання досить швидкі (пересічно на 3% в 90-х роках). Провідною галуззю сільського господарства є тваринництво (70% всієї продукції). Сільське господарство користується дієвою підтримкою з боку британського уряду.

Як і в інших розвинутих країнах, основна частка в структурі ВВП належить ***сфері послуг***.

Таблиця 22.

Галузева структура економіки Великої Британії (% до ВВП)

Сільське господарство……..	1,0
Промисловість.....	25,6

Сфера послуг…….. 73,4

Джерело: [www.cia.gov]

В сфері послуг провідна роль належить кредитним закладам. Частка лондонських банків складає 20% у міжнародному кредитуванні. Наймогутнішими банками є: “Берклейз Бенк”, “Ллойдз Бенк”, “Мідленд Бенк”, “Нешнл Вестмінстер бенк”. На цю “Велику четвірку” припадає 92% всіх вкладів у комерційні баки Великої Британії. [41, с. 575] Ці банки стали осередником утворення великих фінансових груп – “Ллойдз”, “Барклейз”, “Мідленд”. Група “Ллойдз” контролює банківські, інвестиційні операції, торгівлю сировиною, виробництво чорних металів, важке машинобудування, сільське господарство і лісову промисловість. В сферу “Барклейз” входять банківські й страхові операції, судноплавство, зовнішня торгівля й перевезення, легка промисловість, гірнича промисловість у деяких африканських країнах. Група “Мідленд” охоплює банківські й кредитні операції, телебачення, електроніку, авіабудування, хімічну й харчову промисловість. Крім того, утворена спільно з американським капіталом група “Коудрей-Морган Гренфелл – Морган (США)”, інтереси якої лежать у сферах банківських, інвестиційних і страхових операцій, військово-промислового комплексу, електроніки, сталеливарної промисловості, виробництва обладнання, атомної промисловості.

Контрольно-регулюючі функції в кредитно-фінансовій сфері здійснює Банк Англії. Центром ділової активності Великої Британії є Сіті – квартал в Лондоні, де зосереджені англійські банки й філії зарубіжних банків, товарні й фондові біржі, страхові компанії. Серед британських страхових компаній найбільшою є “Пруденшл”; виокремлюються також корпорації “Ллойд”, “Комершл юніон”, “Ройял”.

Банки Великої Британії широко відомі наданням висококваліфікованих консультацій з питань юридичної й бухгалтерської справи, послугами в галузі приватизації. Від такого роду послуг Велика Британія отримує досить значний доход у зовнішньоекономічних операціях.

Динаміка розвитку економіки Великої Британії в повоєнні часи характеризується темпами нижчими, ніж у її конкурентів – Франції, ФРН та Японії. Це обумовило відносне відставання її, втрату позицій в світовій економіці. Водночас динаміка англійської економіки стабільніша, ніж в інших країнах. Падіння виробництва підчас рецессій було на таким глибоким, оскільки не спостерігалося пікових сплесків підчас підйому (як, наприклад, в Німеччині або Японії). В значній мірі така “вирівненість” темпів пояснюється політикою “стоп-уперед”, яку намагався здійснювати уряд Великої Британії, щоб не допускати перегріву економіки (докладніше про це мова буде йти нижче).

Таблиця 2.33.

Динаміка основних показників розвитку економіки Великої Британії (в %)

	Пересічно за рік							
	1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1990-1995	1995-1999	2000	2006
ВВП	2,3	2,7	1,9	3,2	1,4	2,6	3,0	2,6
Промисловість	3,5	2,8	1,5	...	...	1,3	1,5	0,0

Джерело: [www.cia.gov.]

Звертає на себе увагу падіння темпів ВВП в 1970 – 1980 рр. і в 1990 – 1995 р. В першому випадку – це наслідок енергетичної кризи 1973 – 1975 років, а також болісного пристосування економіки Великої Британії до структури ЄС через її пізній вступ до цієї організації. В другому випадку далася взнаки світова економічна криза 1991 року. З іншого боку, відносно високі темпи розвитку спостерігалися у 80-х роках і з другої половини 90-х років. Починаючи з кінця 70-х років позитивний вплив на економічні показники Великої Британії справляло освоєння покладів нафти й газу в Північному морі.

З другої половини 90-х років в економіці Великої Британії розпочалося піднесення, яке тривало, принаймні, до 2006 року. Основною рушійною силою економічного розвитку в цей період стало підвищення споживчого попиту з боку населення країни, що є наслідком зростання доходів. За 2001 рік споживчі витрати населення зросли на 3,5%. Збільшилися витрати на товари тривалого користування й продукцію галузей високих технологій. Швидко зростає продаж мобільних телефонів, сьогодні ними користується вже дві третини населення. Щороку понад 20 млн. англійців проводять відпустку за кордоном. Фактором, що сприяє розширенню попиту, є зростання зайнятості населення. З 1995 р. до 2000 р. число робочих місць збільшилося на 1,6 млн. чол. Реальна заробітна плата за 2000 р. піднялася на 5%, безробіття скоротилося до 5,3% від числа економічно активного населення.

Найбільш динамічно розвивалася сфера послуг, темпи якої перевищували 4%. Водночас промисловість розвивалася нерівномірно. В 90-х роках зростали капіталовкладення в економіку, переважно в приватний сектор. Найвищі темпи росту в промисловості притаманні електроніці, фармацевтиці й інструментальному виробництві. Проте темпи приросту промисловості в цілому залишаються досить низькими. Знизилися темпи розвитку сільського господарства; значні збитки ця галузь понесла через захворювання скота енцефалітом (“коров’ячий сказ”), а потім ящуром. ЄС заборонив імпорт з Великої Британії усіх видів м’ясомолочної продукції та живого скота.

Позитивний вплив на динаміку розвитку британської економіки в 90-х роках спричинило розширення й зовнішнього попиту на товари та послуги з Великої Британії. Сприятливо діяло в цьому напрямку підвищення світових цін на нафту, яку Британія експортує.

Незважаючи на економічне піднесення, рівень інфляції в країні залишався досить низьким, в середньому 2,5% в другій половині 90-х років.

Внутрішньоекономічна політика

В регулюванні економіки Великої Британії державі належить значно більша роль, ніж в інших розвинутих країнах. Це виявляється, зокрема, у високій питомій вазі держави в національних капіталовкладеннях, в частці державних підприємств у числі зайнятих і валовій продукції, у високій частці бюджетних витрат у ВВП. Наприкінці 70-х років (перед приходом до влади уряду М. Тетчер) в націоналізованих галузях утворювалося понад 10% ВВП й здійснювалося чверть всіх інвестицій в промисловість. Глибина втручання державних органів в економіку в значній мірі залежить від того, яка партія знаходиться при владі: лейбористи чи консерватори.

Коли в 1945 р. до влади прийшли лейбористи, вони здійснили широкомасштабну націоналізацію виробництва. Перша хвиля націоналізації (1946 – 1951 рр.) охопила переважно капіталомісткі, базові галузі промисловості: вугільну, енергетику, чорну металургію, транспорт, зв'язок. Також був націоналізований Англійський Банк. Лейбористи спиралися на кейнсіанську концепцію необхідності централізованого державного контролю й значного розширення господарських і соціальних функцій уряду. В 60-х роках уряд лейбористів впровадив індикативне планування і регіональне програмування. Були створені додаткові механізми регулювання економіки – міністерство економіки, міністерство зайнятості й продуктивності праці, міністерство технології.

Уряд лейбористів не вирішив проблем прискорення темпів економічного розвитку і не досяг суттєвого поліпшення умов життя населення. В 1970 р. до влади прийшли консерватори, які взяли курс на денаціоналізацію економіки й зменшення втручання держави в діяльність фірм. Вони розпустили ті міністерства, що були створені їх попередниками. Якщо лейбористи вважали необхідним перш за все стимулювати попит як головний фактор піднесення економіки, то консерватори здійснювали неоліберальну політику, суть якої полягає в стимулюванні пропозиції, тобто в наданні всілякої підтримки виробникам. Спільним у лейбористів і консерваторів було намагання досягнути покращення платіжного балансу або росту економіки за допомогою політики "стоп-вперед". Основним завданням такої політики була боротьба з інфляцією. Проте дефляційні заходи, що особливо активно впровадили консерватори, погіршили становище на внутрішньому ринку, обмежили попит на товари й послуги. Внаслідок уповільнилися темпи росту економіки й зросло безробіття.

Економічна криза 1973-1974 років прискорила падіння уряду консерваторів, до влади знов прийшли лейбористи. Розпочалася друга хвиля націоналізації економіки (1974-1977 рр.). Цього разу до державного сектору були залучені суднобудування, авіаракетне виробництво, автомобільна промисловість, низка підприємств верстатобудування, електроніки та інші. Були націоналізовані такі концерни, як "Брітіш стіл", "Брітіш ероспейс", "Брітіш ейруейз", "Роллс-Ройс" (націоналізована ще в 1971 р.), транспортні

підприємства тощо. Одним з напрямків політики лейбористів цього періоду була закупівля державою контрольних пакетів акцій перспективних підприємств. Для здійснення цієї мети була утворена холдінгова компанія "Національне управління підприємствами".

Наприкінці 70-х років економічна ситуація у Великій Британії погіршилася, темпи розвитку загальмувалися. Кейнсіанська теорія стала розглядатися як така, що не може вирішити економічні проблеми в нових умовах. Все це сприяло приходу до влади в 1979 р. консерваторів на чолі з М. Тетчер. Вона рішуче відкинула кейнсіанство й віддала перевагу політиці монетаризму. Була денаціоналізована ціла низка державних підприємств. Було розпродано приватному бізнесові родовища нафти й газу, що належали до того державі, контрольні пакети акцій компаній "Брітіш ероспейс", "Брітіш ейруейз", "Брітіш фрейт корпорейшн", "Брітіш телеком", "Роллс-Ройс". Було приватизовано близько 100 державних компаній, внаслідок чого державний сектор скоротився на дві третини. Виручка від реалізації активів денаціоналізованих компаній становила 80 млрд. ф.ст.

Державна система в сфері охорони здоров'я, страхування, пенсійного забезпечення перетворилася на змішано-державну систему. Було проголошено вільний вибір в шкільній освіті: кожний міг обирати або безплатну державну школу, або платну приватну. Уряд консерваторів знизив ставки податків на прибуток, йому вдалося приборкати інфляцію. Ще при консерваторах в промисловості Великої Британії з'явилася тенденція до зростання темпів розвитку. Відбулася значна децентралізація механізму управління економікою. Консерватори були при владі безперервно 18 років.

З 1997 р. країною керують знов лейбористи на чолі з Е. Блером. На відміну від попередніх лейбористських урядів Блер не став розпочинати нову хвилю націоналізації підприємств. Його програма будується на сполученні соціальних цінностей лейборизму з розвитком ринкової економіки. Якщо в попередніх програмах лейбористів наголос робився на наданні прямої допомоги малозабезпеченим верствам населення, то нові лейбористи перевагу надають кращим умовам одержання освіти, професійному навчанню, стимулюванню праці, створенню нових робочих місць.

Хоч уряд лейбористів не здійснив нової деприватизації, держава продовжує контролювати цілі сектори економіки, в тому числі й приватизовані об'єкти. В першу чергу це стосується електро- й газопостачання, телекомунікацій й інших комунальних послуг. В цих секторах створені спеціальні регулюючі органи, які контролюють, зокрема, тарифи на комунальні послуги, перешкоджаючи надмірному зростанню цін.

Новим заходом в політиці лейбористів стало залучення приватних фірм до фінансування державних проектів (замовлення на будівництво об'єктів інфраструктури, надання громадських послуг тощо) [Е. Хесин. Великобритания. // МЭ и МО. - №8. - 2001. - С. 101.]

У власності держави залишалися Поштове відомство, Лондонський транспорт, Управління цивільної авіації та деякі інші. Державним залишився й Англійський Банк, але йому надана досить широка оперативна

незалежність. Він може самостійно встановлювати процентні ставки, приймати рішення про їх зміни.

Лейбористи продовжують політику обмеження зростання цін та інфляція, яку впроваджували ще консерватори. Велика увага приділяється скороченню дефіциту державного бюджету; в 1997 р. був розроблений п'ятирічний план скорочення дефіциту. Пріоритетними витратами в бюджеті названо витрати на освіту, професійне навчання, особливо молоді. Як і до них консерватори, лейбористи знижують ставки прямих податків для стимулювання економіки. Базова ставка подоходного податку знижена з 33% в 1979 р. до 25% в 1995 р., до 23% в 1997 р., до 22% в 2000 р., планується її зниження до 20%. Ставка податку на корпорації знизилася з 50% до 30%. Зараз рівень оподаткування у Великій Британії нижчий, ніж у більшості інших розвинутих країн (правда, основна заслуга в цьому належить консерваторам, які більш рішуче здійснювали таку політику).

Незважаючи на зниження ставок податків, бюджет Великої Британії з 1999 р. став профіцитним (в 1999 р. + 17,1 млрд. ф.ст., в 2000 р. + 19,2 млрд. ф.ст.), тоді як раніше він зводився із значним дефіцитом (наприклад, в 1995 р. дефіцит складав – 25 млрд. ф. ст.). Позитивне сальдо держбюджету утворилося як за рахунок зростання податкових надходжень через загальне піднесення економіки, так і за рахунок зростання цін на нафту. В 2000 році уряд підвищив рівень мінімальної заробітної плати й пенсій. Половина всіх видів видатків бюджету припадає на освіту й охорону здоров'я. Але профіцит протримався недовго, й уже в 2005 р. державний бюджет знову мав дефіцит у 62 млрд. дол.

В 2000 р. розроблено програму підвищення ефективності наукової та інноваційної діяльності в країні. Поставлено завдання забезпечити Великій Британії лідерство в певних галузях науки й техніки. Особлива увага приділяється розвитку інформаційних технологій і телекомунікацій. Додаткові кошти надані Фонду наукових досліджень та Інноваційному фонду вищої освіти для розширення співробітництва вищої школи та бізнесу.

Зовнішньоекономічна політика

Протягом повоєнного періоду зовнішньоекономічні орієнтири Великої Британії поступово змінювалися. Якщо в 40-х – 50-х роках пріоритет надавався зв'язкам з колоніями та США, то згодом зросла роль Західної Європи, особливо після вступу Британії до ЄЕС в 1973 р. Так, в 1950 р. 40% експорту країни і стільки ж експорту припадало на країни, що розвиваються, а наприкінці 90-х років частка Західної Європи в британському експорті становила 63%. Знизилася також частка США в зовнішній торгівлі, проте для Великої Британії партнерство зі США має більше значення, ніж для будь-якої іншої країни ЄС.

Вже відзначалося, що Велика Британія увійшла до Європейського Економічного Співробітництва із запізненням. Це негативно вплинуло на її економіку, оскільки ємні ринки Західної Європи опинилися недостатньо відкритими для британських товарів. З кінця 70-х років ситуація змінилася на

краще, і Велика Британія змогла використати переваги глибокої економічної інтеграції. Особливістю стосунків Великої Британії з партнерами по ЄС є те, що по зовнішньоторговельним операціям з ними вона має негативне сальдо, а по інвестиціях – позитивне, тобто англійські інвестиції в західноєвропейські країни перевищують за обсягом приток інвестицій звідти.

Як консерватори, так і лейбористи протидіють тотальній інтегрованості Великої Британії в європейські структури, вони виступають проти перетворення Європейського Союзу в наднаціональну організацію. В цьому уряд має підтримку більшості населення країни. Велика Британія не приєдналася до Європейського валютного союзу і зберегла фунт стерлінгів як національну валюту. Уряд лейбористів має розбіжжя зі своїми партнерами по ЄС і в деяких інших питаннях. Так, наприклад, він проти уведення єдиних податкових ставок в ЄС, оскільки рівень ставок в Британії нижче, ніж в інших країнах, і це надає певні переваги англійським виробникам.

В ***зовнішній торгівлі*** Великої Британії спостерігається нарощування товару, особливо інтенсивне з 90-х років. Умови для експорту покращилися через сприятливу ситуацію, яка склалася на ринках США і Західної Європи; економічний "бум" в США тривав десять років, це стимулювало імпорт. При цьому імпорт незмінно перевищує експорт, зовнішньоторговельне сальдо від'ємне.

Таблиця 24.

Динаміка зовнішньої торгівлі товарами (млрд. ф. ст.)

	1995	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2006**
Експорт	153,7	167,4	171,8	164,1	165,7	182,7	469
Імпорт	165,4	180,5	183,7	184,6	192,4	202,8	603
Сальдо	- 11,7	-13,1	- 11,9	-20,5	-26,7	- 20,1	-134

Джерело: [www.wto.org]

Характерною особливістю британської зовнішньої торгівлі товарами є постійне зростання частки готової продукції як в експорті, так і в імпорті. Наприкінці 90-х років частка готових виробів і напівфабрикатів в експорті Великої Британії становила 86%, а в імпорті 85%.

В англійському експорті переважає продукція аерокосмічної, хімічної і електротехнічної продукції, а також нафта. На експорт йде близько 90% виробництва електронно-обчислюваної техніки, 70% хімічної продукції, понад половину приборів. Високою є частка експорту у виробництві тракторів, текстильного й гірничого обладнання, зброї. В імпорті основну частину складають машини й обладнання. Частка продовольства знизилася до 9%, сировини – до 3%.

В торгівлі товарами головним партнером Великої Британії виступає ЄС: 59% експорту й 54% імпорту припадає на країни цього регіону. В розрізі окремих країн географічна структура зовнішньої торгівлі Великої Британії наприкінці 90-х років складалася таким чином:

Таблиця 25.

Основні торговельні партнери Великої Британії у 2005 р.

(у % до обороту)

Країна	Експорт	Імпорт
США	15,1	8,7
Німеччина	10,5	12,8
Франція	8,9	7,1
Ірландія	7,3	...
Нідерланди	5,5	6,6
Бельгія	5,0	4,6
Китай	...	5,0

Джерело: [www.cia.org]

За експортом послуг Велика Британія посідає друге місце у світі, поступаючись тільки США. В основному експортуються ділові послуги. Частка Великої Британії в експорті послуг зросла з 6,8% в 1990 р. до 7,5% в 2005 р.; в імпорті – відповідно 5,5% і 6,4%. За імпортом послуг Велика Британія знаходиться на третьому місці в світі (після США й Німеччини).

Велика Британія займає друге місце після США за обсягом ***зарубіжних інвестицій***. Частка британських ТНК в зарубіжних прямих інвестиціях в 2,5 рази перевищує частку країни в світовій торгівлі. Протягом XX ст. відбувалося переміщення капіталовкладень Великої Британії з колоній і країн, що розвиваються, до індустріально розвинутих країн. Понад 60% британських капіталовкладень пішло в країни ЄС. В структурі інвестицій основна маса припадає на обробну промисловість (понад дві третини) і на нафтову промисловість (20%). Значні обсяги вивезеного капіталу вкладаються в банківську й страхову справу.

В 90-х роках спостерігався інтенсивний приплив іноземних інвестицій і в економіку Великої Британії. Станом на 2005 р. прямих іноземних інвестицій у Великій Британії налічувалося на 817 млрд. дол., а англійських за кордоном – 1 238 млрд. дол. [UNCTAD, FDI|TNC database.]

Особливості ділової етики

Для англійського бізнесу характерні дуже сильний соціальний консерватизм, прихильність до ідей, що мають багатовікову історію. Англійський бізнесмен – це вишколена, ерудована людина, що відрізняється високою професійною підготовкою. Для англійського бізнесмена чисто людські фактори мають більше значення, ніж для європейських або японських колег. Він не замикається у своїй роботі, а має широке коло інтересів, пов’язаних не тільки з економікою, але й спортом, літературою, мистецтвом. Англійський бізнесмен дуже спостережливий, є гарним психологом і не приймає як фальші, так і приховання слабкої професійної підготовки. Теоретична і практична підготовка англійських бізнесменів відбувається, в основному, в коледжах та спеціалізованих комерційних школах, престиж яких стоїть досить високо в світі.

В діловому спілкуванні британці є прибічниками традиційного ритуалу, який включає ділові ланчі, симпозіуми, конгреси, семінари, виставки, специфіку телефонних розмов, строгий обсяг, манери. На ділових переговорах британці ведуть себе спочатку формально, але потім після декількох зустрічей, їх манери стають більш вільними, вони звертаються до партнерів по іменам і т.д.

Англійці дуже цінують гумор і часто користуються ним підчас переговорів. Вони вміють розповідати та слухати дотепні анекдоти; часто це вносить розрядку в напруженій ситуації. Самі вони можуть кепкувати з себе, з англійських традицій, але ображаються, якщо це робить іноземний партнер.

Британські бізнесмени, на відміну від американців, не люблять приймати рішення зразу, вони більш обережні. Як і японці, вони рідко висловлюють рішучу незгоду з позицією партнера, намагаються робити це в м'якій формі, стримано, іноді в невизначеній формі.

Британці надають великого значення репутації фірми партнера, її капіталу, обсягам операцій. Вони враховують також соціальний статус партнера, належність його до престижних клубів і організацій. Особливістю англійських бізнесменів є їх тісні зв'язки з колегами по школі й коледжу, що вони успішно використовують на рівні міністерств та ділових кіл, де вони мають "своїх людей". Це підсилює їх позиції на переговорах.

Інтереси України у Великій

Велику Британію слід розглядати як потенційно важливого партнера України. Її економічний і політичний авторитет стоїть високо в світі. Британський прем'єр-міністр Ентоні Блер виступає за скоріше інтегрування до ЄС країн Центральної та Східної Європи, в тому числі й України. Україна сподівається і на позитивну роль Великої Британії щодо вступу нашої країни до Світової торговельної організації.

Зовнішня торгівля між нашими країнами розвивається поки що дуже повільно; за обсягами товарообігу Велика Британія серед західноєвропейських держав поступається Німеччині, Італії, Франції, Швейцарії.

Таблиця 26.

Динаміка торгівлі товарами між Україною і Великою Британією (млрд. дол.)

	1996	**1998**	**1999**	**2000**	**2005**
Оборот	337,4	312,7	252,0	340,5	861,1
Експорт України	135,9	108,0	108,4	137,7	358,4
Імпорт України	201,5	204,7	143,6	202,8	502,7
Сальдо	-65,6	-96,7	-35,2	-65,1	-144,3

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua]

Однією з причин кволості динаміки товарообігу між нашими країнами є те, що сьогодні Україна мало товарів може поставити на британські ринки. Вже зазначалося, що в імпорті Великої Британії основна частка припадає на

високотехнічне обладнання, електроніку; поки що ця галузь в нашій країні знаходиться у скрутному становищі.

В торгівлі послугами Україна має невелике позитивне сальдо з Великою Британією: в 2005 р. було експортовано послуг на 300 млн. дол., а імпортовано на 280 млн. дол. В нашому експорті послуг Велика Британія посідає друге місце (після Росії), в імпорті – третє (після США й Росії).

Більш сприятлива динаміка британських прямих інвестицій в економіку України.

Таблиця 27.

Динаміка прямих інвестицій з Великої Британії в економіку України

	1995	**1997**	**1999**	**2000**	**2001**	**2003**	**2005**
млн. дол.	33,8	100,0	201,3	246,1	299,4	686,1	1 155,3
% приросту	-	86,1	33,0	22,3	21,7	34,4	29,0

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua]

За обсягом прямих інвестицій в економіку України Велика Британія посідає п’яте місце. Є сподівання, що розширення інвестиційної діяльності сприятиме розвитку торговельних відносин між нашими країнами.

ЕКОНОМІКА ФРАНЦІЇ

Франція у світовій економіці

Франція – високорозвинута країна, яка має значний вплив і на міжнародні економічні відносини, і на світову політику. Вона є членом “Великої Сімки”, входить у НАТО, ОЕСР, посідає за економічним потенціалом третє місце в Європейському Союзі. За розмірами ВВП (в поточних цінах) Франція має п’яту в світі позицію після США, Японії, Німеччини й Великої Британії. Вона є значним експортером капіталу, за обсягом банківської діяльності знаходиться на третьому місці в світі. В Європі Франція є третьою державою за площею (після Росії та України) й за чисельністю населення (після Росії й Німеччини). Франція має розвинуту авіакосмічну промисловість, атомну енергетику, хімічну промисловість та сферу послуг. За виробництвом сільськогосподарської продукції Франція посідає четверте місце в світі (після Китаю, Індії та США), а за її експортом друге (після США).

Таблиця 28.

Франція: коротка довідка

Територія……	551,5 тис. кв. км.
Населення……...	61 млн. чол.
Столиця……...	Париж
Державний устрій……..	Президентська парламентська республіка
ВВП:	
в поточним курсом валют (2006 р.).....	2 154 млрд. дол.
за ПКС (2006 р.).....…….	1 871 млрд. дол.
на душу населення (за ПКС, 2006 р.)...	30,7 тис. дол.
Експорт (2006 р.)……	490 млрд. дол.
Імпорт (2006 р.)...……...	529 млрд. дол.
Національна валюта……...	євро (з 1.01. 2002 р.)
Рівень безробіття (2006 р.)……	9,9%

Джерело: [www.cia.gov]

Франція має п'ятий за обсягом товарообіг зовнішньої торгівлі (після США, Німеччини, Китаю та Японії). Вона активно експортує туристичні послуги, залучаючи багато туристів з усього світу. Велике значення для французької економіки має розвиток наукових галузей; за сукупними витратами на НДДКР Франція посідає четверте місце в світі. Вона має досить розвинений військовий комплекс. Франція одна з небагатьох країн, що здатні власними засобами вивести на орбіту космічні супутники цивільного та військового призначення.

Проте Франція за рівнем наукових розробок і втіленням їх результатів в економіку помітно відстає від США, Японії й Німеччини. Цим же країнам, а також європейським країнам північного регіону вона поступається за душовим розміром ВВП.

В цілому Франція є п'ятою державою в світовій економіці.

Структура та динаміка розвитку економіки

Внаслідок тривалої орієнтації французької економіки на фінансово-кредитну діяльність її структура була недостатньо збалансованою. Особливо це виявилося в період між двома світовими війнами та по закінченню Другої світової війни. Промисловість Франції відставала від американської, німецької та англійської не тільки за обсягом виробництва, але й за технічною оснащеністю. В 50 – 60-х роках минулого століття державна політика була спрямована на завершення індустріалізації економіки, модернізацію промисловості та перетворення в сільському господарстві.

Наслідком активізації процесу індустріалізації став швидкий розвиток промисловості. Пересічні темпи промислового виробництва складали в 60-х роках 7,6%, а частка промисловості в усьому виробництві піднялася з 33% в 1960 р. до 38% в 1970 р. Частка сільського господарства, навпаки, знизилася за той же час з 12,5% до 8%, незважаючи на підвищення продуктивності праці в цій сфері. В 70-х роках ситуація зовні змінилася мало: питома вага промисловості складала в 1980 р. 37,6%, сільського господарства – 6%. Але в

цей період відбувалися важливі структурні зміни всередині промислового виробництва. Випереджаючими темпами зростало виробництво машин і устаткування, точного машинобудування, суднобудівництво, аерокосмічна і військова промисловість, автомобілебудівництво. В структурі промисловості на перші місця вийшли електротехнічне машинобудівництво і виробництво засобів транспорту, особливо авіаційна й автомобільна промисловість, позиції Франції в яких здавна були досить сильними.

У 80-х і особливо в 90-х роках ще збільшилася питома вага електроніки і аерокосмічної техніки, зменшилася частка металургії й важкого машинобудування. Але визначальною тенденцією було суттєве зниження частки промисловості у ВВП і зростання сфери послуг. Франція вступила до постіндустріальної стадії розвитку економіки.

В 2006 році загальна структура економіки Франції була такою (в % до ВВП):

промисловість……..21
сільське господарство……2
послуги……..77

В структурі промисловості Франції провідна роль належить обробним галузям, особливо пов'язаним із ходою науково-технічного прогресу. Франція знаходиться серед провідних країн світу за виробництвом ракет, літаків, локомотивів, устаткування для атомної енергетики (друге місце після США). Вона володіє передовими технологіями в обробці рідкісноземельних та деяких інших металів (германій, радій, а також хром, титан). Франція має вагомі здобутки в робототехніці, засобах зв'язку, виробництві нових матеріалів, біотехнології, мікроелектроніці. Серед галузей французької промисловості на світовому ринку знаходять першочергове визначення такі:

- аерокосмічна промисловість;
- виробництво зброї;
- загальне машинобудування;
- автомобілебудування;
- кольорова й чорна металургія;
- електронна й електротехнічна промисловість;
- атомна енергетика;
- фармацевтика й парфумерія;
- хімічна промисловість;
- залізничне машинобудування.

Аерокосмічна промисловість Франції є однією з найдинамічніших в світі. Вона тісно пов'язана з розвитком військово-промислового комплексу. Свого часу Франція створила один з найкращих цивільних літаків середнього радіусу дії "Каравела", понадзвуковий літак "Конкорд" (сумісно з Великою Британією), пасажирський лайнер "Аеробус". В аерокосмічній промисловості провідні позиції належать фірмам "Аероспасіаль", "Снекма", "Дассо".

Позиції Франції в автомобільній промисловості знизилися порівняльно з початком XX ст.; вона поступається за обсягом виробництва автомобілів Японії, США, Німеччині, Китаю. Проте французькі автомобілі традиційно відрізняються своєю якістю й знаходять доволі широкий ринок збуту. Автомобільна промисловість Франції відрізняється великим ступенем концентрації; переважна більшість машин випускається фірмами "Рено" і "Пежо-Сітроен". Їх частка у світовому виробництві автомобілів складає відповідно 4 і 5%; вони випускають майже всі автомобілі в країні й забезпечують 100% їх експорту.

В галузі металургійної промисловості Франція особливо відрізняється виробництвом алюмінію. В кольоровій металургії найсильніші позиції мають промислова група "Пешіне-Южін-Кюльман" та фірма "Іметаль". Фірма "Пешіне" є також однією з провідних в хімічній промисловості. За експортом хімічних товарів Франція посідає третє місце в світі після США та Німеччини.

В електротехнічній промисловості відзначається концерн Томсон", який має перше місце в світі за випуском навігаційного обладнання для літаків, а в Європі – за виробництвом електроніки.

Енергетика Франції ґрунтується на атомних електростанціях. Країна немає своїх скільки-небудь значних запасів нафти або газу, а використання вугілля для виробництва електроенергії недостатньо ефективне. Тому частка електроенергії, виробленої на АЕС, досягає у Франції 76%, - це один з найвищих показників у світі.

Франція має розвинуту харчову промисловість, яка за обсягом виробництва поступається в Європі тільки німецькій. В структурі галузі особливо відзначається цукрова, виноробна, олійна, борошномельна, м'ясо-молочне виробництво.

Легка промисловість, яка ще в XIX столітті прославляла Францію своїми шовковими тканинами, трикотажем, мереживом, швейними виробами, сьогодні має невелику частку в загальному обсязі виробництва. Проте легка промисловість Франції спеціалізується на виробництві дорогого одягу, вишуканих парфум, ювелірних прикрас. Париж є визнаним світовим центром високої моди.

Для французької промисловості притаманний високий рівень концентрації виробництва. Концентрація супроводжується формуванням великих промислових груп. Близько сотні таких груп зосереджують понад половину зайнятих в промисловості. Найбільшими й найважливішими є групи: "Компані франсез де петроль", "Пежо-Сітроен", "Рено", "Томсон-Брандт", "Сен-Гобен-Понт-а-Муссон", "Пешіне-Южін-Кюльман", "Компані женераль д'електрисіте", "Рон-Пуленк", "Денен-Норд-Ест-Лонгві", "Мішлен", "БСН-Жерве-Данон". Більшість цих груп сформувалася шляхом

злиття двох-трьох великих фірм або поглинання однією фірмою інших. Так, наприклад, “Пежо” поглинула фірму “Сітроен”, а потім також європейські філії американської компанії “Крайслер”. Група “Пешіне-Южін-Кюльман” утворилася після злиття фірм “Пешіне” та “Южін-Кюльман”.

Таблиця 29.

Основні напрямки спеціалізації великих фірм та промислових груп Франції

Фірма, промислова група	Галузь спеціалізації
“Рено”, “Пежо-Сітроен”	автомобілебудування
“Компані франсез де петроль”	нафтопереробка, нафтохімія
“Дассо-Бреге”, “Аероспасіаль”, “Матра”, “Снекма”	авіакосмічна техніка, електроніка
“Томсон-Брандт”	електроніка, військова промисловість
“Пешіне-Южін-Кюльман”	хімія, кольорова металургія
Кабль де Ліон”	електричні кабелі
“Компані женераль д’електрисіте”	енергетика
“Сен-Гобен-Понт-а-Муссон”	будівельні матеріали
“Денен-Норд-Ест-Лонгві”, “Юзінор”, “Сасілор”	чорна металургія
“БСН-Жерве-Данон”	харчова промисловість
“Іметаль”	кольорова металургія
“Рон-Пуленк”	хімія, фармацевтика

Джерело: [www.wto.org]

Сільське господарство Франції є одним з найрозвиненішим у світі. Воно постачає четверту частину аграрної продукції ЄС; за виробництвом і експортом сільськогосподарської продукції Франція посідає друге місце в Західній Європі. Франція має досить широкий спектр спеціалізації в сільському господарстві; вона виробляє у великих обсягах пшеницю, ячмінь, цукровий буряк, вино, молоко, масло, м’ясо, яйця, фрукти та овочі. Особливістю структури сільськогосподарського виробництва Франції є підвищена, порівняльно з іншими західноєвропейськими країнами, частка землеробства. Ще в 1980 р. на землеробство припадало 46% всієї аграрної

продукції; сьогодні його частка складає третину, а провідною галуззю стало скотарство.

В сільському господарстві Франції за кількістю переважають середні (10-50 га) та дрібні (менше 10 га) господарства; концентрація виробництва тут не така висока, як у інших країнах ЄС. Проте великі господарства, які складають всього 17% від усієї чисельності, виробляють 52% всієї продукції. Для французького села є характерною різка різниця між двома типами господарств: сімейними та товарними. Сімейні господарства мають напівнатуральний характер; товарні дають основну масу продукції. Крупні підприємства володіють кращими землями, застосовують сучасну техніку та найману працю, нерідко мають власні підприємства по переробці та збуту сільськогосподарської продукції.

Характерною рисою французького сільського господарства стало об'єднання селян у кооперативи в різних формах. В аграрних кооперативах об'єднано близько 30% селян. Кооперативи збирають 70% зернових, виробляють майже половину молока і 40% молочних продуктів. Всього в країні існують близько 4 тис. кооперативів, які об'єднані у Французьку конфедерацію сільськогосподарської кооперації. На них припадає також основний обсяг виробництва м'яса, вина, тютюну, цукрового буряка.

Аграрний сектор Франції найбільше виграв від європейської інтеграції. Захищене зовнішніми протекціоністськими бар'єрами від конкуренції США, Канади та деяких країн, що розвиваються, французьке сільське господарство одержало вільний, безмитний доступ до ринків партнерів по ЄС, де його конкурентоспроможність вища, ніж у інших країнах об'єднання. До того ж, французький уряд надає своєму сільському господарству субсидії та інші пільги.

В ***сфері послуг*** Франції найбільше значення має ***фінансово-кредитна система***. Хоч роль позичкового капіталу в економіці країни знизилася, проте виросло значення підприємницького капіталу. Франція вже не є головним експортером капіталу, проте її роль на міжнародних ринках капіталу досить велика. Банки завжди мали міцні позиції в економіці Франції; найбільші з них утворилися ще в середині XIX ст. За рівнем концентрації банківської сфери Франція випереджає США, Японію та Німеччину. Серед 50-ти найбільших банків світу є шість французьких.

Всі кредитні заклади Франції (банки, спілки взаємного кредиту, фінансові товариства й т.п.) поєднані в єдину професійну організацію – Французьку асоціацію кредитних закладів. Провідне місце в сучасній структурі кредитної системи посідає банківський сектор, на який припадає близько 70% сукупного балансу кредитних закладів [41, с. 567]

Основна частина банківських операцій припадає на три банки: "Банк насьональ де Пари", "Креді Ліонне" і "Сосьете женераль". Крім цих велетнів, великими банками також є "Індосюез", "Паріба", "Креді коммерсіаль де Франс", "Креді ендюстріель е коммерсіаль". Особливе значення має кооперативний банк "Креді агріколь" , який обслуговує переважно аграрний сектор економіки; він входить (як і "Креді Ліонне") до десятки провідних

банків світу. Наприкінці 90-х років відбулося злиття банків “Сосьете женераль” і “Паріба”, таким чином утворилася найбільша у Франції банківська група.

Французькі банки є осередками, навколо яких формуються фінансово-промислові групи. Так, наприклад, банк “Паріба” контролює і обслуговує діяльність таких фірм, як “Компані франсез де петроль”, “Томсон-Брандт”, “Пешине-Южін-Кюльман”, “Рон-Пуленк”, “БСН-Жерве-Данон”, “Денен-Норд-Лонгві” та деякі інші. В групу “Сюез” входять “Сен-Гобен-Понт-а-Муссон”, “Ер лікід”, “Компані женераль д’електрисіте”; до цієї групи належать банки “Креді індюстріель е коммерсіаль” та “Індосюез”.

Динаміка росту економіки Франції у післявоєнний період характеризувалася нерівністю ритму. Майже чверть віку по закінченні війни темпи економічного зростання були досить високими. Пересічний щорічний приріст ВВП за період з 1950 до 1973 рр. складав 5,1%, що майже втричі збільшило обсяг валової внутрішньої продукції. Високі темпи розвитку обумовлювалися і відбудовою зруйнованого війною господарства, й іноземними капіталовкладеннями за “Планом Маршала”, й перебудовою структури народного господарства відповідно науково-технічного прогресу, а також економічною політикою держави.

Саме в цей період Франція здобула найбільших досягнень в економіці. Було здійснено широкий приток ресурсів в промисловість, збільшення випуску її продукції. В структурі промисловості була підвищена частка новітніх галузей, форсовано експорт їх продукції. Частка промисловості в структурі ВВП суттєво підвищилася. Зросла продуктивність праці в промисловості. Якщо в 1950 р. розрив у продуктивності праці між США і Францією був двократний, то в 1973 р. він складав усього 37% [МЭ и МО. - №8. - 2000. - С. 90.] Темпи росту ВВП у цей час перевищували пересічні показники для країн Західної Європи (4,6%). За темпами розвитку в групі розвинутих країн Франції поступалася тільки Німеччині та Японії. Частка Франції в сукупному світовому ВВП підвищилася (на1%) і вона посіла, як вже зазначалося, четверте місце серед несоціалістичних країн. Проте наприкінці періоду розквіту виявилися і хибні сторони французької економіки. Франція мала нижчий рівень концентрації промислового виробництва, ніж її основні конкуренти; частка аграрного сектору в економіці була завищеною; матеріаломісткість і енергоємність промислового виробництва була надто високою. До того ж, країна переживала хронічну інфляцію, що знецінювало національну валюту – франк. Ці недоліки поступово накопичувалися і виявилися особливо бурхливо в часи світової економічної кризи 1973-1975 років.

1973 р. став поворотним пунктом, з якого темпи економічного розвитку Франції різко загальмувалися.

Таблиця 30.

Динаміка ВВП і промислового виробництва Франції,
(пересічно, в %)

	1950-1960	1961 - 1970	1971 - 1980	1981-1990	1991-1996	2000	2006
ВВП	4,5	5,6	2,3	3,3	1,1	3,3	2,3
Промисловість	5,3	5,1	3,2	1,2	0,9	13,1	1,5

Джерело: [www.cia.gov]

Економічна криза початку 70-х років буквально струсонула Францію. Безробіття зросло втричі, і втричі знизилася прибутковість компаній. Наступні 80-ті роки для Франції також були непростими. Її економіка дуже страждала від "кризи заборгованості" країн, що розвиваються. Франція вкладала значні капітали в цю групу країн, але вони поверталися невчасно, або зовсім втрачалися через неспроможність слаборозвинутих країн повернути борг. Швидко зростав і державний борг Франції. Скорочувалися інвестиції в національну промисловість; зростало від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі. З другої половини 80-х років економіка дещо пожвавішала. Світові ціни на традиційні французькі товари підвищилися, а на енергоносії – знизилися. Баланс зовнішньої торгівлі став позитивним. Проте динаміка внутрішніх інвестицій залишалася досить кволою.

Пожвавлення економіки було нетривалим, і на початку 90-х років Франція зіткнулася з новою рецесією. Скоротилися обсяги промислового виробництва, зросло безробіття, знизився обсяг інвестицій.

Таблиця 31

Динаміка основних економічних показників Франції (у %)

	Пересічно 1991-1994	Пересічно 1995-1999	000	005	2006
ВВП	0,9	2,7	,3	,1	2,3
Промисловість	0,3	4,3	3,1	,7	1,5
Експорт	3,6	6,4	2,8	,0	2,7
Імпорт	1,8	4,4	3,1	,0	5,9
Інвестиції	-2,0	2,4	,2	..	..
Безробіття	11,0	12,5	,6	,9	9..

Джерело: [www.stst.oecd.org; www.cia.gov]

Період 1974-1996 рр. у Франції прозвали "тридцятьма гіркими роками". Особливо безпрецедентним було падіння інвестицій. Питома вага промисловості впала в структурі ВВП. Проте в ці ж самі горезвісні роки в економіці Франції здійснювалися процеси, які дали позитивні наслідки вже в другій половині 90-х років. Знизилася матеріаломісткість і енергомісткість

промислового виробництва. Підвищилася частка новітніх галузей, оскільки деякі традиційні галузі (металургія, важке машинобудування) прийшлося скоротити через їх неконкурентоспроможність. Скорочення зайнятості супроводжувалося зростанням продуктивності праці, за цим показником Франція вийшла на одне з перших місць у світі. Знизилася частка аграрного сектора. З 1997 р. розпочалося піднесення французької економіки, що особливо виявилося у високих темпах росту промисловості і зовнішньої торгівлі; після тривалого спаду різко зросли темпи інвестицій. Скоротився рівень безробіття. "Гіркі роки" для економіки залишилися позаду. Значну роль в оздоровленні економіки відіграла економічна політика консерваторів на чолі з Жаком Шираком, який в 1995 р. став президентом Франції.

Внутрішня економічна політика

Як вже відзначалося, для Франції характерною рисою є активне державне втручання в економічні процеси. Незважаючи на дві хвилі денаціоналізації, що були здійснені в 70-х та в 90-х роках, в державному секторі залишається ще доволі промислових підприємств і банків. Але тепер механізм їх управління дещо змінився. Державні підприємства сьогодні працюють як звичайні суб'єкти ринкової економіки, за законом ринка. Вони, по суті, перетворилися на змішані акціонерні товариства, в яких державі належить контрольний пакет акцій. Серед приватних акціонерів в державних підприємствах є навіть іноземці. Припинилася безоглядна перекачка коштів з бюджету на підтримку діяльності неефективних державних підприємств. Повністю у власності держави залишилися пошта, зв'язок, національні видавництва, значна кількість лікарень, депозитних кас, енергопостачання, телекомунікації.

Державне регулювання економіки Франції здійснюється за допомогою індикативного планування та бюджетного регулювання. Індикативні плани являють собою ретельно складені прогнози розвитку економіки й рекомендації щодо ефективного використання економічної ситуації, яка формується під впливом певних факторів. Індикативні плани не є обов'язковими для прийняття підприємцями, але ігнорувати їх недоцільно. Бюджетне регулювання складається з проведення податкової політики й надання коштів на виконання конкретних цільових програм.

У другій половині 80-х років, коли до влади прийшли прибічники ринкової економіки, була здійснена спроба дерегуляції економіки, тобто зменшення втручання держави в економічні процеси й надання суб'єктам економічної діяльності більшої самостійності. Були знижені податки на крупний капітал, вивільнено ціни. У валютній сфері був скасований контроль над валютними операціями, рухом капіталу, зняті обмеження у міжбанківського, біржового й іпотечного ринків. Всі державні підприємства (за виключенням природних монополій – пошта, зв'язок і т.п.) були переведені на незалежне від бюджету функціонування й почали діяти в жорстких умовах світового ринку. Розгорнулася програма приватизації державних підприємств. Напочатку 90-х років були денаціоналізовані "Банк

насьональ де Парі", хімічний концерн "Рон-Пуленк", найбільші страхові корпорації.

Проте економічна політика держави не стала по-справжньому ліберальною. Прихід до влади "червоно-зеленого" уряду Л. Жоспена, незважаючи на президента-ліберала, загальмував найбільш радикальні реформи. Уряд знов повернувся до контролювання цін державних природних монополій, цін на 80% аграрної продукції, тарифів на послуги сфери охорони здоров'я. Діяльність бізнесу зарегульована й зарегламентована більше, ніж в будь-якій країні ЄС.

Одним з головних напрямків діяльності уряду Л. Жоспена стало врегулювання державного бюджету, який тривалий час зводився з великим пасивом. За рахунок стримання державних витрат вдалося значно скоротити дефіцит бюджету, і в 2000 році він становив 1,8% від ВВП, що вважається цілком задовільним для країн ЄС. Іншим досягненням французької економіки став позитивний перелом в стані платіжного балансу, який також раніше зводився з дефіцитом по поточних операціях. В 1999 і 2000 роках по цих операціях вже було одержано позитивне сальдо. Проте, через декілька років ситуація змінилася, і в 2005 р. сальдо платіжного балансу Франції знов стало від'ємним (-39 млрд. дол.).

Уряд намагається стимулювати розвиток економіки через зростання попиту з боку населення, для чого передбачається підвищення доходів, заробітної плати. З 2000 р. розгорнулася програма зниження податків. Держава мала в своєму розпорядженні кошти для запровадження цього заходу. Завдяки успішному економічному розвитку, зменшенню безробіття фіскальні надходження до бюджету суттєво збільшилися. Проте податкове зниження поширилося головним чином на осіб з низькими доходами; подоходний податок знизився тільки для двох найменш забезпечених груп населення. Скорочено податок на житло. Але в цілому рівень податків у Франції й сьогодні залишається найвищим в ЄС. Максимальна ставка подоходного податку сягає 52%. Високим залишається рівень податків на корпорації, на заощадження та майно.

Соціальна політика завжди була пріоритетною частиною політики уряду Франції, особливо лівого. Витрати на соціальну сферу складають 60% всіх бюджетних витрат, вони значно вищі, ніж у основних суперників Франції, і це в певній мірі негативно впливає на конкурентоспроможність французької економіки. Незважаючи на пріоритетність соціальних цілей, Франція характеризується високим рівнем безробіття, яке досягло нечуваних розмірів в 90-ті роки (12,5% від активного населення). Такий високий рівень є не стільки наслідком неуваги уряду до соціальних проблем, скільки недостатньо ефективною економічною політикою в цілому. Так, антиринкові заходи уряду призводять до скорочення інвестицій в економіку країни і масового вивезення капіталу за її межі.

Наприкінці 90-х років уряду вдавалося знизити рівень безробіття. Зросли темпи зайнятості населення. Якщо в 1991-1996 рр. пересічні темпи приросту зайнятості становили всього лише 0,3%, то в 1999 р. – 1,8%, а в

2000 р. – 1,9%. За період 1998 – 2000 рр. число зайнятих збільшилося на 1 млн. чоловік, що розширило внутрішній попит на товари та послуги. Темпи росту особистого споживання складали 2,1% в 1999 р. і 2,6% в 2000 р., тоді як в період 1991 – 1996 рр. вони дорівнювали пересічно лише 0,7%. За рахунок розширення зайнятості в 2000 р. була одержана майже половина приросту ВВП. Рівень безробіття в 2000 р. знизився до 9,6%, в 2005 р. він становив 9,9%, проте для стабілізації економіки необхідно, щоб він не перевищував 5%. Вперше за тривалий час спостерігається підвищення зайнятості в промисловості.

З 2001 р. у Франції уводиться трьохрічна програма державних доплат особам, які одержують мінімальну заробітну плату. Доплата становитиме 14% від рівня мінімальної заробітної плати. Програма доплат охопить близько 9 млн. чол., що ляже відчутним тягарем на бюджет. Соціальні гарантії фінансуються насамперед за рахунок податкодавців. При цьому високими є не тільки непрямі та індивідуальні подоходні податки, але й соціальні внески підприємців. Так, якщо в США соціальні внески дорівнюють 10,4% ВВП, в Швеції – 14,5%, у Великій Британії – 6,3%, то у Франції – аж 19,3%. Однак, соціальні гарантії притаманні переважно для державного сектора. Заробітна плата в приватному секторі нижча, а соціальних гарантій майже немає. Навіть в сфері НДДКР держава надає підтримку й субсидіює суспільний сектор, а венчурний бізнес практично не заохочується.

В ***фінансово-кредитній*** політиці держави найважливішою подією є перехід Франції до євро з 1 січня 2002 року. В 1999 р. фіксована ставка національної валюти дорівнювала 6,56 франка за один євро.

Аналізуючи внутрішньоекономічну політику Франції, можна дійти до висновку, що домінуючою силою в економіці залишається держава, але напрямки політики часто змінюються в залежності від того, який уряд приходить до влади – праві чи ліві. Такі зміни супроводжуються досить болісною перебудовою економічного механізму країни (постійне чергування націоналізації та приватизації, підвищення та зниження податків тощо). Це кожного разу призводить до утворення проблем в економіці Франції.

Зовнішньоекономічна політика

У зовнішньоекономічних зв’язках Франція орієнтована, насамперед, на Європейський Союз. На нього припадає 62% експорту й 61% імпорту країни, в тому числі 78% експорту сільгосппродукції, 70% експорту автомобілів. В країнах ЄС розміщується 70% обсягу французьких зарубіжних інвестицій. Цим пояснюється велика увага французького уряду до всіх кардинальних змін, що відбуваються в Європейському Союзі. Франція завжди знаходиться серед ініціаторів тих важливих подій, які посилювали інтеграційні процеси в Західній Європі (Шенгенська угода, Маастріхська угода, уведення євро тощо). Винятком була тривала протидія голлістського уряду вступу Великої Британії до ЄС; Франція розглядала її як небезпечного суперника. В 90-х роках французький уряд виступав за поступове розширення ЄС за рахунок

країн Центральної та Східної Європи. Але поступово настрої французьких політичних кіл змінився у бік обмеження вступу нових членів до організації; уряд Ж. Ширака запропонував зробити паузу в цьому процесі після 2007 року.

Франція здійснює активну політику в галузі ***зовнішньої торгівлі***. Темпи приросту обсягів торгівлі в 90-х роках перевищували темпи зростання ВВП й промислового виробництва, про що свідчать дані наступної таблиці:

Таблиця 32.

Темпи приросту ВВП, промислового виробництва й зовнішньої торгівлі, %

	Пересічно 1991 – 1996	**Пересічно 1996 – 2000**	**2005**	**2006**
ВВП	1,1	2,8	2,1	2,3
Промисловість	0,9	1,0	1,7	1,5
Експорт	5,3	7,4	2,0	6,7
Імпорт	5,4	8,1	5,0	7,9

Джерело: [www.cia.gov; WTO. World Trade Report 2006. – P.13]

У 2006 р. експорт товарів Франції становив 490 млрд. дол., а імпорт – 529 млрд. дол. Експортна квота становить 21% ВВП, імпортна – 22%. За експортом товарів Франція посідає п'яте місце у світі, так само й за імпортом. За експортом послуг вона четверта країна (4,7% після США, Великої Британії й Німеччини), а за імпортом - п'ята (4,4%). У 2005 р. Франція експортувала послуг на 114 млрд. дол., а імпортувала на 103 млрд. дол.

Французький експорт товарів складається переважно з електротехнічного обладнання, кольорових металів, продукції органічної хімії, тонкої хімії, фармацевтичних товарів. Франція є традиційно значним постачальником на світові ринки аграрної продукції –зерна, цукру, вин, молока й м'яса. В імпорті переважає електроніка, особливо побутова, верстати, металургійне й металообробне обладнання. За якістю французькі промислові товари дещо поступаються американським, японським та німецьким. Отож на французькому внутрішньому ринку зростає частка американського енергетичного обладнання, хімічних товарів, комп'ютерів, японської побутової електроніки, фотоапаратів, мотоциклів, німецьких верстатів.

Таблиця 33.

Товарна структура зовнішньої торгівлі Франції, в %

	Експорт	**Імпорт**

Оргтехніка	29	27
Напівфабрикати	24	25
Споживчі товари	17	19
Автомобілі	14	14
Продукція АПК	14	11
Енергоносії	2	8

Джерело: [www.wto.org]

В географічній структурі зовнішньої торгівлі Франції, як вже говорилося, Європейський Союз абсолютно переважає. При цьому найголовнішим партнером є Німеччина, частка якої в експорті Франції складає майже 15%, а в імпорті – 19%. Далі ідуть Іспанія, Італія й Велика Британія. З торговельних партнерів поза ЄС найважливішими для Франції є США. Частка країн, що розвиваються, поступово знижується.

Таблиця 34.

Географічна структура зовнішньої торгівлі Франції, у %

Країни	**Експорт**	**Імпорт**
Німеччина	14,7	18,9
Іспанія	9,6	7,0
Італія	8,7	8,2
Велика Британія	8,3	5,9
США	7,2	5,1
Бельгія	7,1	10,7

Джерело: [www.stst.oecd.org]

Франція є великим експортером та імпортером ***капіталу***. Природно, що основна частина французьких інвестицій припадає на країни Європейського Союзу (близько 70% всіх зарубіжних інвестицій). Більше чверті інвестицій йдуть в країни, що розвиваються (з них половина – в Африку). Таким чином на інші країни залишається невелика частка інвестицій. Проте, останнім часом швидко зростають потоки французьких інвестицій в США, де Франція посідає вже шосту позицію серед іноземних інвесторів.

В імпорті капіталу головними партнерами Франції є також країни ЄС в сукупності. Якщо ж розглядати кожного інвестора поодинці, то перше місце по інвестиціям у французьку економіку мають США. Після лібералізації режиму економіки Франції, в країну посилився приток іноземних інвестицій. Іноземний капітал сьогодні контролює 52% виробництва в нафтохімії, 55% - в хімічній промисловості, 49% - у виробництві засобів інформатики й електроніки [41, с. 573]

Особливості ділової етики

Французький стиль ведення ділових переговорів формувався під впливом їх славетної історії й культури і уявлень французів про особливу роль їх країни в європейських та світових справах. Французький чиновник або бізнесмен вважає (може, і не безпідставно), що культура їх

країни найрозвиненіша в світі, що Франція є батьківщиною демократії, що французький народ встановив найвищі стандарти спілкування. Тому француз на переговорах гранично ввічливий, демонструє вишукані манери. В розмовах з французькими партнерами неприпустима фамільярність, що притаманна американцям. Вони приходять на ділові зустрічі добре одягнені і цього ж вимагають від іноземного партнера. Французи вважають себе унікальною нацією й не прирівнюють до себе іноземців. Втім, це не заважає їм відноситись до іноземного партнера з повагою, якщо той заслуговує цього своїми діловими якостями та манерами.

Сильною стороною французів на переговорах є логіка міркувань. Вони швидко помічають нелогічність в позиції партнера й використовують це. В протилежність німцям, які також полюбляють логіку, французи ведуть переговори гнучкіше й більш терпляче. Якщо німець, виклавши свої аргументи, які здаються йому "залізними", зразу ж вимагає прийняти рішення від партнера, то француз веде переговори довго, ще і ще раз аргументуючи свою позицію. При цьому він не наполягає на скорішому прийнятті рішення.

Підчас ділової зустрічі французи спочатку намагаються добре впізнати позицію іноземного партнера, його "козирі" й слабкі місця. Свою позицію вони викладати не поспішають. Ділові стосунки не обмежуються виключно рамками службових кабінетів. У Франції багато які важливі рішення приймають не тільки за робочим, але й за обіднім столом. Підчас ділового обіду власне про справи говорити прийнято тільки після того, як буде подана кава. Французи високо цінують у своїх співбесідниках здатність орієнтуватися у питаннях культури й мистецтва, особливо французького. У ході бесіди слід остерігатися тем, що торкаються віросповідання, особистого положення на службі, доходів, хвороб, сімейного становища, політичних пристрастей.

Французи ведуть переговори ввічливо й зовні дружелюбно. Проте, якщо вони впевнені в своїй логіці, на компроміси не йдуть, а знову роз'яснюють свою позицію. Якщо їм не вдається переконати партнера, вони переривають переговори, але роблять це в не ганбливій формі.

Французи намагаються завжди бути точними, навіть в дрібницях; цим вони нагадують німців. По натурі вони екстраверти й легко спілкуються з партнерами, вони цікаві співбесідники; цим вони відрізняються від німців. Вони часто бувають емоційними, проте не порушують логіки своїх міркувань.

В переговорах з французами слід виявляти офіційність й звертатися до партнера тільки по прізвищу. Треба зважувати на те, що француз вважає свою націю "аристократкою" по відношенню до інших народів. Вважається неввічливим до традиційного привітання ("бонжур", "о ревуар") не додати прізвище партнера або необхідні слова звертання (мсьє, мадам). Неодмінним атрибутом ділової людини є його візитна картка, на якій рекомендується вказати закінчений вищий навчальний заклад.

У французьких організаціях рішення приймають обмеженим числом осіб високого рангу. А тому дуже важливо, щоб ділові зв'язки з французькими компаніями встановлювалися на відповідному ієрархічному рівні. "Бюрократична тяганина" особливо характерна для націоналізованих підприємств. Навпаки, на дрібних та середніх підприємствах генеральний директор або власник приймає рішення одноособово. Підчас переговорів основна увага приділяється не стільки цінам, скільки технічним характеристикам та довготривалості пропонованих товарів. Успіх переговорів буде залежати від того, наскільки вам вдалося переконати французів у реальних перевагах пропозиції. Контракти, які укладають французи, гранично конкретні, точні у формулюваннях і не допускають різночитання.

Інтереси України у Франції

Франція має важливе значення для України як розвинута європейська країна, що має третій за обсягом економічний потенціал в Європі. Великий вплив Франції у справах ЄС може позитивно сприяти на досягнення стратегічної мети України – вступ до Європейського Союзу. Україна й Франція мають давні історичні й культурні контракти.

Проте економічні зв'язки наших країн сьогодні розвиваються дуже повільно, що не відповідає інтересам обох народів. Франція посідає лише десяте місце в зовнішньоторговельному обороті України.

Таблиця 35.

Динаміка торговельного обороту України з Францією, млн. дол.

	1996	1998	1999	2000	2005
Експорт	111	119	85	112	200
Імпорт	245	300	237	236	799

Джерело: [www.stst.oecd.org]

Основним статтям нашого експорту у Францію є: одяг, текстильні та трикотажні вироби (32% від усього експорту), жири та масла (19%), органічні хімічні сполуки (7,5%), олійне насіння та плоди (6,9%).

В нашому імпорті з Франції переважають: енергетичне та електротехнічне обладнання, електронні прилади (19%), хімічні продукти (9%); фармацевтична продукція (9%), алкогольні та безалкогольні напої (8%).

Обсяг французьких інвестицій в Україну незначний.

Можливості економічного співробітництва України та Франції далеко не вичерпані.

ЕКОНОМІКА ІТАЛІЇ

Італія у світовій економіці

Італія – високорозвинута країна постіндустріального типу. За рівнем економічного розвитку в цілому посідає шосте місце в світі; по деяких економічних параметрах вона вже випереджає Велику Британію і Францію. Порівняно з іншими розвинутими країнами Італія відрізняється дещо вищими темпами післявоєнного розвитку економіки, запізнілою індустріалізацією, більш високою часткою легкої промисловості і сільського господарства, виключною роллю туризму. Особливою, відмінною рисою Італії є значно більша, ніж в інших країнах розвинутої групи, участь держави в регулюванні економіки. На державний сектор припадає 20% доданої вартості, 24% інвестицій і 15% зайнятих. Рівень безробіття в Італії вищий, ніж в більшості країн ЄС. Своєрідністю економіки Італії є суттєва частка "тіньової економіки", що також не типово для західноєвропейських країн. Ще однією особливістю є бурхливий розвиток малого і середнього бізнесу наприкінці XX ст.

Італія є членом ОЕСР, Європейського Союзу і НАТО.

Таблиця 36.

Італія: коротка довідка

Територія……..	301 тис. кв. км.
Населення (2005 р.)..…….	58,1 млн. чол.
Столиця……	Рим
ВВП (2006 р., за поточним курсом валют).....……	1 780 млрд. дол.
ВВП на душу населення (2006 р.)	31 тис. дол.
Експорт (2006 р.)……..	450 млн. дол.
Імпорт (2006 р.)……	446 млн. дол.
Державний борг (2005 р.)……	1 699 млрд. дол.
Національна валюта (з 1 січня 2002 р.)	євро

Джерело: [www.cia.org]

На світових ринках Італія відома як виробник чорних металів (друге місце в ЄС), залізничного рухомого составу (друге місце в світі), шляхо-будівельної техніки, текстильного устаткування (третє місце в світі), автомобілів (особливо гоночними машинами фірми "Феррарі"), конторського обладнання, персональних комп'ютерів (фірма "Оліветті"), холодильників, пральних машин, швейних виробів, взуття, меблів (друге місце в світі), будівельних матеріалів, а також цитрусових, вина, оливок і оливкової олії.

Структура і динаміка економічного

Економічна структура сучасної Італії є наслідком специфічних передумов, про які говорилося вище. Для неї притаманне органічне співіснування трьох секторів: великих корпорацій, державних підприємств і кооперативного сектору. Крім того, значне поширення має "тіньовий сектор" економіки.

На “верхньому поверсі” італійської економіки знаходяться потужні корпорації, здебільшого “сімейного” типу. В одноосібному володінні мажоритарним пакетом акцій знаходиться близько 60% вартості цінних паперів; у власності п’яти провідних акціонерів (для кожної фірми) – близько 90%, тоді як на дрібних володарів припадає лише 2% акцій. [МЭ и МО. - №5. - 2001. - С. 78.] Фінансово-промислові групи Італії мають холдінгову структуру. Вони об’єднують під своїм контролем одну третину всіх італійських фірм з половиною усіх зайнятих. Італійські фірми широко використовують практику взаємних домовлень, взаємної участі в капіталі (така взаємоучасть охоплює 85% всіх компаній країни).

Державний сектор, незважаючи на заходи по денаціоналізації, що були здійснені в 90-х роках, зберігає досить міцні позиції. На нього припадає 19% доданої вартості, 24% інвестицій і 15% зайнятих (без урахування сільського господарства). Керівництво державною власністю, як вже було сказано, здійснює IPI. Особливістю регулювання діяльності підприємств, що підпорядковані IPI, є покриття збитків одних підприємств за рахунок перерозподілу прибутків інших підприємств.

Кооперативний сектор є важливою складовою економічної системи Італії. В країні нараховується близько 90 тис. кооперативів з 8 мільйонами пайовиків. В цей сектор входять 107 “народних банків”, 715 сільських і ремісничих ощадних кас, на які припадає відповідно 12 і 14% активів національної банківської системи. [МЭ и МО. - №5. - 2001. - С. 80.] Територіально кооперативи поділяються на промислові округи, констеляції, групи, мережі. Констеляція – це кооперація невеликого числа підприємств(5-10). Серед них є одне головне, до якого інші пристосовують своє виробництво. Мережа являє собою об’єднання самостійних, але технологічно пов’язаних між собою підприємств. Часто мережі працюють на принципі франчайзінгу, тоді вони залежать від великих фірм (наприклад “Фіат”, “Бенеттон”). Специфікою діяльності округів є широке використання місцевих ресурсів, в тому числі трудових, місцевих традицій виробництва.

Мале підприємництво, сполучене в кооперативний рух, відрізняється неабиякою економічною активністю, в тому числі на зовнішніх ринках. Особливо великою є роль малих і середніх підприємств у виробництві текстилю, модної одежі і взуття, побутових електротоварів, харчових продуктів. Особливо велика частка кооперативів у керамічній промисловості; Італія виробляє 30% і експортує 60% світової кераміки.

Держава підтримує дрібне й середнє підприємництво, стимулюючи, зокрема, своєчасну закупівлю новітнього обладнання. Але головна причина успіху цього сектору полягає в гнучкості підприємців, їх вмінні пристосовуватися до умов ринку, наданні належної уваги дизайну у виробництві продукції. Наслідком активізації кооперативного сектора є досить велика частка дрібних і середніх підприємств у зовнішній торгівлі: 40% експорту припадає на підприємства з числом зайнятих менше 300 чоловіків, тоді як частка великих корпорацій становить лише20 %. Інтереси кооператорів відстоює Конфедерація промисловиків (Конфіндустрія).

Концентрація економічної влади в руках держави не в усьому супроводжується ефективністю державного управління. Явища корупції серед представників адміністративного апарату досить поширені. Це супроводжується масовим ухиленням підприємців від сплати належних податків, що породжує значний бюджетний дефіцит. Крім того, це стало джерелом поширення "***тіньової економіки***", яка контролює чверть ВВП Італії. "Тіньовий" сектор економіки широко використовує працю нелегальних іммігрантів. На Півдні, особливо в Сицилії, деяка частина населення займається кримінальним бізнесом.

Галузева структура італійської економіки відповідає типу постіндустріальної стадії, для якого притаманне переважання сектору послуг. Проте, порівнянно з іншими провідними країнами, в Італії дещо вища частка промисловості, особливо легкої. В структурі ВВП галузі економіки Італії посідають такі позиції (2006 р., %):

сільське господарство……...2;
промисловість……..29;
сектор послуг……69.

Особливістю ***промисловості*** Італії є вкрай обмежена місцева сировинна база, значний імпорт енергоносіїв. Відповідно основна частка виробництва припадає на обробну промисловість. Порівняно з іншими країнами "Великої Сімки" частка важкої промисловості не така велика, а частка легкої – вища. Ще однією особливістю є відставання Італії у виробництві наукоємної, технічно складної продукції через недостатні обсяги капіталовкладень у НДДКР.

Провідною галуззю промисловості Італії є машинобудування, в якому зайнято дві п'ятих усіх промислових робітників, створюється третина всієї вартості промислової продукції і третина експорту. В машинобудуванні лідируючі позиції займає виготовлення транспортних засобів і обчислювальної техніки. Світову відомість мають автомобілі фірм "ФІАТ" (Фабрика італійських автомобілів в Туріні"), "Альфа-Ромео", "Феррарі", "Мазераті". В 1986 р. ФІАТ придбав контрольний пакет акцій фірми "Альфа-Ромео". ФІАТ являє собою величезний концерн, якому підпорядковані автомобільні заводи, підприємства по виробництву авіадвигунів, локомотивів, вагонів, тролейбусів і трамваїв, будівельні компанії, металургійне виробництво, автотранспортні й судноплавні компанії, готелі й газети. До речі, Італія є батьківщиною моторолерів.

Протягом тривалого часу з провідних галузей італійського машинобудування було суднобудування, але затяжна криза у світовому судноплавстві значно погіршила становище цієї галузі. Основним італійським суднобудівельником є фірма "Італкантьєрі".

Електротехнічна й електронна промисловість Італії розвивається досить швидко, але зосереджується переважно на виробництві побутової техніки. Тривалий час Італія посідала перше місце в світі за виробництвом пральних машин і холодильників. Вона відома також своїм конторським обладнанням і обчислювальною технікою. Фірма "Оліветті", уславлена

своїми друкарськими машинками, сьогодні також виробляє персональні комп'ютери й іншу електроніку.

Другою за значенням галуззю промисловості Італії є хімічна. Вона спеціалізується переважно на виробництві продукції органічної хімії – пластмас, хімічних волокон, автомобільних шин, фармацевтичних товарів. Близько чверті хімічної промисловості контролюється компанією "Монтедісон". Вона утворилася шляхом об'єднання в 1965 р. однієї з найстаріших італійських компаній "Монтекатіні" з компанією "Едісон". "Монтедісон" контролює нафтопереробку й нафтохімію, виробництво пластмас, коксохімію; їй також належать численні підприємства силікатно-керамічної, текстильної, харчової промисловості, деякі популярні газети й підприємства кіноіндустрії. У виробництві синтетичних волокон найсильніші позиції у фірми "СНІА-Віскоза", у виробництві автомобільних шин – у фірми "Піреллі".

Італія є другим (після Німеччини) виробником чорних металів ЄС. Металургійна промисловість країни майже повністю працює на довізній сировині.

В легкій промисловості відома фірма "Бенеттон", що спеціалізується на виробництві високоякісної готової одежі й трикотажу; вона має свої магазини у 110 країнах світу. За виробництвом взуття Італія посідає третє місце (після Китаю і США), а за його експортом – перше місце в світі.

Харчова промисловість Італії займає третє місце після машинобудування й хімічної промисловості за вартістю продукції. Особливо відомі італійські вина, фруктові консерви, оливкова олія, а також макарони, за виробництвом яких Італія посідає перше місце в світі. Значну частину продукції харчової промисловості складають виробництво цукру й сиру, який відомий своїм неповторним смаком.

Значне місце в структурі економіки Італії займає промисловість будівельних матеріалів, яка працює переважно на місцевій сировині. Італія відома як значний виробник цементу (фірма "Італчементі"), художнього скла, фаянсу, кришталю, спеціального скла для автомобілів, для оптичних прикладів, лабораторного посуду.

Таблиця 37.

Найбільші фірми в промисловості Італії

Фірма	Провідна галузь
ФІАТ, Альфа-Ромео, Феррарі, Мазераті	автомобільна, виробництво авіадвигунів, мотоциклів, моторолерів, локомотивів, трамваїв, тролейбусів.
Італкантьєрі	Суднобудування
Оліветті	обчислювальна техніка, конторське обладнання
Фінсідер	чорна металургія
Монтедісон, СНІА-Віскоза, Піреллі	хімічна промисловість, нафтохімія, виробництво синтетичних волокон, автомобільних шин.
Італчементі	цементна, виробництво будівельних конструкцій
Бенеттон	легка промисловість

Джерело: [www.wto.org]

ІРІ контролює значну частину промислових підприємств країни. Він об'єднує понад 150 підприємств в різних галузях промисловості – машинобудуванні, суднобудуванні, чорній металургії. ЕНІ – також державний холдінг, контролює переважно хімічну й нафтопереробну промисловість. ФІАТ є приватною корпорацією, як і Монтедісон, але в останньому є частка державного капіталу.

Сільське господарство Італії має землеробницький напрямок. Рослинництво дає 58% сільськогосподарської продукції, тваринництво – 42%. Незважаючи на сприятливі кліматичні умови, Італія забезпечує себе продовольством лише на 75-80%. Понад половину ріллі займають зернові культури, але під тиском конкуренції інших країн ЄС площі під зерновими поступово скорочуються. За збиранням зернових Італія втричі поступається Франції; головні культури – пшениця, кукурудза, рис. Італія щороку збирає 6 млн. т фруктів, 15 млн. т овочів (в тому числі 5 млн. т помідорів). За врожаєм цитрусових (3 млн. т) і оливок Італія в Європі поступається тільки Іспанії. Врожай винограду складає 10 млн. т на рік, понад 90% його переробляється у вино, за виробництвом якого Італія посідає перше місце в світі.

Тваринництво відіграє другорядну роль, по-перше, через недостатню кормову базу, а по-друге, - через конкуренцію дешевих продуктів тваринництва з інших країн ЄС. Молочне тваринництво розвинуте переважно на півночі країни, де зосереджені кращі пасовиська й запаси фуражу, вівчарства – на півдні, особливо на о. Сардинія, де й виробляють найкращий сир.

В післявоєнний період сільське господарство Італії зазнало помітної технічної перебудови. Утворилися міцні товарні ферми, особливо на Півночі. Продуктивність праці в сільському господарстві навіть суттєво випереджала цей показник в інших галузях і в економіці в цілому:

Таблиця 38.

Середньорічні темпи зростання продуктивності праці за галузями (%)

Галузі економіки	1960 – 1970 рр.	1970 – 1980 рр.
Сільське господарство	8,7	4,3
Промисловість	5,0	3,9
Послуги	4,9	2,0
Вся економіка	6,0	3,6

Джерело: [41, с. 589]

Проте і сьогодні сільське господарство Італії поступається більшості інших країн ЄС за рівнем продуктивності праці. Однією з причин такого становища є ще значна подрібненість ферм. Великі латифундії на Півдні часто здаються в оренду дрібними частками й мають низьку рентабельність.

Сфера послуг в Італії досить різноманітна за структурою, але особливо виокремлюються туризм і банківська діяльність.

Туризм для Італії є важливим джерелом притоку іноземної валюти. За різними обчисленнями, щороку Італію відвідують від 30 до 50 млн. туристів, які залишають в цій країні 6-8 млрд. доларів. За чисельністю місць в готелях та кемпінгах (3 млн. чол.) Італія посідає перше місце в світі. Туризм забезпечує роботою понад 1 млн. італійців. Три чверті обороту бізнесу від туризму припадає на три міста – Рим, Венецію та Флоренцію. Туристи обов'язково відвідують Ватикан і Сан-Марино – самостійні держави, які тісно в економічному відношенні пов'язані з Італією. Туристи прагнуть побачити численні замки, монастирі, картинні галереї, славетні собори й інші архітектурні споруди. Приваблюють також морські й горнолижні курорти. Останнім часом розвивається так званий "шопінговий туризм", який притягує в Італію оптових торговців продукцією малих і середніх підприємств, а також індивідуальних споживачів італійського взуття та одягу.

На відміну від промислових монополій Італії, які поступаються своїм іноземним конкурентам досить помітно, велика кількість італійських ***банків*** досягли значних розмірів і займає досить міцні позиції у світовій кредитно-банківській системі. До першої сотні найбільших банків світу належать, зокрема, такі італійські: "Банко ді Рома" ("Римський банк"), "Банко національне дель лаворо", "Банко комерчіале італьяна" ("Комерційний банк"), "Кредіто італьяно" ("Італійський кредит"), "Камера ді ріспармьо ломбарда", "Інституто банкаріо Сан-Паоло ді Торіно" та інші. Крім того, великими кредитними закладами є спеціальні державні кредитні інститути: "Медіобанка", "ІМІ", "Медіокредито". Контроль над усією кредитно-банківською системою здійснює "Банко Італьяно" ("Італійський банк"), який є також центральним емісійним банком.

Як і в інших розвинутих країнах, в Італії сформувалися фінансові групи, що контролюються великими банками. Одна з найбільших таких груп – "Фінінвест", приватне об'єднання з числом робітників 26 тис. чол. і оборотом понад 7 млрд. дол. Головні напрямки діяльності об'єднання: телебачення, видавницька справа, рекламний бізнес, виробництво й поширення теле- й кінопродукції, страхування; має мережу універсальних

магазинів. “Фінінвест” належить колишньому президентові Італії Сільвіо Берлусконі.

Динаміка економічного розвитку Італії характеризується підвищеними темпами в перші повоєнні роки і поступовим спадом в 70-90 роки. Перші десятиліття після закінчення Другої світової війни Італія за темпами розвитку випереджала США, Велику Британію, Німеччину, поступаючись тільки Японії й Канаді. Особливо високими темпи росту були в промисловості, що пояснюється значно нижчим рівнем заробітної плати італійських робітників порівняно з рівнем інших розвинутих країн; це підвищувало конкурентоспроможність італійських товарів на зовнішніх ринках. В 50-х роках щорічний приріст промислової продукції Італії становив 8 –9%. В 1961 – 1970 рр. пересічні темпи приросту промислового виробництва в Італії становили 7,2, тоді як у США тільки 4,4, у Великій Британії – 2,4, у Франції – 6,7, в ФРН – 5,8 і тільки в Японії – 15,0%.

Таблиця 39.

Темпи приросту ВВП Італії (в %)

Роки	Пересічно					
	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000	2001-2005	2006
ВВП	5,3	3,1	2,4	1,0	1,3	1,6

Джерело: [41, с.590; Статистичний щорічник України за 2000 р. - с. 553; www.cia.gov.]

Ривок, який здійснила в економічному розвитку Італія в 50-х – 60-х роках, зміцнив її позиції в групі найрозвиненіших країн. Це були роки високих темпів промислового виробництва, накопичення капіталу, зростання продуктивності праці і фінансової потужності, розширення зовнішньоекономічних зносин і зміцнення політичних позицій Італії у світі. Але в наступні десятиліття умови економічного розвитку для Італії дещо змінилися. Після тривалої боротьби профспілок за добробут трудящих, починаючи з 70-х років рівень заробітної плати італійських робітників суттєво підвищився й майже досяг рівня інших країн Західної Європи. Це негативно позначилося на конкурентноздатності італійських товарів, усунуло один з факторів сприяння швидкими темпами економічного зростання. Іншою причиною спадання темпів була світова енергетична криза, яка прийшла на середину 70-х років. Для Італії, що майже цілком залежить від імпорту нафти, різке підвищення цін на неї було дуже відчутним ударом.

Після кризи середини 70-х років економіка Італії розвивається нерівномірно, короткочасні зльоти розвитку чергуються з глибокими падіннями виробництва. Зростає дефіцитність державного бюджету й платіжного балансу країни, збільшується чисельність безробітних. З середини 80-х років і до 1990р. Італія вступила до періоду короткочасного пожвавлення, після якого настала стагнація. Напочатку 90-х років Італія відставала від інших країн “Великої сімки” за рівнем продуктивності праці і за душовим показником ВВП.

В 90-х роках економіка Італії розвивалася повільними темпами, зі спадом в 1993 і 1999 роках. Приріст ВВП в Італії був нижчим, ніж в більшості інших розвинутих країнах. Порівняно з 1990 роком приріст ВВП в 1998 році в Італії становив тільки 10%, тоді як у Франції – 13%, Великій Британії і Німеччині – по 15%, Канаді – 16%, США – 27%. Тільки в Японії приріст був дещо нижчим – 9%. [Статистичний щорічник України за 2000 р. - С. 551.]. Рівень безробіття, який становив в 1997 р. 12%, на початок 2002 р. трохи знизився, чисельність безробітних становила 2,2 млн. чол. [http: \\ www.istat.it\fmi\ITALY-NSDP.html. 31.01.02.] В 1994 – 1995 рр. відбулося нове пожвавлення економіки, яке було перерване новою стагнацією, а в 1999 р. – спадом. В 2000-2006 роках темпи розвитку італійської економіки залишалися невисокими.

Внутрішньоекономічна політика

Після Другої світової війни і аж до 70-х років уряди Італії дотримувалися чітко вираженої кейнсіанської політики, яка передбачає активне втручання держави в економічні процеси. При цьому держава брала на себе навіть оперативні функції в діяльності підприємств; така політика називається “диріжизмом”. Після 1945 р. під державним контролем залишилися всі провідні банки країни, сфера промислового кредиту, 80% національних заощаджень.

Головна роль в керівництві економікою належала IPI. За допомогою цього органу уряд здійснює централізоване управління державними і змішаними підприємствами. Через IPI здійснюється більшість державних капіталовкладень в економіку. Обсяг державних інвестицій досить значний; напочатку 70-х років він складав 20% всіх інвестицій в італійську економіку, напочатку 80-х років – 15%. Найбільше державних капіталовкладень йшло в енергетику (38%), транспорт (20%) і зв’язок (27%), тобто держава брала на себе піклування насамперед про зміцнення економічної інфраструктури. Крім IPI, активну роль в регулюванні економіки відігравали також державні групи ЕНІ та ЕФІМ. В цілому частка державного сектора (центральні й місцеві органи влади, система соціального забезпечення й страхування та інші державні заклади) у використанні національного доходу країни підвищилася з 29% в 1951 р. до 58% в 1981 р.[Современный монополистический капитализм. Италия. - С. 95.]

Однією з складових в механізмі регулювання економіки є розробка різних програм економічного розвитку країни. Так, для подолання хронічного відставання економіки Півдня в 1956 р. було розроблено “план Ваноні”. Проблемам розвитку Півдня були присвячені розділи в програмах, розроблених в 60-х – 70-х роках: “план Сарачено”, “план Джолітті”, “план Пьераччіні”. Середньострокові програми економічного піднесення країни містилися в “плані Пандольфі” і “плані Ла Мальфи” (назви планів походять від прізвищ міністрів, під керівництвом яких вони розроблялися). Економічна ефективність всіх цих програм була невисокою, як правило, вони не були реалізовані в повному обсязі. Це стосується, зокрема, планів розвитку Півдня: навіть наприкінці 90-х років частка цього регіону в

кількості безробітних становила понад 50%, й безробіття тут має тенденцію до зростання, всупереч позитивній тенденції в цілому по Італії.

Наприкінці 70-х років стало ясно, що політика державного диріжизму в Італії майже вичерпала свої продуктивні можливості. Темпи росту економіки загальмувалися, великих розмірів досяг дефіцит державного бюджету, в країні панувала інфляція, курс ліри падав (італійська національна валюта була аж до середини 90-х років найслабкішою серед країни ЄС). В 1995 р. величина державного боргу становила 125% від ВВП. В італійських урядових і політичних колах визріває думка про зміну економічної політики на користь неолібералізму.

З 1992 р. в Італії розпочинається серія економічних реформ, яка триває і посьогодні. Ключовими напрямами реформування повинні стати перетворення в системі соціального забезпечення, податковій системі, на ринку праці, а також здійснення програми приватизації. Найголовнішим важелем в механізмі реформ визнавалася саме приватизація. Згідно з програмою приватизації державні холдінги ІРІ, ЕНІ, ІМІ, ЕНЕЛ та деякі інші підлягали акціонуванню. При цьому прибуткові компанії, банки й страхові компанії підлягали негайній приватизації, а збиткові передбачалося спочатку реструктурізувати. [А. Авилова. Италия: своеобразие южноевропейского пути развития.// МЭ и МО. - №5. - 2001. - С. 84] В найголовніших холдінгах держава зберігала контрольний пакет акцій. Держава залишила у своїй власності підприємства оборонної промисловості, телекомунікації, транспорт та енергетику; ці підприємства також акціонувалися, але ключові позиції тут має держава.

В 1990 р. було прийнято антимонопольне законодавство, яке призупинило процес картелювання шляхом злиття й поглинання підприємств.

В 1994 р. було уведено законодавство, за яким спеціалізовані державні кредитні інститути (ІМІ, “Медіокредито централе”, “Медіобанка”) перетворюються на акціонерні товариства з продажем 49% їх капіталу на відкритому ринку.

Реформа передбачала полегшення податкового тягаря для корпорацій і фірм. Було запроваджено скорочення податку на корпорації з 36 до 20%. Особлива увага приділялася малим і середнім підприємствам. Велике значення приділяється заходам, спрямованим на збільшення капіталу малих і середніх підприємств, стимулювання НДДКР, придбання сучасного обладнання. Суттєво знижені ставки податків для фірм, що тільки започатковані (“новачки”).

Перетворення здійснюються і в системі оперативного управління економікою. До керівництва підприємствами приходять молоді фахівці, які впроваджують сучасну концепцію менеджменту, спрямовану на застосування нових технологій і підвищення ефективності управління.

Соціальна політика уряду спрямована на розширення зайнятості й скорочення безробіття. Італія відстає від інших розвинутих країн в галузі підготовки кадрів, внаслідок чого на ринку праці відбувається неспівпадіння

попиту й пропозиції. В середині 90-х років структурне безробіття становило 80%, що значно вище, ніж в інших країнах. Рівень безробіття в цілому в 90-х роках складав 10-12%. За порогами бідності знаходилося 2 млн. чол. [МЭ и МО. - №5. - 2001. - С. 82-83.] Наприкінці 90-х років ситуація почала змінюватися на краще. Рівень безробіття на початок 2002 р. становив 9,2%, а в 2005 р. – 7,7%. [http: \\ www.istat.it\fmi\ITALY-NSDP.html. 31.01.02.; www.cia.gov.]

Економічна реформа передбачає також оздоровлення фінансової ситуації в країні. Основна увага тут приділяється скороченню бюджетного дефіциту. Скорочуються бюджетні видатки (в тому числі й на соціальні потреби), вводяться більш жорсткі заходи проти тих, хто ухиляється від сплати податків. Зменшуються ставки прямих податків, але збільшується частка непрямих. Скорочуються витрати на утримання держапарату.

Ці заходи принесли певні позитивні результати. Величина бюджетного дефіциту зменшилася від 12,1% ВВП в 1992 р. до 2,8% в 1998 р., річні темпи інфляції знизилися до 2%, обсяги державного боргу – до 123% від ВВП. В 2005 р. державний борг Італії складав 1,7 трлн. дол.; зовнішній борг дорівнював 922,5 млрд. дол.

Зовнішньоекономічна політика

В перші роки після Другої світової війни уряд Італії дотримувався протекціоністської політики у зовнішній торгівлі, обмежував вивіз капіталу за кордон. Після вступу до Європейського Економічного Співтовариства (ЄЕС) в 1958 р. Італія почала лібералізувати зовнішньоекономічну політику. Були послаблені (а в межах ЄЕС – зняті) обмеження на імпорт товарів, особливо наукоємних. Водночас уряд надавав всілякі пільги для національних експортерів (кредити, повернення податків в разі експорту, державне страхування ризиків тощо).

Зовнішня торгівля Італії в другій половині XX ст. розвивалася досить динамічно, причому її темпи перевищували середньосвітові темпи росту торгівлі і темпи розвитку національного виробництва. Так, в 70-х роках пересічний приріст обсягу експорту Італії складав майже 9%, тоді як у світі в цілому – 5%.

Експорт Італії відзначається високою капіталомісткістю; провідне місце в ньому займають машини й продукція хімічної промисловості, метали. Разом з тим експортна продукція характеризується невисокою наукоємністю, що є наслідком відставання Італії в науково-дослідному потенціалі серед розвинутих країн. Форсування експорту стало можливим не тільки за рахунок державної підтримки експортерів, але й внаслідок частих знецінень ліри. Експортна квота у виробництві деяких товарів виявляється досить високою. Так, у 80-х роках на зовнішній ринок поставлялося до 40% машин і устаткування, що вироблялися, в тому числі 50% верстатів, 60% поліграфічного обладнання, 70% текстильного обладнання, 70% конторського обладнання, 60% побутової електроніки. Крім того,

вивозилося до 80% тканин з натурального шовку, 70% взуття, 45% трикотажних виробів.

В імпорті переважають машини і устаткування, але високою є також частка нафти, газу, мінеральної і сільськогосподарської сировини. Серед імпортованих машин значна частка належить транспортним засобам, верстатам, обчислювальній техніці. У світовій торгівлі товарами частка Італії (2005 р.) як в експорті, так і в імпорті становить 3,6%.

В міжнародній торгівлі послугами частка Італії знижується. В експорті послуг вона впала з 6,2% в 1990 р. до 3,9% в 2005 р.; в імпорті – відповідно з 5,7% до 3,9%.

З 70-х років, після енергетичної кризи, торговельний баланс Італії зводиться з дефіцитом; експортні ціни зростають повільніше, ніж імпортні, отже умови торгівлі для Італії погіршуються. Наприкінці 90-х років і напочатку XXI ст. торговельний баланс знову стає позитивним, але темпи зовнішньої торгівлі спадають.

Головними торговельними партнерами Італії є країни Європейського Союзу, в першу чергу, Німеччина.

Таблиця 40.

Частка окремих країн в експорті та імпорті Італії (2005 р., %)

Країни	**Експорт**	**Імпорт**
Німеччина	13,11	17,2
Франція	12,3	9,9
США	8,1	...
Іспанія	7,4	4,2
Нідерланди	...	5,7
Велика Британія	6,4	...

Джерело: [www.wto.org]

В експорті та імпорті ***капіталу*** відбувалися зміни протягом другої половини XX ст. До кінця 50-х років іноземні інвестори неохоче йшли до Італії, оскільки економіка її в той час була ще досить неврівноваженою, уряд здійснював валютні обмеження. З іншого боку, як вже зазначалося, існували обмеження (аж до прямої заборони) на експорт капіталу з Італії. З кінця 50-х років ситуація суттєво змінюється, частка іноземного капіталу в італійській економіці постійно зростає.

Іноземні інвестиції прямують, в основному, в такі галузі італійської економіки, як машинобудування, хімічна й нафтопереробна промисловість. В цих галузях частка іноземного капіталу сягає до чверті всього акціонерного капіталу. Серед іноземних інвесторів в економіці Італії найміцніші позиції посідають інвестори із США. Особливу активність проявляють ТНК "Інтернешнл бізнес машінз" (IBM), "Інтернешнл телефон енд телеграф" (ITT), "Дженерал телефон енд електронікс" (GTE), "Ессо кемікл", "Доу кемікс" та інші. У виробництві мийних засобів та туалетних речей зміцніли позиції американських компаній "Колгейт" і "Проктор енд Гембл".

Експорт капіталу з Італії прямує переважно в країни ЄС. Найбільш активними інвесторами є компанії “Монтедесон”, “ФІАТ”, “Піреллі”. В 1971 р. “Піреллі” обмінялася акціями (по 49%) з англійською компанією “Данлоп”, утворивши багатонаціональну корпорацію. Тоді ж “ФІАТ” з американською корпорацією “Дір енд компані” утворив змішану компанію по виробництву тракторів і бульдозерів.

Італія експортує капітал також і в країни, що розвиваються, переважно в Латинську Америку і Африку; в цих регіонах основна частина інвестицій йде у видобуток нафти, газу й залізної руди.

По поточних операціях платіжний баланс Італії був зведений з позитивним сальдо в 2001 р., по інвестиціях – в від’ємним, тобто Італія інвестувала за кордон більше капіталу, ніж отримала його у себе. Станом на 2005 р. прямих іноземних інвестицій в Італії нараховувалося на 220 млрд. дол., а італійських за кордоном 293 млрд. дол.

Особливості ділової етики

Італійці за складом характеру – екстраверти. Вони дуже відверті у спілкуванні, компанійські. Їм притаманна підвищена емоційність підчас переговорів, жестикулювання, виразна міміка. Вони цінять гумор і не дуже ображаються на жарти на свою адресу. З першого погляду італійці здаються легковажними, але насправді вони розумні ділки й непогані партнери.

Особливістю ділової етики італійців, яка відрізняє їх від північних європейців, є дещо необов’язкове дотримання формальностей в переговорах і точності часу. Італійський бізнесмен може запізнитися на ділову зустріч на півгодини, а то й більше і не вбачатиме в цьому нічого особливого. Підчас спілкування італієць намагається триматися якомога ближче до співбесідника, обличчя до обличчя. Якщо співбесідник (іноземець) відсувається, то італієць образиться, сприйматиме це як зневагу до себе.

Італійці дуже люблять бесіди на теми, що не пов’язані прямо з предметом ділової зустрічі: про сім’ю, політику, культуру, спорт; на це вони можуть витратити багато часу. Їх в цьому доречно підтримати, щоб встановити більш тісні й довірливі контакти.

В справах бізнесу й в ділових переговорах італійці виявляють неабияку гнучкість. Вони не наполягають жорстко на своїй позиції (як, наприклад, німці), а шукають компромісних рішень проблеми. Але італійці можуть змінити “правила гри” в процесі переговорів. Італійські бізнесмени вміють “обходити” закони в тій мірі, яка не переходить в кримінал. Такі дії вони не вважають безчесними; в їх розумінні це – прояв здорового глузду, бо реальність не завжди, на їх думку, збігається з нормами законодавства.

Італійці, як правило, виконують усі пункти угоди, яку вони уклали з іноземним партнером. Але щодо строків виконання, то вони не дуже пунктуальні. Час для них не має такої магічної сили, як для німців або американців. Переговори вони люблять вести довго.

Незважаючи на свою експресивність, італійці дуже ввічливі люди, намагаються не образити співбесідника грубістю; навпаки, вони часто вдаються до улесливості, говорять партнеру компліменти, а після тривалих ділових стосунків навіть цілують його при зустрічі, причому це – цілком щиро.

На переговорах італійці діють як одна згуртована команда. Вони люблять поторгуватися щодо угоди, дещо завищуючи ціну на свою користь. Проте легко погоджуються на розумний компроміс. Для них важливо відчувати, що вони не програли при заключені угоди. Відомий знавець ділових культур англійський вчений Р.Д. Льюїс так рекомендує будувати ділове спілкування з італійцями: "Найкраще, якщо бізнесмени північних країн будуть відноситись до переговорів з італійцями як до своєрідної цікавої гри, яку слід вести за численними італійськими правилами, але яка приводить до серйозного й вигідного (для обох сторін) результату" [31, с. 306]

Інтереси України в

Італія для нас є важливим і перспективним партнером. Економічні зв'язки між нашими країнами сягають у давнину. Помітним імпульсом в розвитку взаємної торгівлі стало заснування Одеського порту, через який до Італії в XIX ст. йшли українська пшениця, борошно, цукор, а в зворотному напрямі – цитрусові, вина, тканини та ювелірні прикраси. В 60-ті – 80-ті роки XX ст. з України надходив метал, залізна руда, важке устаткування.

Сьогодні Італія посідає шосте місце серед зарубіжних торговельних партнерів України. Динаміка українсько-італійської торгівлі в 90-х роках і на початку нового століття характеризується такими показниками:

Таблиця 41.

Динаміка зовнішньої торгівлі України з Італією (млн. дол.).

	1996	**1998**	**1999**	**2000**	**2005**
Експорт	334,6	550,2	459,4	638,9	1 893,9
Імпорт	341,8	408,6	276,5	346,0	1 030,3
Обіг	686,4	958,8	735,9	984,9	2 924,2

Джерело:[Статистичний щорічник України за 2000 р. - С. 276; www.ukrstat.gov.ua]

Основними товарними позиціями українського експорту в Італію є: чорні метали (31% всього обсягу експорту), мінеральне паливо, нафта та нафтопродукти (11%), добрива (10%), алюміній та вироби з нього (10%).

В нашому імпорті з Італії переважають обладнання (27%), електричні машини (11%), вовна та тканини (5%), вироби з чорних металів (2,5%).

Інвестиційна діяльність між нашими країнами поки що незначна. Станом на 2007 рік обсяг прямих іноземних інвестицій з Італії в Україну склав 132,8 млн. дол. [www.ukrstat.gov.ua]

В цілому для економічного співробітництва між нашими країнами є добрі перспективи, оскільки, зважаючи на галузеві структури обох країн, вони можуть вдало доповнювати одна одну. Географічна близькість, зручність зносин морськими шляхами також цьому сприяє.

ЕКОНОМІКА КАНАДИ

Канада у світовій економіці

Канада належить до групи високорозвинутих держав, за своїм економічним потенціалом вона "замикає" "Велику Сімку". Канада є другою за розмірами території країною світу. Вона відрізняється від інших розвинутих країн (за винятком США й Австралії) наявністю величезних природних багатств – мінеральних і земельних ресурсів. Канада посідає перше місце в світі за видобутком цинкових руд й азбесту, за виробництвом уранового концентрату, друге місце – за видобутком нікельових руд і калійних солей, третє – за видобутком платини. Вона належить до головних світових продуцентів золота, срібла, міді, свинцю, молібдену, залізної руди. До того ж Канада є значним експортером нафти і, особливо, газу.

За запасами деревини Канада поступається тільки Росії й Бразилії; за експортом пиломатеріалів і паперу вона посідає перше місце в світі.

Сприятливі агрокліматичні умови стали важливим фактором перетворення Канади на одного з найбільших в світі виробника й експортера зернових культур. За експортом пшениці Канада посідає третє місце в світі; вона знаходиться серед світових лідерів за виробництвом льону, рапсу, жита, кукурудзи.

Канада має непогані позиції в світовій економіці за виробництвом автомобілів, авіатехніки, будівельних машин (зокрема, екскаваторів), снігоходів, а останнього часу – й комп'ютерів, іншої офісної техніки.

Особливістю економіки Канади, що суттєво відрізняє її від інших розвинутих країн, є дуже сильна залежність від Сполучених Штатів Америки. На ринки США надходять до трьох четвертих експорту Канади й стільки ж імпорту звідти. На США припадає понад дві третини всіх іноземних інвестицій в Канаду. Взагалі, залежність канадської економіки від іноземного капіталу дуже висока, і це є також її специфічною рисою.

Канада є членом інтеграційного угрупування "НАФТА", а також членом НАТО, ОЕСР та багатьох організацій структури ООН.

Канада поступається США за розмірами ВВП на душу населення, але по сукупності соціально-економічних параметрів, що визначають рівень життя, перевищує їх. В 90-ті роки, згідно зі статистикою ООН, за сукупністю найважливіших критеріїв (загальний рівень життя, екологія, культура й мистецтво, освіта, рівень злочинності, реальні доходи населення, тривалість життя) Канада була визнана найкращою країною світу, а її міста Ванкувер і

Торонто були названі найкращими містами в світі для проживання людини. За індексом розвитку людини (ІРЛ) Канада займає п'яте місце у світі (0,949), а за рейтингом рівня життя населення – третє (після Норвегії й Швеції).

Таблиця 42.

Канада: коротка довідка

Територія……	10 млн. кв. км
Населення (2005 р.)……..	33,1 млн. чол.
Столиця……..	Оттава
ВВП (2006 р., за поточним курсом валют).....……	1 089 млрд. дол.
….	33 тис. дол.
ВВП на душу населення (2006 р.)..…….	405 млрд. дол.
Експорт (2006 р.)……	353 млрд. дол.
Імпорт (2006 р.)……..	800 млн. дол.
Зовнішній борг (2005 р.)……..	6,8%
Рівень безробіття (2005 р.)……	канадський долар (CAD)
Національна валюта……..	

Джерело: [www.cia.org]

Територія Канади протягом тривалого часу була в колоніальній залежності спочатку Франції, а потім Великої Британії; в 1867 р. набула статусу домініону в складі Британської імперії, і відтоді починається історія Канади як державного утворення. Сьогодні Канада – суверенна держава, яка є членом Співдружності Націй (колишньої Британської Співдружності). Головою держави формально залишається англійська королева, яка призначає своїм представником генерал-губернатора (обов'язково канадця). Фактично влада належить раді міністрів на чолі з прем'єр-міністром, яка відповідальна перед парламентом. В 1931 р. англійський уряд визнав за Канадою право на самостійність у внутрішній і зовнішній політиці.

Структура й динаміка розвитку економіки

Економіка Канади відрізняється більшою, ніж в інших країнах, часткою ресурсних галузей і дещо нижчою часткою обробної промисловості. Це пояснюється особливою роллю сільського господарства й гірничої промисловості.

Таблиця 43.

Галузева структура канадської економіки (в % до ВВП, 2006 р.)

Сільське господарство……....	2,3
Промисловість.....…….	29,2
Послуги……....	68,5

Джерело: [www.cia.gov.]

На Канаду припадає 7% виробництва й 17% світового експорту сировинних товарів.

Промисловість Канади характеризується сполученням значної частки сировинних галузей з високотехнічним виробництвом в галузях обробної промисловості.

Канада дуже добре забезпечена енергетичним ресурсами й активно їх експлуатує. За споживанням енергії на душу населення вона переважає всі розвинуті країни й займає друге місце в світі після Кувейту. Канада має великі поклади газу, за його видобутком посідає третє місце в світі. Збільшується видобуток нафти, яка у зростаючій кількості йде на експорт. Важливу роль в енергетиці відіграють гідроресурси; на ГЕС виробляється 60% всієї електроенергії Канади. Дешева електроенергія стала істотним фактором розвитку енергомісткого виробництва, зокрема, виплавки алюмінію. На атомних електростанціях виробляється 12% електроенергії. Майже половина нафти й газу, що видобуваються, експортуються у США. Вугілля експортується переважно в Японію.

Гірнича промисловість дає 20% всього експорту Канади. Крім нафти, газу і вугілля, в Канаді у великій кількості видобувається золото, мідь, цинк, нікель, кобальт, молібден, залізна руда, азбест, калійні солі. Канада займає перше місце в світі по виробництву уранового концентрату. Найбільш освоєні родовища мінеральних ресурсів зосереджені в південно-східній частині Канади. Але поступово вступають в дію нові поклади, розташовані в північних і західних регіонах (Лабрадор, Альберта, Британська Колумбія, Юкон).

З ресурсним потенціалом тісно пов’язана лісова і деревообробна промисловість Канади. Ця галузь за вартістю виробленої продукції навіть перевищує продукцію сільського господарства. Лісопиляння зосереджено переважно в Британській Колумбії, а целюлозно-паперова промисловість – на сході, поблизу каскаду ГЕС на річці Св. Лаврентія (провінція Онтаріо, Квебек).

Незважаючи на суттєве значення сировинних галузей промисловості в економіці Канади, їх частка у ВВП та експорті поступово знижується на користь галузей обробної промисловості. Слід, правда, зауважити, що обробна промисловість в значній мірі спирається на сировинні галузі та обслуговує їх. Так, в машинобудуванні розвинуто виробництво бурової і шахтної техніки, за яким Канада є одним із світових лідерів. Канада має розвинуту нафтопереробну промисловість, чорну і кольорову металургію. Чорна металургія працює на місцевій сировині (залізна руда Лабрадору). Кольорова металургія також використовує переважно канадську сировину. Виняток становить алюмінієва промисловість, яка використовує імпортні боксити, що переробляються поблизу ГЕС на дешевій електроенергії. За виробництвом готового алюмінію Канада посідає друге місце в світі, а за його експортом – перше.

Основою обробної промисловості Канади є машинобудування. Традиційною його галуззю завжди було транспортне машинобудування,

особливо автомобільна промисловість. Вона базується на філіях і дочірніх підприємствах американських, а останнім часом – і японських компаній. Крім автомобілів, в Канаді виробляються мотоцикли, снігоходи, літаки (особливо середньомагістральні - Canadian Regional Jet).

Прискореними темпами розвиваються нові галузі – виробництво електронного й електротехнічного обладнання, засобів телекомунікації. Підвищується частка виробництва промислового обладнання, нових конструкційних матеріалів (полімерів, пластмас, синтетики), фармацевтичної промисловості. Все більшу визнаність в світі одержують виготовлені в Канаді комп'ютери Compaq, атомні реактори "Канду", лазерна техніка. Канада затверджує себе в космічних дослідження і розробках космічної технології. В 1962 р. в Канаді було виведено на орбіту супутника "Алеут – 1", а в 1972 р. канадський супутник "Анік –1" став першим комерційним супутником зв'язку. Канадський дистанційний маніпулятор став важливою частиною американських космічних кораблів типу "Шаттл". Канадським досягненням є газові турбіни РТ-6, літаки з коротким розбігом. Але Канада за розвитком наукоємної продукції поступається США та Японії. Недостатньо розвинуто також верстатобудування.

Промисловість Канади відрізняється високим рівнем концентрації виробництва. Вже зазначалося, що більша частина автомобілів випускається філіями американських концернів – "Дженерал моторс оф Кенада", "Форд мотор оф Кенада" і "Крайслер". На підприємствах цих фірм часто практикується така форма виробництва: окремі вузли виготовляються в Канаді, а складання готового автомобіля здійснюється в Детройті (США).

У видобутку й переробці мінеральних ресурсів лідируючі позиції займають: нафтові корпорації "Імперіел ойл", "Шелл Кенада", "Тексако Кенада", "Галф Кенада" (контролюються іноземним капіталом), "Доум петролеум", "Хоум ойл", "Хаскі ойл", "Петро-Кенада" (національні); металургійні корпорації "Алкен алюміній", "Інтернешнл нікел компані оф Кенада (ІНКО)", "Норанда майнз", "Стілко", "Дофаско".

В хімічній промисловості переважають монополії з іноземним капіталом: "Дюпон оф Кенада", ""Юніон карбайд Кенада", "Доу кемікл оф Кенада", "Імперіел кемікл індастріз".

В лісовій і целюлозно-паперовій промисловості панують національні компанії – "Ейбітібі", "Макміллан Блодел" (у власності останньої знаходиться понад 1 млн. га лісових угідь).

Національний капітал переважає також в харчовій промисловості; тут виокремлюються компанії "Джордж Уестон" (хліб, бакалійні, кондитерські товари) і "Сігрем" (алкогольні напої).

Сільське господарство Канади відрізняється високим рівнем спеціалізації й концентрації, високою продуктивністю праці. Основним господарським суб'єктом в цій сфері є середні й великі сімейні ферми чисельністю понад 220 тисяч. Близько 80% ферм розташовано в районі прерій. Середній розмір господарства становить 242 га, це значно більше, ніж в США.

В структурі сільськогосподарського виробництва особливо виділяються господарства зернового й м'ясо-молочного напрямку. Значна питома вага екстенсивного землеробства, пасовищного тваринництва. Крім зернових культур вирощується багато олійних культур (олійний льон, рапс, соя). Садівництво поширено в провінціях Британська Колумбія (її називають "садом Канади") й Онтаріо.

Хутровий промисел, хоч і втратив в певній мірі колишнє значення в економіці Канади, все ще залишається помітною галуззю господарства. За експортом хутра Канада на світових ринках конкурує тільки з Росією. В торгівлі хутром панує одна з найстаріших компаній "Хадсон Бей". Вона контролює заготівку хутра, має широку мережу магазинів його збуту.

Сфера послуг Канади, як і в інших розвинутих країнах, є головною в структурі ВВП. В 90-х роках найбільш динамічно розвивалися такі галузі: бізнес-послуги для підприємницького сектора, оптова торгівля, готельне господарство, громадське харчування, сфера комунікацій. Основою сфери послуг є банківська система Канади.

Банківська система відрізняється високим ступенем концентрації. В Канаді є три типи кредитних закладів: чартерні банки, що мають багато відділень по всій країні; трастові компанії (по суті, небанківські кредитні заклади); кредитні об'єднання (провінційні заклади). Основою кредитної системи є комерційні банки. Найбільший обсяг кредитних операцій зосереджено в першій десятці таких банків.

Таблиця 44.

Найбільші комерційні банки Канади

"Ройял бенк оф Кенада" ("Банк Канади")
"Кенедіен імпіріел бенк оф коммерс"
"Бенк оф Монтреол"
"Бенк оф Нова Скошіа"
"Торонто Домініон бенк"
"Нешнл бенк оф Кенада"
"Меркантайл бенк оф Кенада"
"Континентал бенк оф Кенада"
"Бенк оф Брітіш Коламбіа"
"Кенедіен Коммершл бенк"

Джерело: [www.wto.org]

Сьогодні найпотужнішими є "Ройял бенк оф Кенада", "Монреальський банк" і "Бенк оф Нова Скошіа" ("Банк Нової Шотландії"). "Банк Канади" є центральним банком країни. Його функції полягають у формуванні і здійсненні грошової політики, в контролі за банківськими закладами країни та в грошовій емісії.

Канадським банкам притаманна досить чітка галузева спеціалізація. "Ройял бенк оф Кенада" традиційно фінансує нафтогазову промисловість, "Кенедіен імпіріел бенк оф коммерс" - гірничорудну, "Бенк оф Нова Скошіа" і "Бенк оф Монтреол" – видобуток мідної руди.

Канадські банки беруть участь у створенні великих холдінгів, що контролюють цілі галузі і великі групи підприємств в різних сферах економіки. Так, траст-компанія "Ройял траст" знаходиться під контролем "Ройял бенк оф Кенада", "Монтреол траст" – під контролем "Бенк оф Монтреол". Одним з найпотужніших холдінгів є "Пауер корп.", пов'язаний, зокрема, з "Бенк оф Америка" (США); він контролює корпорації в авіабудуванні, целюлозно-паперовій промисловості, металургії. Інший холдінг – "Кенедіен Пасіфік" – має під своїм контролем фірми в нафтогазовій промисловості, у виробництві кольорових металів, а також судноплавні компанії.

В Канаді досить розвинута біржова справа. Особливе значення мають дві фондові біржі – Торонтська і Ванкуверська. Торонтська біржа – одна з найстаріших в Канаді (заснована в 1861 р.) На цій біржі здійснюються операції не з будь-якими фірмами, а тільки з такими, що мають високу репутацію в діловому світі щодо їх фінансів і управління. Завдяки жорстким критеріям відбору інвестори, що користуються послугами Торонтської фондової біржі, мають можливість вибирати серед найкращих канадських підприємств. Учасниками біржової діяльності є понад 12 тис. компаній, сфера інтересів яких простягається від видобувних галузей промисловості до торгівлі нерухомістю й розробки нових технологій. Володіють Торонтською біржею 70 фірм-членів, які, по суті, є брокерами, займаються купівлею-продажем цінних паперів.

Внутрішня торгівля також відрізняється високим рівнем концентрації. Крім компанії "Хадсон Бей", про яку вже йшла мова, в роздрібній торгівлі домінуючі позиції займають фірми "Сіерз", "Бей" та "Ітон"; цим трьом належить понад 300 найбільших універмагів в країні. Ця група компаній торгує переважно непродовольчими товарами. В торгівлі продовольством панують фірми "Лоблоус", "Стейнберг", "Провідо" та ін. Фірма "Лоблоус" є найбільшим імпортером продовольства з-за кордону.

Динаміка розвитку економіки Канади в другій половині XX ст., як і в інших розвинутих країнах, була під впливом економічних циклів, проте зльоти і падіння ВВП й промислового виробництва в Канаді були не такими різкими. Так, наприклад, в 70-х роках підчас світових криз Канада мала навіть невеликий позитивний приріст. В 1950 – 1970 рр. темпи приросту ВВП становили в середньому 4,5 – 5,0%. Далі вони поволі знижалися аж до середини 90-х років, коли економіка Канади відчула новий позитивний поштовх.

Таблиця 45.

Динаміка ВВП Канади (у %)

Роки	Пересічно						
	1950-1970	1970-1980	1980-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	2006
Приріст ВВП	4,5	4,0	3,4	0,2	3,5	2,7	2,8

Джерело: [http.: www.statcan.ca\english\econ\imf\dsbbcan.htm 4.02.02.; www.workmall.com; www.cia.gov.]

Слід зауважити, що в перші два повоєнні десятиліття темпи росту економіки Канади хоч і були високими, але поступалися показникам інших країн "Сімки" за винятком Великої Британії". На темпи розвитку економіки Канади великий вплив здійснює кон'юнктура внутрішнього ринку США. Крива тренду канадського ВВП майже синхронізується з американським. Так, спад ВВП в 1981 – 1982 рр. (-4,8%) і в 1991 – 1993 рр. збігався з глибокою економічною кризою в США. І навпаки, високі темпи росту ВВП Канади в другій половині 90-х років пов'язані з безпрецедентним, тривалим піднесенням економіки США.

В другій половині 90-х років темпи приросту ВВП в Канаді перевищували темпи інших країн "Сімки". Прискоренню економічного зростання сприяло суттєве здешевлення кредиту й пожвавлення споживчого попиту, тривале піднесення в житловому будівництві. Збільшилася закупівля товарів тривалого користування. Рекордним за останні десятиліття був обсяг приватних капіталовкладень (в 2000 р. збільшився на 14%). Період безперервного зростання ВВП тривав понад 20 кварталів підряд, чого не спостерігалося вже три десятиліття. Було створено понад 1,5 млн. нових робочих місць. Безробіття впало до 6,7% - найнижчого рівня за останні 25 років. Сальдо платіжного балансу за поточними операціями досягло в 2000 р. рекордної величини – 19 млрд. дол. Спостерігалося пожвавлення інноваційної діяльності. В 2000 р. порівняно з 1998 р. вдвічі зросли обсяги венчурного фінансування – інвестицій в молоді компанії "нової економіки". Продуктивність праці зросла на 3% в 2000 р.

Після 2000 р. в економіці Канади ситуація погіршилася, знов таки, відповідно економічній ситуації в США. Вже в четвертому кварталі 2000 р. темпи ВВП знизилися до 1,6%, в першому кварталі 2001 р. – до 2,0, в другому кварталі – до 0,4%; в третьому кварталі 2001р. показник був уже від'ємним (-1,4%). З 2002 р. ситуація потроху почала виправлятися, показник приросту ВВП знову став позитивним. Сальдо платіжного балансу Канади також зводиться з плюсом; в 2005 р. воно становило 25 млрд. дол.

Спад в економіці США викликав ланцюгову реакцію погіршення кон'юнктури в декількох галузях канадської промисловості. Насамперед, це торкнулося автомобілебудування, оскільки дев'ять з кожних десяти канадських автомобілів реалізуються в США. Крім того, туди відправляється 70% вироблених в Канаді автомобільних частин і вузлів. Далі, спад поширився на суміжні галузі – сталеливарну, виробництво прокату й пластмасових матеріалів.

Важливою соціальною проблемою Канади залишається безробіття. В 1990 – 1994 рр. його рівень перевищував 10% від економічно активного населення. Після зниження наприкінці 90-х років, рівень безробіття в 2001 році піднявся до 7,2%. Найбільші труднощі з улаштуванням на роботу відчуває молодіж у віці від 15 до 24 років; рівень безробітних у цій віковій групі в 1998 р. становив 16%. Наприкінці 2001 р. усіх безробітних в Канаді

нараховувалося 1320 тис. чол. В 2005 р. рівень безробіття дещо знизився і дорівнював 6,8%.

Негативним фактором впливу на розвиток канадської економіки в 2001 році стало скорочення обсягів зовнішньої торгівлі. Воно розпочалося ще в останньому кварталі 2000р., а в першому кварталі 2001 року експорт скоротився на 5%, а імпорт – на 10%; в другому кварталі показник для експорту залишався від'ємним (-3, 1%), а для імпорту став позитивним (+2,1%). Поступово зовнішня торгівля Канади набрала обертів; в 2006 р. сальдо було позитивним (+52 млрд. дол.).

Спад в канадській економіці не був тривалим. Сектори, що працюють на внутрішній ринок, рецесія майже не захопила. Триває приріст обсягів житлового будівництва. Крім того, високі темпи спостерігаються у видобутку нафти, газу й кольорових металів. В 90-х роках майже 90% підприємств обробної промисловості здійснили структурну перебудову (запровадження нових видів обладнання й технологій, перехід на випуск нової продукції, реорганізацію управління виробництвом); це зміцнило позиції канадських фірм на внутрішньому й зовнішньому ринках.

Внутрішня економічна політика

Канада належить до країн, в яких роль державних органів в керівництві економікою порівняно невисока; проте вона активніша, ніж в США. В перші повоєнні десятиліття частка державного сектора в економіці Канади мала тенденцію до зростання; починаючи з 80-х років владні кола країни схиляються до монетаристських концепцій обмеження втручання держави в справи бізнесу.

Держава має у власності 90% земельного й лісового фонду Канади. Пріоритетним напрямком діяльності держави є будівництво нових шляхів, енергетичних споруд, каналів, портів, аеродромів. В 70-х роках в державному секторі знаходилося 3,7% активів у видобувній промисловості й 5% в обробній промисловості. Зате в електроенергетиці й комунальному господарстві частка держави досягає 60%.

Серед великих компаній, що контролюються державою, слід назвати корпорацію "Полісар", яка виробляє синтетичний каучук і є монополістом в цій галузі. В розробці уранових руд міцні позиції має державна корпорація "Ельдорадо ньюкліер". В електроенергетиці виокремлюються такі підприємства держсектора, як "Атомік енерджі оф Кенада" і "Хайдро-Квебек".

Під контролем держави знаходяться 70% залізниць, в тому числі трансканадська залізниця "Кенедіен нешнл рейлуейз". Державі належить також авіакомпанія "Ейр Кенада".

Значні позиції держава має в аерокосмічному секторі. Їй належить компанія "Телесат Кенада", а також контрольні пакети акцій компанії "Де Хевіленд ейкрафт оф Кенада" і "Кенадейр".

Власністю держави є центральний емісійний банк (“Бенк оф Кенада”), Федеральний банк розвитку бізнесу, Корпорація фермерського кредиту, Корпорація розвитку експорту та деякі інші кредитно-фінансові заклади.

Оскільки державний сектор в економіці Канади все ж таки обмежений за обсягом активів, основним важелем регулювання економіки є бюджет. Протягом повоєнних десятиліть уряду вдавалося зберігати рівновагу бюджету; виняток прийшовся на 80-ті роки, коли дефіцит бюджету вимірювався десятками мільярдів доларів. З 1994 р. уряд Ж. Кретьєна розпочав здійснення довгострокової програми ліквідації бюджетного дефіциту. Її ключовим елементом стало послідовне скорочення витрат при збереженні стабільних ставок оподаткування. По закінченню 1995 р. дефіцит федерального бюджету зменшився уперше за двадцять років. На початку 1997 р. він становив 10 млрд. дол. порівняно з 42 млрд. в 1994 р. В 2000 р. надходження до бюджету становили 126 мільярдів канадських доларів, а витрати – 125 млрд.; отже бюджет було зведено з профіцитом.

Уряд Канади не застосовував планування економіки на зразок європейських розвинутих країн; вважалося, що таке планування не відповідає національним особливостям канадської економіки. Натомість в 70-х роках було проголошено курс на розробку “національної промислової стратегії”, в якому формувалися загальні принципи індустріальної політики держави. Стратегія була спрямована на підвищення конкурентоспроможності і продуктивності праці в промисловості. В рамках “Стратегії” були розроблені “національна ресурсна політика”, “національна енергетична політика” та ін. Особлива увага приділяється прискоренню розвитку обробної промисловості; зокрема, вважалося за необхідне збільшити частку природних ресурсів, що переробляються на канадських підприємствах.

Однією з стратегічних цілей економічної політики канадського уряду стала державна підтримка інноваційної діяльності фірм. Наприкінці 70-х років державні витрати на НДДКР в промисловості становили 45%. Найбільше державних субсидій на наукові дослідження й дослідно-конструкторські розробки зосереджено у виробництві обладнання зв’язку, нафтодобувного обладнання й в електротехнічному виробництві. У 80-х та 90-х роках політика підтримки наукоємних галузей продовжилася й поширилася. За активного сприяння федерального уряду в різних регіонах країни інтенсивно формувалися “технологічні кластери” – інноваційні товариства, в яких взаємодіють науково-дослідницькі центри, корпорації, інвестиційні фонди тощо.

В рамках підтримки стабільного економічного росту уряд Канади надає важливого значення приборканню інфляції. За угодою між керівництвом Банка Канади й федеральним урядом кредитно-грошова політика центрального банку останнім часом здійснюється з урахуванням підтримки пересічних темпів росту інфляції в межах 1-3%. В 2000 р. темп інфляції становив 2,6%, але в 2001 році він вже перевищив 3% (в першому кварталі становив 3,7%). Для запобігання інфляції банківський процент було піднято з 4,9% в 1999 р. до 6% в 2000 р.

З метою пожвавлення економіки уряд знизив ставки податків на доходи населення й корпорації(постанова вступила в дію з 1 січня 2001 р.). Згідно з програмою, в розпорядженні канадців залишиться додатково 100 млрд. дол. протягом трьох років. Федеральна ставка податків на прибутки корпорації знижується з 27 до 21%.

Держава планує збільшення інвестицій і витрат на закупівлю товарів та послуг. В 2001 р. федеральний уряд виділив додаткові асигнування для державного Фонду підтримки інновацій.

Соціальна політика держави спирається на досить високий досягнутий рівень життя канадців. Тому радикальних реформ у цій сфері не передбачається. Основна увага приділяється скороченню безробіття. Цікавим явищем стало збільшення категорії "самозайнятих" – людей, що самостійно забезпечують себе роботою. В основному це лікарі, архітектори, юристи, робітники мистецтва; наприклад, серед зубних лікарів "самозайняті" становлять 80%.

Соціальні трансферти (пенсії, субсидії) поступово зменшуються. Це пов'язано з урядовою політикою "оздоровлення державних фінансів" й переглядом принципів здійснення основних соціальних програм.

Зовнішньоекономічна політика

Вже відзначалося, що зовнішньоекономічна політика Канади сильно орієнтована на співробітництво зі Сполученими Штатами Америки. Канадсько-американські зв'язки ще більше зміцніли після утворення в 1994 р. організації НАФТА. Проте лібералізація взаємної торгівлі обох країн почалася раніше і відбувалася поступово. Вже у 80-х роках минулого століття США імпортували без митного оподаткування 80% продукції з Канади, а Канада на тій же основі – 65% продукції з США. Угода про заснування НАФТА передбачала до 2003 р. усунення всіх торговельних перешкод між Канадою, США та Мексикою. Але між США і Канадою таких перешкод практично вже нема.

Участь в НАФТА полегшує канадським бізнесменам проникнення на ринки США й Мексики. З іншого боку, Канада вже зовсім не захищена від конкуренції більш потужних американських корпорацій; оптимальне рішення в цій ситуації – взаємне злиття капіталу, створення спільних підприємств, що й активно здійснюється. Інша проблема – поступове нарощування міграції дешевої робочої сили з Мексики до Канади. Враховуючи, що тривалий час рівень безробіття в Канаді був досить високим, ця проблема може загострити соціально-економічну ситуацію в країні.

Зовнішня торгівля має дуже високе значення для економічного розвитку Канади. Експортна квота Канади (35%) – одна з найвищих серед розвинутих країн. Останні десятиліття кон'юнктура на світових ринках для канадської зовнішньої торгівлі складалася сприятливо; ціни на експортні товари зростали швидше, ніж на імпортні, тобто умови торгівлі покращилися. Так, за 70-ті роки ціни на канадський експорт збільшився на 210%, тоді як імпортні – на 197%. Тоді ціни на газ зросли в 7 разів, на

алюміній – в 3 рази, на деревину – в 3 рази, на мінеральні добрива – в 5 разів, на пшеницю – в 2,5 рази. В подальші десятиліття світова кон'юнктура на ринках сировинних товарів дещо погіршилася, але в цілому торговельний баланс Канади зводився переважно з позитивним сальдо. У 2006 році воно складало 52 млрд. дол.

Товарна структура Канадської зовнішньої торгівлі суттєво змінилася наприкінці XX ст. Якщо в 50 – 60-ті роки в експорті домінували сировина і промислові напівфабрикати, а частка готової продукції становила 8 – 9 % вартості, то сьогодні саме продукція високого ступеню обробки визначає канадський експорт; при цьому зберігаються великі абсолютні обсяги експорту мінеральної сировини, палива, продовольства й деревини.

Таблиця 46.

Товарна структура зовнішньої торгівлі Канади в 1999 р. (в %)

Товар	Частка в експорті	Частка в імпорті
Машини і устаткування	22	34
Автомобілі	24	22
Деревина, целюлоза	14	1
Паливо, електроенергетика	8	5
Продукція сільського гос-ва	8	6
Товари споживчого призначення	3	11
Інші промислові товари	18	20

Джерело: [www.wto.org]

На США припадає 86% канадського експорту. Зокрема, Канада експортує в США: 80% вироблених автомобілів; 65% продукції легкої промисловості; 55% гуми; 50% електроустаткування; 50% сталі; 50% промислового обладнання; 50% продукції целюлозно-паперової промисловості. Крім того, Канада є значним постачальником нафти й газу в США (майже половина всього експорту цих продуктів йде на американський ринок).

На друге місце серед торговельних партнерів Канади вийшла Японія – 3% експорту. Далі йдуть Велика Британія (1,5%), Німеччина , Південна Корея, Нідерланди, Китай.

В імпорті Канади частка США становить 76%, Японії – 4%. Серед інших країн – Велика Британія, Німеччина, Франція, Мексика, Тайвань, Південна Корея.

Зовнішній борг Канади складає відносно невелику величину – у 2006 р. він дорівнював 0,8 млрд. дол.

В міжнародному ***русі капіталу*** Канада має від'ємне сальдо: у 2005 р. ПІІ в Канаді дорівнювали 357 млрд. дол., а канадські за кордоном – 399 млрд. дол., тобто вивіз капіталу з Канади перевищує його надходження. В міжнародних операціях з капіталом основним партнером Канади є США, а також країни ЄС та Азіатсько-Тихоокеанського регіону.

Особливості ділової етики

У канадців багато спільного з американцями щодо стилю ділового спілкування. Вони також, як і американці, належать до моноактивного типу, націленого на задачу (task-oriented). Канадці чітко формулюють задачу й методично розробляють етапи її вирішення. Як і всі представники моноактивного типу , канадські бізнесмени не люблять гаяти часу в переговорах з іноземними партнерами. В ділових стосунках вони досить відверті, чітко формулюють умови угоди; коли угоду укладено, канадці пунктуально дотримують її виконання й того ж вимагають від партнера. Вони наполегливі в досягненні своїх цілей.

Але канадці не в усьому схожі на американців в діловому спілкуванні. Значна частка франко-канадців в населенні країни зумовила певний вплив французької культури, а тривалі зв'язки з Великою Британією – вплив англійської манери спілкування. Канадці більш толерантні, ніж американці, в спілкуванні з представниками інших культур, більш витримані. Як англійці та французи, вони віддають належне зовнішнім атрибутам в ділових переговорах (стиль одежі, ритуал), на що американці звертають мало уваги. Канадський бізнесмен не "натискує" на партнера в бажанні укласти угоду на своїх умовах, а більше наполягає на логіку доказів. Канадці, як і американці, володіють "широтою натури", але в їх спілкуванні з партнером менше фамільярності, більше ввічливості.

Отже, в сфері ділової етики канадці посідають проміжне положення між американцями США та західноєвропейцями (англійцями, німцями й французами). Слід також зважити на певний вплив слов'янського елементу (українці, поляки, росіяни) на формування ділової культури Канади.

Інтереси України в Канаді

Канада приваблює Україну як високорозвинута держава з потужним економічним потенціалом, обсяжними запасами природних ресурсів і високим рівнем розвитку наукоємного виробництва. Ми могли б одержати з Канади руди кольорових металів, деревину, целюлозу, папір, машини й устаткування, нафту й скраплений газ. Україна й Канада можуть співробітничати в сфері високих технологій, зокрема в авіакосмічній промисловості, де обидві країни мають неабиякий досвід.

Проте поки що економічні зв'язки України з Канадою розвиваються повільно. Про це свідчать, насамперед, дані про динаміку торгівлі товарами.

Таблиця 47.

Товарообіг торгівлі України з Канадою (млн. дол.)

	1996	**1998**	**1999**	**2000**	**2005**
Експорт	14,4	33,3	34,8	59,2	90,1
Імпорт	46,6	28,2	17,2	24,8	87,0
Обіг	61,0	61,5	52,0	84,0	177,1

Джерело: [www.cia.gov]

Млявість динаміки торгівлі між нашими країнами багато де в чому пояснюється неконкурентоспроможністю наших товарів, які ми могли б

постачати на канадський ринок (зокрема, обладнання для гірничої промисловості). Слід згадати, що українські товари мають проходити через тарифні й квотні перепони, чого позбавлені американські товари. Крім того, Україна й Канада є конкурентами на зовнішніх ринках по товарах, що складають основу нашого експорту – чорні метали, залізна руда, зерно.

Обсяг інвестицій з Канади також поки що невеликий, але є позитивна динаміка його зростання.

Таблиця 48.

Прямі інвестиції з Канади в Україну (млн. дол.)

1995	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**	**2001**
14,8	19,4	23,5	35,6	52,0	57,8	59,3

Джерело: [www.cia.gov]

За набуттям незалежності України у нас були великі сподівання на українсько-канадську діаспору щодо залучення інвестицій з Канади. Поки що ці сподівання не виправдовуються в повній мірі. Виявляючи прагматизм, українські канадці активніше співпрацюють з нами в культурній і політичній сферах, ніж в економічній.

Проте українсько-канадські економічні відносини мають непогані перспективи розвитку. Відновлення нашої економіки, краще знайомство з Україною, з її господарськими можливостями привабить канадських бізнесменів до нашої країни.

Додаток 11.

КРАЇНИ З ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

ЕКОНОМІКА РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ

Росія у світовій економіці

Російська Федерація є найбільшою за територією державою світу, за кількістю населення посідає шосте місце (після Китаю, Індії, США, Індонезії та Бразилії). Вона володіє найбільшими сумарними запасами природних ресурсів, особливо паливно-енергетичних.

Росія є офіційною спадкоємницею колишнього СРСР – як в частині його активів, так і відносно його міжнародних боргів.

Після розпаду СРСР в Росії опинилася основна частина потенціалу колишнього єдиного народногосподарського комплексу. Частка Росії становить понад 60% національного доходу колишнього Союзу, 76% його території та понад половину населення. Серед інших країн, утворених на теренах колишнього СРСР, у Російської Федерації склалися найсприятливіші умови для розбудови національної економіки з найменшим рівнем залежності від зовнішніх чинників. Цими передумовами є:

- наявність на її території практично майже всіх корисних копалин;
- наявність диверсифікованого виробничого потенціалу всіх галузей важкої та легкої промисловості;
- наявність потужного науково-технічного потенціалу.

На старті третього тисячоліття Росія вступила з великою кількістю проблем, вирішення яких багато в чому визначатиме місце даної країни у світовій економіці. Йдеться насамперед про проблеми ринкового реформування, від яких залежатиме доля Росії.

Особливостями цієї країни є, по-перше, те, що вона належить до найпотужніших країн світу щодо наявності природно-ресурсного потенціалу. По-друге, вона є практично лідером серед країн-членів СНД. Ці особливості не можуть не позначатись на перспективах розвитку і зростання її ролі у світі. Водночас не слід забувати, що спільність принципів ринкових відносин не надає сама по собі нікому із учасників міжнародного поділу праці будь-яких переваг, а навпаки – ставить всіх в більш-менш однакові умови і вимагає визнання єдиних “правил гри”.

Особливість висхідного рівня будівництва національної економіки Росії полягає в наявності суттєвих відмінностей у структурі господарського потенціалу окремих регіонів. Так, в європейській частині РФ та на Уралі знаходиться основна частина обробної промисловості, тоді як видобувні галузі зосереджені в Західному та Східному Сибіру. На Далекому Сході переважають галузі морського господарства, але відсутня чітка спеціалізація промисловості на видобувну та обробну.

Росія займає значну частину території Європи та Азії, що відкриває їй можливості відігравати величезну і активну роль не лише на цих двох континентах, а й у всьому світі. Отже, Росія займає виключно вигідне геополітичне положення. Нині, коли йдеться про широке включення Росія в єдине світове господарство, ця істина цілком стає зрозумілою. Адже, з одного боку слід максимально ефективно використати вигідне геополітичне положення країни, а з іншого – сприяти розвитку російських регіонів.

Говорячи про місце Росії у світовій економіці, слід відзначити, що надра її вміщують у собі практично всі елементи таблиці Менделєєва. Особливу стійкість економіці Росії надає володіння провідними позиціями у світі щодо енергетичних ресурсів. Так, частка Росії у світових прогнозних запасах нафти оцінюється в 13-15%, природного газу – в 42, вугілля – в 43%. Росія має найдовшу у світі (майже 38 тис. км) протяжність берегової лінії. Це означає, що вона розпоряджається значною площею і підводними ресурсами континентального шельфу. Зокрема, перспективні морські запаси вуглеводів лише російської Крайньої Півночі співставні з аналогічними запасами зони Перської затоки й Каспійського басейну.

В цілому місце Росії у світовому промисловому й сільськогосподарському виробництві характеризується такими даними.

Таблиця 1.

Місце економіки Російської Федерації у світі у виробництві деяких видів промислової і сільськогосподарської продукції

1 місце:	природний газ;
2 місце:	буре вугілля, картопля, молоко;
3 місце:	нафта, сірчана кислота (в моногідраті);
4 місце:	електроенергія, чавун, сталь, залізна руда, вивезення ділової деревини, бавовняні тканини, зернові та зернобобові культури, цукровий буряк;
5 місце:	готовий прокат чорних металів, пиломатеріали, мінеральні добрива;
6 місце:	кам'яне вугілля, целюлоза, м'ясо (в убивній вазі), масло тваринне;
8 місце:	панчішно-шкарпеткові вироби, вилов риби;
11 місце:	легкові автомобілі, цемент;
12 місце:	вовняні тканини, взуття;
14 місце:	папір і картон, цукровий пісок (з вітчизняної сировини), масло рослинне.

Джерело: [www.cia.org]

За оцінками фахівців, потенціал Росії поки що не затребуваний у повній мірі. А значить, в країні існують великі резерви подальшої інтенсифікації зростання економіки. Росія займає дев'яте місце у світі за обсягом валового внутрішнього продукту (в розрахунку за ПКС). Нині підрахунки (за паритетом купівельної спроможності) показують, що ВНП

Росії трохи перевищує 10% ВНП США. Російський показник ВНП на душу населення менше американського у 8 разів. Близькою до Росії є Бразилія щодо величини ВНП. Тому для Росії нині питання забезпечення своєї конкурентоспроможності на світовому рівні є дуже злободенним.

Росія залишається провідною космічною державою, її ракетно-космічний комплекс визначається високим технологічним рівнем.

Важливим чинником економічного потенціалу Росії є її людський потенціал. За визнанням іноземних фахівців, рівень освіченості і професійної підготовки російських громадян робить їх спроможними вирішувати будь-які технічні й економічні проблеми. Система підготовки кадрів всіх рівнів відповідає світовим нормам, завдяки чому існує великий попит на них практично в усіх розвинутих країнах.

Однак поки що не існує в країні механізму ефективного використання людського й економічного потенціалу в країні, який є характерним для суспільства з розвинутою ринковою системою.

Росія володіє потужним військово-промисловим комплексом. Російський уряд намагається здійснювати активну політику не тільки у Європейському просторі, але й в усьому світі.

Таблиця 2.

Російська Федерація: коротка довідка

Площа території…….	17 млн. кв. км.
Населення (2005 р.)…….……..	143 млн. чол.
Столиця……..	Москва
ВВП (за ПКС, 2006 р.)……..	1 723 млрд. дол.
ВВП на душу населення (за ПКС, 2006 р.).	12 049 дол.
Експорт (2006 р.)……...	318 млрд. дол.
Імпорт (2006 р.)…….	172 млрд. дол.
Зовнішній борг (2006 р.)……...	287 млрд. дол.
Рівень безробіття (2005 р.)……...	7,6%
Національна грошова одиниця……	рубль
Курс долара в рублях (2007 р.)……	26,2

Джерело: [www.cia.gov]

Структура та динаміка розвитку економіки

Росія належить до країн з широкогалузевою структурою економіки. У складі СРСР вона відрізнялася як розвинутою обробною промисловістю, так і сировинними галузями. В Росії, як вже зазначалося, переважно були сконцентровані високотехнічні види виробництва. В 90-х роках економічна структура країни зазнала відчутних змін. У ВВП скоротилася частка обробних галузей, в першу чергу машинобудування, натомість значно зросла роль видобувної промисловості, особливо паливно-енергетичної.

В 2006 р. в структурі ВВП Росії на сільське господарство припадало 5,3%, на промисловість 36,6% і на послуги 58,1%.

В ***промисловості*** Росії відбувалися найболючіші зрушення в 90-х роках. Впали обсяги виробництва в машинобудуванні, хімічній

промисловості; в цілому скоротився сектор оборонної промисловості. Знизилося виробництво в деревообробній та целюлозно-паперовій промисловості. В легкій промисловості виробництво скоротилося у чотири рази під впливом конкуренції з боку імпортованих товарів, а також внаслідок падіння купівельної спроможності населення.

Таблиця 3

Обсяг промислового виробництва РФ у 2005 р., млрд. руб.

Галузі	млрд. руб.	%
Промисловість у цілому.....	**11 209**	**100,0**
Електроенергетика.....	1 043	9,3
Паливна промисловість.....	2 108	18,8
Чорна металургія.....	1 145	10,2
Кольорова металургія.....	706	6,3
Хімічна та нафтохімічна промисловість.....	528	4,7
Машинобудування й металообробка.....	1 824	16,3
Лісова, деревообробна, целюлозно-паперова.....	374	3,3
Промисловість будівельних матеріалів.....	298	2,7
Легка промисловість.....	112	1,0
Харчова промисловість.....	1 219	10,9

Джерело: [www.customs.ru]

Найменше постраждав від структурної перебудови паливно-енергетичний комплекс Росії, що пов’язано із сприятливою кон’юнктурою на світовому ринку енергоносіїв. Видобуток газу взагалі не скоротився порівняно з 1990 роком. Росія сьогодні є першою країною в світі не тільки за запасами і видобутком газу, але й за його експортом. Розгалужена мережа газопроводів поєднує Росію з усіма державами СНД, Балтії, ЦСЄ та низкою країн Західної Європи. Газ є основним “козирем” Росії на переговорах з європейськими партнерами, особливо з ближнього зарубіжжя.

Переважаюча частина газопроводів проходить через територію України; за транзит ми одержуємо певну кількість російського газу. Наміри уряду Росії побудувати газопровід в Європу в обхід України погрожує нашій країні відчутними збитками. Протягом останніх років Україна одержувала за транзит 30 млрд. куб. м. російського газу (що дорівнює річній потребі в газі населення й комунально-побутових підприємств) на суму 1,5 млрд. дол. Доходи від транзиту газу складають майже 10% загальних доходів від експорту України.

За запасами нафти Росія посідає шосте місце в світі. Видобуток нафти протягом 90-х років скоротився на 40%; частка Росії у її світовому видобутку складає 9%. Російська нафта у значній кількості надходить в країни СНД, Балтії, Центральної і Східної Європи, а також в Західну Європу. Близько 70% нафти Росії видобувається у Західному Сибіру. Провідною фірмою в нафтодобуванні промисловості є “Лукойл”, яка вже стала першою російською ТНК.

За запасами вугілля Росія поступається тільки Китаю; проте основна їх частина розташована в слабоосвоєних районах Сибіру й Далекого Сходу. Відкритим способом видобувається 60% вугілля. Вугілля для Росії має менше експортне значення, аніж газ чи нафта; проте деяка його кількість все ж таки експортується, наприклад, в Японію.

Росія є також одним з найбільших експортерів електроенергії. За її виробництвом (798 млрд. кВт – год. в 2000 р.) вона посідає четверте місце в світі після США, Китаю та Японії. Понад 70% електроенергії виробляється тепловими станціями, 20% - на ГЕС і 10% - на атомних електростанціях.

В обробній промисловості Росії ситуація поки що несприятлива. Загальноекономічний спад призвів до різкого скорочення продукції важкого машинобудування, металургії, наукоємної продукції. За виключенням військової техніки, більша частина машин і обладнання виявилася неконкурентоспроможною на зовнішніх ринках. В цих умовах російська промисловість переорієнтовується на випуск продукції, яка має попит саме на зовнішніх ринках. Це нескладна, низькотехнологічна продукція, переважно чорні й кольорові метали. Наприкінці 90-х років в структурі виробництва російської промисловості нові сучасні галузі (мікроелектроніка, інформатика, біотехнологія) займали всього 8-10%, тоді як у розвинутих країнах – 35-40%. В загальному експорті обробних галузей на низькотехнологічну продукцію припадає 55%, середньотехнологічну – 43%, а на наукоємну – близько 2%.

Після паливно-енергетичного комплексу металургія є наступною галуззю, з якою пов’язані експортні надії Росії. Незважаючи на суттєве скорочення виробництва чорних металів Росія все ж таки посідає четверте місце в світі (після Китаю, Японії та США) за виробництвом сталі. На експорт іде 60-75% продукції чорної металургії. На відміну від чорної металургії обсяги виробництва в кольоровій металургії скоротилися менше. Провідною галуззю стала алюмінієва промисловість. Такі заводи як Братський і Красноярський є найбільшими в світі. За виробництвом первинного алюмінію Росія посідає друге місце в світі (після США). Понад 80% виробленого алюмінію експортується, за його експортом Росія також займає друге місце, поступаючись США. Виробництво інших кольорових металів дуже скоротилося через сильне звуження внутрішнього ринку. Проте Росія є найбільшим експортером нікелю. В цілому російська металургія орієнтована на експорт. На ринках чорних металів Росія конкурує, зокрема, з Україною.

Машинобудування, хоч і залишається провідною галуззю обробної промисловості Росії, поки ще знаходиться у кризовому стані. За першу половину 90-х років сумарний випуск його продукції скоротився більш ніж вдвічі, при цьому випуск металорізальних верстатів впав до 30%, а ковальсько-пресових машин – до 11% від рівня 1990 року. Виробництво електричних машин скоротилося в 5 разів, вантажних автомобілів – втричі, тракторів – в 7 разів, зернових комбайнів – в 5 разів, прядивних машин – в 7 разів, ткацьких верстатів – в 14 разів. [Российский статистический ежегодник. 1995. - С.

330.] Російське машинобудування дуже постраждало від розриву виробничих зв'язків з підприємствами колишніх радянських республік. Дещо в кращому становищі знаходиться військово-промисловий комплекс, продукція якого йде на експорт.

Скоротилося виробництво і в хімічній промисловості. Так, виробництво сірчаної кислоти впало вдвічі, також вдвічі скоротилися обсяги виробництва кальцинованої соди, пластмас. Виробництво добрив скоротилося в 1,9 разів, але й досі Росія залишається їх значним виробником та експортером.

Занепадом характеризується легка промисловість. За радянських часів легка промисловість концентрувалася в Центральному районі Росії, звідти велика кількість тканин, одежі і взуття надсилалася до інших республік, в тому числі в Україну. Розрив економічних зв'язків з колишніми республіками й іноземна конкуренція спровокували різке скорочення виробництва товарів легкої промисловості Росії. За першу половину 90-х років виробництво тканин зменшилося в 3,8 рази, трикотажних виробів – в 4 рази, взуття – в 5 разів.

Спад виробництва не обминув і ***аграрно-промисловий комплекс*** Росії, хоч тут падіння було не таким глибоким, як в промисловості. В 1994 р. порівняно з 1990 р. виробництво зерна зменшилося в 1,7 рази, цукрового буряку – в 2,7 рази, картоплі – в 3,5 рази, м'яса – вдвічі. Виробництво рослинного масла скоротилося в 1,3 рази, цукру – в 1,4 рази. [Там само. - С. 343, 353.]

Незважаючи на скорочення виробництва, Росія залишається одним з найбільших виробників продовольства в світі. Вона посідає четверте місце за виробництвом зернових і зернобобових (після Китаю, США та Індії); за виробництвом ячменю, вівса й жита вона знаходиться на першому місці в світі. Перше місце вона має також щодо виробництва льону, а за картоплею – друге місце.

Головною галуззю сільського господарства Росії є тваринництво, на яке припадає 60% товарної продукції і 70% всіх основних виробничих фондів.

Сфера послуг в 90-х роках зазнала спаду в процесі структурної перебудови. В першій половині десятиліття відбулося скорочення майже всіх видів послуг – транспортних, торговельних, побутових. Так, в 1994 р. порівняно з 1990 р. перевезення вантажів всіма видами транспорту скоротилося в 1,7 разів, в тому числі залізничним – вдвічі, авіаційним – в 3,6 рази.

Проте з другої половини 90-х років сфера послуг починає оживати. Збільшується кількість торговельних точок, побутових ательє, зростає число абонентів телефонного зв'язку, користувачів Інтернетом.

Динаміка розвитку економіки Росії характеризується глибоким падінням майже всіх макроекономічних і мікроекономічних показників в першій половині 90-х років; стагнацією в середині десятиліття, яке було

перерване кризою 1998 р.; піднесенням з 1999 р., стабільно високими темпами на початку нового століття. Це можна простежити на таких даних:

Таблиця 4

Динаміка ВВП Росії (в % до попереднього року)

Роки	Пересічно 1991-1995	Пересічно 1996-1999	2000	Пересічно 2001-2005	2006
ВВП	-8,1	-1,1	7,7	6,2	6,6

Джерело: [www.cia.gov.]

Можна говорити вже про перелом на краще в розвитку економіки Росії, хоч темпи зростання ВВП не такі великі, щоб наблизитися до рівня розвинутих країн. Серед чинників, що сприяли розвитку економіки Росії, слід зазначити як наслідок її реформування, так і тривале позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу, якого досягнуто за рахунок експорту енергоносіїв. Активне сальдо платіжного балансу Росії становить у 2005 р. 84 млрд. дол. [www.cia.gov.]

Внутрішньоекономічна політика

Після розпаду СРСР перед урядами і суспільством Росії постали дуже складні проблеми, що притаманні й іншим пострадянським державам. Виникла дилема: чи здійснювати реформи повільно, поступово, зберігаючи максимально, що було напрацьовано позитивного за радянської системи (китайська модель); чи здійснити рішучий поворот, лібералізувавши економіку в короткий термін і ламаючи максимально механізм соціалістичного господарювання. Уряд Є. Гайдара, як відомо, обрав останній метод. Практика показала, що на цьому шляху російська економіка мала певні здобутки, але й також великі втрати. Економіка, що десятиліттями розвивалася в умовах соціалізму, була не взмозі перебудуватися на ринкові засади в короткий час. Тим більше, що було б неправильно нехтувати певними досягненнями соціалізму.

Безперечно, що оновлюючими моментами, які характеризують радянську систему є:

- технічне оновлення виробничого апарату;
- створення сучасного (на той час) набору промислових галузей;
- урбанізація, яка різко змінила колишнє селянсько-патріархальне обличчя країни;
- культурна революція тощо.

Цілком зрозуміло, що не можна не зробити дуже серйозних застережень щодо якості цих зрушень, але ж вони стались, і їх не враховувати неможливо, порівнюючи Росію початку і кінця XX століття.

Якщо говорити про суспільство в цілому фінальної частини років існування радянської системи, то слід відзначити, що в ньому були відсутні сучасні механізми управління і зворотнього зв'язку. Особливо це було притаманне політичній сфері, де замість керованих представницькими установами і чіткими правовими нормами взаємодій керованих і керуючих існували патрон-клієнтні зв'язки держави і знеособленої маси. Вся логіка

суспільних відносин була підпорядкована придушуванню будь-яких можливостей самостійного волевиявлення, викоріненню будь-яких спроб знайти більш досконалу формулу взаємовідносин між вищими і нижчими верствами суспільства.

Отже, постає питання: чи міг би подібний суспільний організм витримати суворе випробування, яким стали наприкінці XX століття глобалізаційні процеси? Іншими словами, чи могла б по суті своїй неринкова радянська система витримати суворі випробування глобалізаційної системи? І відповідь на поставлене питання стає цілком очевидною: колишня неринкова радянська система нездатна була вирішувати питання, які виникають з природи ринкових відносин. Відтак необхідність реформ була визначена. Однак жорсткість, внутрішня безальтернативність моделі реального соціалізму зробили її нездатною до реформування і знову породили не просто перегляд, а повне заперечення результатів цієї стадії оновлення суспільства. Проте необхідність суспільної трансформації поєднувалась з "недозрілістю" соціокультурних, соціально-психологічних передумов у суспільстві.

Економіка країни в певній мірі характеризувалася такими рисами: олігархічність, монополізм і паразитизм. Сировинна спрямованість її була вимушеною і визначалась позиціями країни на світовому ринку на момент розпаду СРСР. Але спекулятивна фінансово-торговельна орієнтація народжуваного підприємницького класу і відсутність у правлячої еліти довгострокової стратегії завадили використати цей потенціал для оновлення виробничого апарату. Опинившись в жорсткому конкурентному середовищі, підприємницький клас різко ослабнув.

Втрата частини економічних результатів зростання економіки виявилась відчутною. Тим паче якщо врахувати і втрати у зв'язку з поверненням до використання бартеру, що є , власне, архаїчною формою обміну. Система освіти, медичного обслуговування, наука теж відчутно погіршилися. А це означало, що чимала частина науковців, кваліфікованих працівників змушені покидати свою батьківщину і шукати собі роботу в інших країнах.

Як відомо, одним із завдань реформування економіки Росії є створення і зміцнення класу приватних власників. Без цього ринкової економіки не можна побудувати. Але особливістю внутрішньої економічної політики Росії є на диво вузький соціальний адрес реформ. Практично можна стверджувати, що великі власники самі собі пробивають дорогу. Що ж стосується дрібних і середніх власників, то вони залишаються поза увагою держави. Іншими словами, політика владних структур по відношенню до дрібного і середнього підприємництва граничить з його свідомим удушенням. На щастя, з кінця 90-х років ситуація змінилася на краще. Але до цього моменту ринкові реформи, демократія, внутрішня економічна політика вже встигли суттєво дискредитувати владу.

Проте є переконання, що нинішня модернізаційна хвиля в Росії відкриє реальні можливості для ефективного реформування суспільних відносин,

необхідність яких диктує процес глобалізації. І вже сьогодні є підстави говорити про те, що Росія повернулась у світове господарство. Водночас справедливо відзначити і те, що вона повернулась туди в момент переходу світу на нову фазу розвитку і виявилася у вкрай вразливій позиції як в плані економічному, так і в політичному. Цей стан характеризується як очевидне "історичне запізнення" Росії (на цілу стадію розвитку). Іншими словами, стан, в якому опинилася Росія, ставить її перед необхідністю одночасного вирішення завдань індустріального і постіндустріального розвитку, для чого, однак, бракує можливостей.

Незважаючи на те, що в ході реформування системи суспільних відносин в Росії допущено чимало помилок, прорахунків об'єктивного і суб'єктивного характеру, все ж в розпорядженні російського суспільства є необхідність ресурси, які могли б бути використані і в інтересах всебічної і гармонійної модернізації і забезпечення тієї конкурентної напруженості і тієї рівноваги національного організму, котрий вимагає глобалізація. Які ж це ресурси? Цими ресурсами є:

- усвідомлення безальтернативності ринкового реформування економіки і повернення до командної її системи, оскільки це зумовлене як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами;
- накопичення чималою частиною населення за роки реформ досвіду підприємництва. В країні вже діють близько одного мільйона підприємців, що є чималим резервом;
- в значній мірі зруйнована монополія Центра при ухваленні рішень. Певні паростки ініціативи, господарської автономії появились на рівні регіонів, що йде в унісон зі світовою тенденцією до регіоналізації. Проблема полягає лише в тому, щоб знайти цивілізовані форми їх взаємодії;
- в країні відбувалось серйозне зрушення у справі впровадження в життя інформаційної технології;
- незважаючи на значну "втечу розумів", Росія має чималий інтелектуальний капітал, протягом останніх років відплив наукових кадрів уповільнився;
- існування демократичних інститутів, а значить і наявність певного вибору, що знімає обмеження для ініціативи та інновацій.

Звичайно, названі ресурси можуть бути втрачені так само, як це вже сталося раніше. Проте є все ж сподівання, що зрештою нова владна еліта усвідомить нагальну потребу більш відповідальної економічної і соціальної політики.

Внаслідок великої копіткої спільної роботи провідних вчених, державних наукових установ, уряду і Держдуми розроблена стратегія соціально-економічного розвитку Російської Федерації на довгострокову перспективу. Цей програмний документ містить такі основні положення.

- Реалізація наявних об'єктивних можливостей сталого і швидкого розвитку економіки в довгостроковій перспективі. За розрахунками вчених РАН, середньорічні темпи зростання обсягу ВВП в десятилітній перспективі можливі на рівні від 1,5 – 2 до 7 – 8% в залежності від здійснюваної

економічної політики. Це вимагатиме різкого підвищення інвестиційної активності, структурної перебудови економіки на основі випереджаючого розвитку виробництва нових технологій.

- Створення умов для розгортання механізмів добросовісної конкуренції, активізації підприємницької діяльності та ефективної роботи ринкових механізмів. В їх числі: декриміналізація господарських відносин; активізація антимонопольного регулювання; упорядкування процесів ціноутворення і усунення всіх форм цінової дискримінації покупців, винищення змов щодо підвищення цін; усунення бюрократичних бар'єрів для розвитку підприємницької діяльності і стимулювання її; посилення відповідальності за результати їх господарської діяльності на основі розширення контрольних функцій акціонерів, трудових колективів і держави; повноцінний захист законно придбаних прав власності.
- Реінтеграція промисловості, науки і фінансових інститутів на базі створення різноманітних конкурентоспроможних на внутрішньому і зовнішньому ринках корпоративних об'єднань; створення на основі державної банківської системи повноцінних інститутів у розвитку виробничої сфери за допомогою держгарантій, кредитних ресурсів державних банків, формування каналів рефінансування виробничих інвестицій за участю Центрального банка Росії; утворення системи державної підтримки експорту високотехнологічних товарів та імпорту технологій; прийняття дієвих заходів щодо припинення нелегального вивезення капіталу; всебічне стимулювання науково-технічного прогресу, включаючи забезпечення законодавчо встановлених нормативів бюджетного фінансування наукових досліджень, звільнення від оподаткування витрат підприємств на НДДКР, використання цільових науково-технічних програм, які передбачають підтримку інноваційних пріоритетів, пов'язаних з перспективами включення Росії у світове господарство, що дедалі більше глобалізується; приведення митно-тарифного регулювання у відповідність з пріоритетами структурної політики, захист внутрішнього ринка від недобросовісної конкуренції збоку імпортерів; зміцнення державного сектора економіки, відновлення в його рамках централізованого контролю і надання йому ролі локомотива економічного зростання на основі ефективного управління держвласністю, системою держзакупівель, надрокористування та базовою інфраструктурою економіки; підвищення продуктивності праці і ефективного його користування; розгортання сучасної інформаційної інфраструктури науково-дослідної та підприємницької діяльності; ефективний захист прав інтелектуальної власності, підтримка імпорту нових технологій і захист російської інтелектуальної власності за рубежем; впровадження сучасних технологій в житлово-комунальному секторі.
- Активізація соціальної політики, у тому числі випереджаюче підвищення оплати праці. Встановлення нового порядку індексації мінімального розміру оплати праці з поступовим наближенням його до прожиткового

мінімуму; вдосконалення галузевої та професійно-кваліфікаційної структури працюючих у зв'язку з реалізацією комплексної програми створення робочих місць; підтримка малого та середнього підприємництва, традиційних промислів, народних підприємств і кооперативів; підтримка самозайнятості соціально вразливих груп населення, а також працевлаштування молоді, що вперше виходить на ринок праці.

В часи президентства В. Путіна економічні реформи почали здійснюватися більш послідовно, комплексно й узгоджено. Росія сьогодні випереджає решту країн СНД за глибиною економічних перетворень. Це позначилося на темпах зростання ВВП. Пересічні темпи зростання ВВП за період 2000-2006 рр. становили 6,7%. Уряд поставив завдання подвоїти обсяг ВВП у 2003-2010 роках, і навіть європейські фахівці визнають реальність цих планів. Антикризова програма, розроблена урядом і Центробанком (за допомогою МВФ), дозволила взяти під контроль інфляцію: з 2500% у 1992 р. вона знизилася до 6,2% у 2006 р.

Макроекономічні показники Росії свідчать про стійке зростання економіки. Федеральний бюджет зводиться з профіцитом протягом шести років. Золотовалютні резерви станом на 2006 рік дорівнювали 277 млрд. дол. (третій показник у світі). Зовнішній борг скоротився з 93% ВВП в 1999 р. до 9% у 2006 р. У 2,5 рази зріс обсяг ВВП на душу населення у 2005 р. порівняно з 2001 роком. Реальна заробітна плата збільшилася за цей час на 82%. внаслідок цього частка російського населення, яка ідентифікує себе як „бідні", скоротилася на третину й складає 18% від загальної кількості росіян. Світовий банк визнав Росію як країну з доходом вище середнього рівня. В 2006 році була здійснена повна конвертація рубля.

Тривалий профіцит бюджету дозволив урядові створити Стабілізаційний фонд. Він призначений для акумуляції надприбутку від експорту нафти у тих випадках, коли її ціна перевищує 20 дол. за барель. Витрачати кошти фонду передбачається на сплату зовнішнього боргу; так, було довгостроково погашено борги перед МВФ і Паризьким клубом кредиторів. Крім того, кошти Стабілізаційного фонду йдуть на покриття дефіциту Пенсійного фонду, а також на фінансування проектів, що мають статус національного пріоритету. Нарешті, гроші фонду допомагають приборкати інфляцію.

Зовнішньоекономічна політика

Основними напрямками зовнішньоекономічної політики уряду Росії є: форсування зовнішньої торгівлі; активізація економічного співробітництва з країнами близького й далекого зарубіжжя в межах регіональних угруповань; участь в міжнародних економічних організаціях глобального типу (МВФ, Світовий банк тощо).

За короткий строк, що пройшов підчас ринкових перетворень, Росія зуміла істотно лібералізувати зовнішню торгівлю. Вартість товарів та послуг,

що проходить через зовнішньоторговельний обіг країни, досягає 49% всього обсягу. Ступінь відкритості економіки (відношення вартості експорту до ВВП) становить 43%.

Протягом 90-х років були суттєво лібералізовані торговельний і валютний режим. Відмовившись від монополії на зовнішньоторговельні операції, держава має можливість регулювати транскордонні потоки товарів і послуг за допомогою звичайних інструментів. Зокрема, введена внутрішня і зовнішня оборотність національної валюти з поточних операцій. Іноземні інвестори допущені на фінансовий і фондовий ринки Росії, а також до участі в приватизаційних конкурсах.

За умов відкритості економіки зовнішньоекономічні зв'язки Росії стали важливим інструментом підтримання відносної макроекономічної рівноваги. Вихід на зовнішній ринок сприяв стримуванню падіння виробництва і зменшенню зайнятості у видобувних галузях промисловості, закупівля продукції за рубежем забезпечувала наповнення близько половини споживчого ринка країни. Прямі зарубіжні інвестиції до певної міри компенсували зниження обсягів вітчизняних державних і приватних капіталовкладень. Розміщення позик за кордоном, залучення іноземних кредитів і коштів нерезидентів на ринок державних цінних паперів дозволяли фінансувати помітну частину витрат федерального бюджету, активізувати діяльність банківської системи. Все це відкрило можливість поступово знижувати темпи інфляції і зміцнювати національну валюту.

Однак при реалізації курсу на відкритість економіки дещо недооцінювався зарубіжний досвід. Так, на шляху до відкритості економіки, особливо країн з перехідною економікою, виникає певна небезпека. Зокрема, виникає ризик ущемлення інтересів національного виробника іноземними конкурентами, зростання залежності окремих галузей від світової кон'юнктури, від торговельної і фінансової політики промислово розвинутих країн, загроза дестабілізації фінансової системи і грошового обігу. Саме недооцінка цих моментів в Росії ускладнила її економічний розвиток і взаємодію із зовнішнім світом.

Слід відзначити, що криза серпня 1998 року засвідчила істотну залежність Росії від зовнішніх чинників і високу залежність від стану світового господарства. Водночас стало очевидним, що навіть часткова ізоляція від зовнішніх ринків ускладнює функціонування економіки і забезпечення макроекономічної стабільності. На думку фахівців, скорочення зовнішньоторговельної квоти при зменшеному внутрішньому попиті може мати негативні наслідки. Зокрема, експортери втратять частину ринків збуту всередині країни, на які орієнтоване їх виробництво, і будуть змушені зменшити завантаження виробничих потужностей і зайнятість працівників. Із зменшенням експортної виручки скоротяться можливості придбання за рубежем інвестиційних товарів. А відтак виникнуть додаткові труднощі в обслуговуванні зовнішнього боргу і функціонуванню внутрішнього валютного ринку.

Цілком очевидно, що відношення економічного зростання, а значить і супроводжуючого його збільшення попиту на вітчизняну продукцію неминуче можуть призвести до зниження ступеня включення Росії у світогосподарські зв'язки.

В 90-х роках Росії вдалося активізувати зовнішньоторговельну діяльність і нарощувати обсяги обороту торгівлі, хоч вона поки що в цьому відношенні відстає не тільки від розвинених країн, але й деяких нових індустріальних держав.

Таблиця 5

Динаміка зовнішньої торгівлі Росії (млрд. дол.)

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Експорт	71,1	79,9	105,1	101,9	107,3	135,9	183,2	243,6	317,6
Імпорт	81,8	46,7	44,2	53,8	61,0	76,1	97,4	125,3	171,5
Обіг	152,9	126,6	149,3	156,6	168,3	212,0	280,6	368,9	489,1
Сальдо	-10,7	33,2	50,9	48,1	46,3	59,8	85,8	118,3	146,1

Джерело: [Статистичний щорічник України за 2000 р. – С. 565; www.cia.gov]

З таблиці видно, що протягом усіх років економічної перебудови Росія мала позитивне сальдо зовнішньої торгівлі, причому воно формувалося не стільки за рахунок форсування експорту, скільки через те, що обсяги імпорту практично не збільшилися. Внутрішній ринок Росії поки що вузький, щоб поглинути велику кількість імпортних товарів. Але позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу допомагає вирішенню проблем платіжного балансу Росії.

В структурі експорту Росії з великим відривом лідирують мінеральні продукти – нафта, газ, руди, кольорових металів, а також метали. В імпорті перевага належить машинам і продовольчим товарам.

Таблиця 6.

Товарна структура експорту та імпорту Росії (2005 р., %)

Товарні групи	Експорт	Імпорт
Мінеральні продукти.....	64,6	3,1
Машини, устаткування.....	5,6	44,0
Продукція хімічної промисловості.....	5,9	16,5
Метали.....	17,0	7,7
Деревина, целюлоза.....	3,4	3,3
Текстиль, взуття.....	0,5	4,0
Продовольчі товари, сільськогосподарська сировина..	1,9	17,7
Інші товари.....	1,1	3,7

Джерело: [www.gsk.ru]

Структура зовнішньої торгівлі Росії обумовлена низькою конкурентоспроможністю товарів обробної промисловості. Справа не тільки в якості продукції, але й у надто високих матеріальних витратах на її

виробництво. До того ж, виробництво продукції у багатьох галузях є надто енергомістким.

В російському експорті частка сировини становить 75%, в тому числі енергоносіїв – 64%. Частка нафти в експорті становить 40% російського експорту, газу – 14%. У той же час на „Газпром" припадає 20% світового видобутку газу, а також чверть європейського газового імпорту. Так, за прогнозами, у 2010 році російський газ буде складати 40% німецького газового імпорту, 10% британського і майже увесь імпорт країн Східної Європи.

В імпорті Росії домінує готова продукція, особливо машини й транспортні засоби, фармацевтика й продукти харчування. З 1999 по 2006 роки, наприклад, імпорт у Росію побутових пральних машин збільшився у 33 рази (половина з Італії), автомобілів – у вісім разів (переважно з Німеччини), телефонів – у сім разів (переважно з Фінляндії).

За підрахунками фахівців, у більшості галузей промисловості Росії в середині 90-х років витрати на одиницю продукції були вищими, ніж в Японії, у 2,8 рази, США – 2,7, Франції, Німеччині та Італії – 2,3, Великобританії – у 2 рази. [Див.: В. Андрианов. Конкурентоспособность России в мировой экономике. // МЭ и МО. - 2000. - №3. - С. 47.] Дані свідчать про те, що у порівнянні з індустріально розвинутими країнами промислове виробництво в Росії є більш матеріало-праце- та енергомістким. З огляду на це важко розраховувати на цінову конкурентоспроможність промислової продукції на зовнішньому ринку.

Водночас в окремих галузях російської економіки, які переважно орієнтовані на зовнішній ринок, поки що зберігається порівняно низький рівень матеріальних витрат. Зокрема, це стосується виробництва нікелю, чорних металів, продукції хімічної промисловості та ін. Це означає, що російські виробники і експортери мають певний резерв для цінової конкуренції на зовнішньому ринку.

Не можна не враховувати у зовнішньоекономічній політиці і чинники продуктивності праці. Адже продуктивність праці є одним з основних чинників, що визначають товарну конкурентоспроможність на світовому ринку. В обробці промисловості Росії цей показник в середині 90-х років був у середньому в 5-6 разів нижчим, ніж в промислово розвинутих країнах, і приблизно в 3-4 рази нижчим, ніж в нових індустріальних країнах. А що стосується рівня продуктивності праці в сільському господарстві, то в цій галузі економіки Росії спостерігається ще більш вражаюче відставання. Так, в середині 90-х років за величиною доданої вартості, створеної в розрахунку на одного працюючого в цьому сектору Російська Федерація в 15-20 разів відставала від провідних країн Заходу.

Слід відзначити, що більшість країн світу забезпечують підвищення конкурентоспроможності своїх товарів завдяки інноваціям. Але в умовах реформування російської економіки науково-технічний потенціал дещо послабшав. Протягом останніх років в Росії простежується стійка тенденція до скорочення реальних асигнувань на науку. За 1988 – 1997 рр. вони

скоротились майже в 5 разів. Якщо загальні витрати на науку в СРСР становили 4% ВВП (що було найвищим показником в світі), то за період економічних перетворень в Росії частка асигнувань на згадані потреби у ВВП скоротились з 0,96% в 1991 р. до 0,2% у 1997 р.

За оцінками фахівців, основні галузі російської економіки за ступенем конкурентоспроможності на світовому ринку поділяються на такі категорії:

- дуже сильна конкурентна позиція – чорна металургія;
- сильна конкурентна позиція – кольорова металургія, електроенергетика, нафтохімічна, лісова, оборонна, зв'язок та телекомунікації;
- посередня конкурентна позиція – хімічна, автомобільна, суднобудування (цивільне), машинобудування, приладобудування;
- слабка конкурентна позиція – авіаційна (цивільна), електронна, текстильна. [БИКИ. - №143. - 1998. - С. 4.]

Частка Росії у світовому експорті товарів становила в 2006 році 2,6%, в імпорті товарів – 1,4%. Частка у світових послугах становила відповідно 1,0% і 1,6%. [БИКИ. - №150. - 2000. - С. 2.]

Географічна структура зовнішньої торгівлі Росії характеризується переважанням Європейського Союзу, поступовим зниженням частки країн СНД і збільшення частки США. На країни СНД припадає 19% експорту і 27% імпорту Росії. Частка ЄС в загальному зовнішньоторговельному обороті Росії становить близько 40%, причому лідером тут є Німеччина. Але частка Росії в товарообігу ЄС не перевищує 5%. Частка обороту з країнами Азіатсько-Тихоокеанського економічного співробітництва становить 10%.

Основними торговельними партнерами Росії є (2005 р.): США (імпорт – 4,7%), Німеччина (експорт - 8,3% та імпорт - 13,6%), Україна (5,2% і 8,0%), Білорусь (імпорт – 4,7%), Італія (7,9% і 4,6%), Нідерланди (експорт – 10,3%), Південна Корея (імпорт – 4,1%), Китай (5,5% і 7,4%), Туреччина (експорт – 4,5%), Швейцарія (експорт – 4,4%), Японія (імпорт – 6%).[www.cia.gov]

З метою поліпшення зовнішньоекономічних зв'язків уряд Росії намагається активізувати участь країни в регіональних інтеграційних угрупуваннях. Основними напрямками цих зусиль є: зміцнення економічного співробітництва з країнами СНД; налагодження ефективних стосунків з Європейським Союзом; зростання економічних позицій Росії в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

Найбільшою є зацікавленість Росії у розвитку економічних взаємовідносин в межах СНД. Росія тут є домінуючою державою. На неї припадає близько 80% ВВП, дві третини промислового і половина сільськогосподарського виробництва країн СНД. Тому не дивно, що уряд Росії наполягає на формуванні таких стосунків з партнерами по СНД, які б відповідали якомога вищому рівневі інтеграції. Таким рівнем з боку Росії вбачається економічний союз. В 1993 р. країни-члени СНД підписали Угоду про створення Економічного союзу; проте ця Угода, по суті, є тільки наміром, вона не реалізована (Україна, до речі, прийняла статус тільки асоційованого члена Союзу). Багато з членів СНД побоюються, що надмірна

інтеграція може призвести до суттєвої економічної залежності їх від Росії. Тому інтеграційні процеси тут йдуть дуже повільно.

В цих умовах уряд Росії намагається в межах СНД сформувати локальні угрупування з більш високим рівнем інтегрованості. В 1995 р. були заключені угоди про митний союз між Росією, Білоруссю й Казахстаном. В 1996 р. було підписано Договір про поглиблення інтеграції в економічній і гуманітарній областях між Росією, Білоруссю, Казахстаном і Киргизстаном. В тому ж році було підписано Угоду про утворення Співтовариства Росії й Білорусі, яке є, по суті, економічним союзом, що й було зафіксовано в 1998 році. В 2000 р. Росія, Білорусь, Казахстан, Киргизстан і Таджикистан домовилися про створення Євразійського економічного співтовариства, метою якого є утворення єдиного економічного простору. Вже говорилося про ідею утворення Єдиного економічного простору у складі Росії, України, Білорусі й Казахстану. Таким чином, в нових умовах здійснюється реалізація ідеї про єдиний Євроазіатський простір, що була висунута ще в XIX ст. Правда, масштаби такого простору поки що значно вужчі.

Складними є стосунки Росії з ЄС. Країни Союзу в сукупності посідають перше місце в зовнішньоторговельному обороті Росії, звідти надходять переважаюча кількість інвестицій. Але, на відміну від України й деяких інших держав СНД, Росія не прагне до вступу в ЄС, принаймні, в найближчі часи. Це б означало руйнування механізму інтеграції в СНД, який Росія так ретельно забудовує.

Крім того, не можна забувати, що неминучим наслідком членства Росії в ЄС стане втрата Росією захисних тарифів у взаєминах з країнами-членами ЄС. Справа в тому, що у федеральному бюджеті Росії приблизно 40% становлять митні доходи. Адже саме така частка країн ЄС у зовнішньоторговельному обороті Росії. Якщо ж врахувати й те, що входження в ЄС потребує передачі в Брюссель суттєвої частини питань зовнішньої і оборонної політики, то стане цілком зрозумілою неминуча втрата Росією своєї суверенності. Цілком природно, що така перспектива не влаштовує Росію.

Поки що інтересам Росії відповідає рівень відносин з єдиною Європою, що склався на базі існування угоди про партнерство і співробітництво, які ґрунтуються багато в чому на нормах СОТ. І справа нині за тим, щоб якомога повніше використовувати ці можливості.

Що стосується подальшого розширення взаємовигідного співробітництва з країнами Східної та Південно-Східної Азії, то наразі Росія не вважає за необхідне ставити завдання включення її в зону вільної торгівлі й інвестицій в АТР. Практичне вирішення цієї проблеми – завдання більш віддаленої перспективи.

На думку фахівців, взаємодіючи з ЄС і АТР, Росія повинна відігравати роль своєрідного транзитного мосту між Європою і Азією, використовуючи економічні вигоди свого географічного положення. Створення єдиного економічного простору на території колишнього СРСР, на думку прихильників цього варіанту, сприяло б пожвавленню економічно

виправданих і технологічно визначених виробничо-кооперaційних зв'язків російських підприємств з їх колегами з колишніх радянських республік. Вважається, що створення економічного союзу з країнами СНД полегшило б проблему транспортування російських зовнішньоторговельних вантажів на європейському та азіатському напрямках.

Особливості ділової етики

Ділова етика бізнесменів Росії, по суті, зараз тільки формується, оскільки за радянських часів усі дії суб'єктів економічної діяльності були суворо регламентовані центральною владою й межі прояву власної ініціативи були дуже вузькими. Вихід Росії у відкритий світовий ринковий простір супроводжувався ефектом психологічного шоку для значної маси російських бізнесменів, що тільки "народжувалися"; така ситуація є типовою й для інших пострадянських країн. Лібералізація економічних відносин, зокрема, в зовнішній сфері, багатьма була сприйнята як сигнал уседозволеності. Розрослися кримінальні структури.

В 2000 р. при сприянні ЮНЕСКО Торговельно-промислова палата Росії провела конференцію: "Бізнес і культура світу: репутація вітчизняного підприємництва й образ Росії в III-му тисячолітті". В доповіді президента ТПП Росії С. Смірнова відзначалося, що в середовищі російських бізнесменів не завжди прийнято керуватися етичними стандартами бізнесу, і сьогодні лише невелика частина ділових людей має репутацію чесних і надійних партнерів. В практиці більшості підприємців наявний низький рівень ділової культури, тому нерідко за рубежем образ російського бізнесмена є синонімом шахрая, нечесного, безпринципного "нового росіянина", що обманює партнерів.

За думкою С. Смірнова, такий результату пояснюється втіленням у суспільну психологію в 90-ті роки ідеї про те, що в процесі первинного накопичення капіталу можливо застосувати низку незаконних методів (аж до кримінальних). Пропаганда цієї ідеї в засобах масової інформації руйнівно вплинула на сумлінність багатьох підприємців і суспільства, спотворила уявлення про ділову культуру. В звичайній діловій практиці в середовищі російського бізнесу досить таки частою є необов'язковість виконання угод, недобросовісна конкуренція, а також корупція, що сприяло формуванню негативного ставлення до російських бізнесменів, особливо за кордоном. Останнім часом недобросовісні підприємці стали використовувати хиби в законодавстві для отримання сумнівних доходів.

За думкою директора московського бюро ЮНЕСКО В. Ройтера, в Росії склалося негативне ставлення до підприємництва, й бізнесмена нерідко сприймають як особу, що є джерелом корупції. При цьому неетична поведінка бізнесмена нерідко призводить до збитків та іншим негативним наслідкам для його бізнесу й економіки Росії.

Відзначалося, що Росія увійшла до групи країн світу із значною часткою "тіньової" економіки, що сприяє формуванню в сфері міжнародного бізнесу негативного образу російського підприємця. За оцінками МВС Росії,

в 1999 р. в “тіньовому” бізнесі економіки Росії були зайняті десятки мільйонів чоловік і понад 40 тисяч фірм, з якими пов’язані сотні банків і спільних підприємств.

Проте не слід вважати, що ці негативні явища є природно притаманні російському народу й представникам російського ділового світу. В XIX ст. і на початку XX ст. слово російського підприємця мало міцну моральну силу й кредитоздатність, особливо у купців І-ї гільдії. Сьогодні так звані “нові росіяни” є піною, яка утворилася на тлі недосконалого законодавства і, часто, безпорадності уряду. Треба сподіватися, що згодом на їх місце прийдуть чесні підприємці, які будуть заробляти гроші не шахрайськими махінаціями й крадіжкою, а силою свого розуму й знанням законів та звичаїв світового ринку.

Щодо національних особливостей російської ділової людини, то вони багато де в чому збігаються з особливостями українців, оскільки ми маємо спільні історичні корені і тривалий час взаємного спілкування в межах однієї країни. Проте є й деяка специфіка, що виокремлює росіян від інших східних слов’ян.

Росіяни належать до поліактивних культур. Вони схильні одразу братися до декількох справ; не встигаючи завершити якийсь з етапів, вони повертаються до нього пізніше. В цьому вони подібні до представників середземноморських культур. Характерною рисою росіянина, на яку давно звернули увагу, є витрати невиправдано довгого часу на “розкачку” і в кінці – напружена праця в авральному режимі. Самі росіяни при цьому згадують поговірку, яка їм подобається: “росіяни довго запрягають, але швидко їдуть”. Кінцева мета, як правило, досягається, але така манера працювати вражає іноземців і не дуже подобається їм, особливо представникам моноактивних культур.

Росіяни переважно екстраверти. Вони цінують спілкування в неформальних обставинах, в дружніх бесідах. Вони намагаються виявляти себе гостинними хазяями, якщо переговори йдуть на їх території. Росіяни прагнуть залучити до себе друзів в ділових сферах й самі відповідають щирою дружбою.

Хибною стороною російських бізнесменів є часто небажання дотримуватися точного строку виконання угоди й зневага до “дрібниць”. Сильною стороною є наполегливість і воля в досягненні мети, які особливо проявляються в екстремальних ситуаціях.

Інтереси України в Росії

Росія має важливе значення для економічного розвитку України. По-перше, Росія являє собою потенційно широкий ринок збуту українських товарів; по-друге, вона є постачальником важливих для української економіки товарів, в першу чергу, енергоносіїв; по-третє, з Росією у нас налагоджені кооперативні зв’язки у виробництві продукції високотехнологічних галузей, в тому числі в аерокосмічній.

Незважаючи на деяке зменшення частки Росії в українському зовнішньоторговельному обороті, вона й сьогодні є головним торговельним партнером України. На Росію припадає 22% експорту України й 36% нашого імпорту. За рахунок російських поставок Україна переважно забезпечує свої потреби в нафті й газу. З іншого боку, на російський ринок Україна постачає метали й іншу продукцію.

Таблиця 7.

Динаміка зовнішньої торгівлі товарами України з Росією

	1994	1997	2000	2003	2005
Експорт України	4404	3982,6	3515,6	4437	7777
Імпорт України	6885	7244,1	5824,9	7595	12403
Оборот	11289	11226,7	9340,5	12032	20180
Сальдо	- 2481	-3261,5	-2309,3	-3158	-4626

Джерело: [Статистичний щорічник України за 2000 рік. - с.275; www.gsk.ru]

В структурі українського експорту в Росію основна частка припадає на продукцію металургійної промисловості (26,8%); реактори ядерні, котли, обладнання та механічні прилади (13,6%); продукція неорганічної хімії (8,3%); м'ясо (5,5%).

В імпорті з Росії переважають енергоносії (63,5%); машини й обладнання (8,5%); руди (3,4%); засоби наземного транспорту (2,7%).

Росія є також одним з найбільших інвесторів в економіку України.

Таблиця 8.

Прямі інвестицій з Росії до України (млн. дол.)

	1995	1998	2000	2003	2005
Млн. дол.	19,1	152,6	287,9	260,8	155,2
В % до всього обсягу ПІІ	4,0	7,4	8,8	5,7	4,9

Джерело: [www.fsgs.ru]

Отже, цілком очевидним є великий інтерес України в Росії, її зацікавленість в забезпеченні своєчасного постачання великих обсягів продукції російських виробників. Ситуація склалася на російсько-українському ринку таким чином, що українські підприємства, котрі традиційно були орієнтовані переважно на російського споживача, наразі перебувають у складному становищі. І причиною цього є недосконаліть цінової політики в Україні. Прикладом є Львівський автобусний завод, Миколаївський глиноземний завод, Кременчуцький автомобільний завод. Високі ціни на продукцію агропромислового комплексу є також причиною неконкурентоспроможності її.

Крім того, високі тарифи на транспортні послуги в Україні зумовили зміну напрямків потоків російських вантажів у західному напрямку через порти і транспортні магістралі Білорусі і країн Балтії. Недосконаліть українського законодавства з питань зовнішньоекономічної діяльності є

одним з істотних негативних чинників, які явно уповільнюють просування українських товарів і послуг на ринок Росії і на світовий ринок.

З огляду на викладене постає питання про подальші перспективи розвитку українсько-російських зв'язків, наскільки ці взаємини відповідатимуть інтересам Росії й України. Є всі підстави стверджувати про існування об'єктивної потреби зберегти і розширити господарські зв'язки з російськими партнерами. Іншими словами, розширення товарообороту між Росією і Україною нині відповідає інтересам обох цих країн. А для цього необхідно вжити заходів щодо синхронізації законодавства України і Росії, особливо у сфері оподаткування, митної політики, інвестиційної діяльності тощо. Справа в тому, що саме неврегульованість завдає обом країнам відчутних збитків. Тому й нема належних умов для створення ТНК, переливання капіталів, що гальмує процес входження обох країн в систему світогосподарських зв'язків. Наявні правові непорозуміння в торговельно-економічних відносинах планувалося усунути в процесі реалізації Програми розвитку економічного співробітництва між Росією і Україною на 1998 – 2007 рр. Впровадження цієї Програми повинно було забезпеченим міждержавною угодою між цими країнами.

Співробітництво з партнерами з країн СНД і, насамперед, з Росією має велике значення для України, економіка якої тісно пов'язана з економіками країн СНД. Але, як справедливо, на наш погляд, відзначають фахівці, треба визнати необхідність існування певного перехідного періоду, протягом якого країнам СНД належить модернізувати власні економічні механізми на ринковій основі, сформувати самостійні національні економіки і поступово просуватися у світогосподарські зв'язки. Саме взаємне співробітництво, розвиток процесів їх інтегрування відіграватиме важливу роль стабілізуючого чинника пом'якшення труднощів переходу до ринкової економіки.

ЕКОНОМІКА РЕСПУБЛІКИ БІЛОРУСЬ

Місце у світовій економіці

Республіка Білорусь розташована в східній частині Європи. На заході з нею межує Польща, на північному заході - Литва, на півночі - Латвія, на північному сході і сході - Росія, на півдні - Україна. Загальна довжина кордонів складає 2 969 км. Розташування території сприяє розвитку і створенню транспортних магістралей, що забезпечують інтенсивні економічні зв'язки. Через територію Білорусі проходять ключові магістральні шляхи, у тому числі найкоротші сполучення з центральних і східних районів Росії в країни Західної Європи, а також із країн Балтії до Чорноморського узбережжя, у тому числі до України. Відстань від столиці республіки – Мінська до столиць сусідніх держав: Києва – 580 км, Москви – 700 км, Вільнюса – 215 км, Риги – 470 км, Варшави – 550 км, Берліна – 1 060 км.

Територія Білорусі невелика і розташована компактно, за розмірами займає 13-е місце серед європейських держав і 6-е - серед країн СНД (після

Росії, Казахстану, України, Узбекистану, Туркменістану). Рівнинний характер рельєфу території створює сприятливі умови для сільськогосподарського виробництва, спорудження промислових підприємств, транспортних і інженерних комунікацій, організації туризму і рекреаційних послуг.

Займаючи у світі за чисельністю населення лише 0,018%, а за територією — лише 0,15%, республіка за виробництвом деяких видів продукції має істотну питому вагу. Вона забезпечує 30% світового випуску великовантажних автомобілів, 15% мінеральних добрив, 6% — тракторів, значну частку мікропроцесорів. У світовому співтоваристві Білорусь спеціалізується на виробництві продукції машинобудування, хімічної і нафтохімічної, легкової і харчової промисловості, а також на тваринництві, льонарстві, картоплярстві. Білоруська економіка характеризується відкритим типом — близько 70% виробленої продукції постачається на експорт. Такий показник, як відомо, характерний для країн з високим ступенем відкритості економіки.

Таблиця 9.

Республіка Білорусь: коротка довідка

Територія.....	207,6 тис. кв. км
Населення (2005 р.).....	9,751 млн. чол.
Столиця.....	Мінськ
ВВП (2006 р.)	
за середньорічним курсом.....	28,6 млрд. дол.
по ПКС.....	80,7 млрд. дол.
ВВП на душу населення (2006 р.)	
за середньорічним курсом.....	2 933 дол.
по ПКС.....	8 277 дол.
Експорт товарів (2006 р.).....	19 610 млн. дол.
Імпорт товарів (2006 р.).....	21 120 млн. дол.
Зовнішній борг (на 01.01.2006 р.).....	5 498 млрд. дол.
Рівень офіційно зареєстрованого безробіття (2005 р.).....	1,5%
Національна валюта.....	білоруський рубль
Курс до долара (середньорічний у 2005 р.).	2155,13 білоруських рублів/дол.

Джерело: [Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 293]

Структура і динаміка розвитку

Республіка Білорусь належить до країн з досить розвинутим промисловим виробництвом і сільським господарством, але структурна перебудова економіки в пострадянський період вимагала розвитку галузей, що виробляють послуги. У 2005 році в структурі ВВП Білорусі виробництво

товарів складало 42,9%, у тому числі частка промисловості – 27,4%, сільського господарства –7,5% , а виробництво послуг – 42,9%.

Основними галузями промисловості національної економіки Білорусі є машинобудування і металообробка, хімічна і нафтохімічна промисловість, електроенергетика, легка і харчова, лісова і деревообробна промисловість.

Структура ***промислового комплексу*** Білорусі протягом багатьох десятиліть складалася без належного обліку потреб країни. Після розпаду СРСР промисловість, як галузь, найбільш інтегрована в колись єдиний народногосподарський комплекс, піддалася найбільш серйозній структурній перебудові.

Машинобудування і металообробка є провідними галузями промисловості Республіки Білорусь. Традиційно в рамках даної галузі склалися три групи: машинобудування, промисловість металевих конструкцій і виробів, ремонт машин і устаткування. Провідними секторами машинобудування є автомобільна промисловість, приладобудування й електротехнічна промисловість, радіоелектроніка, тракторне і сільськогосподарське машинобудування.

Частка машинобудування і металообробки в загальному обсязі промислового виробництва до початку 1990 р. досягла 34%, а в даний час (за підсумками 2005 р.), незважаючи на спад виробництва, що відбувся, складає 22,4% [Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 352]На ці процеси вплинуло значне скорочення постачань у республіку матеріально-сировинних і енергетичних ресурсів, що комплектують вироби і напівфабрикати, а також складності зі збутом готової продукції, обумовлені втратою платоспроможних споживачів на внутрішньому і зовнішньому ринках (у країнах, що традиційно споживають продукцію галузі – Росії й інших держав СНД). Тенденції останніх років характеризуються технічним переозброєнням виробництва, реструктуруванням машинобудівних підприємств (у тому числі з залученням іноземних інвесторів) з метою забезпечення їхньої конкурентноздатності на зовнішніх ринках по ціновий і якісній складовим.

Таблиця 10

Частка галузей у виробництві валового внутрішнього продукту Республіки Білорусь у 1992–2005 р., %

Галузь	1992	1995	2000	2005
Виробництво товарів	**66,5**	**50,2**	**45,6**	**42,9**
у тому числі в галузях: промисловість	36,6	28,3	26,5	27,4
сільське господарство	22,4	15,3	11,6	7,5
лісове господарство	0,3	0,7	0,5	0,5
будівництво	7,	5,5	6,4	7,0

	0			
інші види діяльності по виробництву товарів	0,3	0,4	0,5	0,5
Виробництво послуг	**30,3**	**43,6**	**41,7**	**42,9**
у тому числі в галузях: транспорт	7,3	10,4	9,5	7,0
зв'язок	0,8	2,0	1,6	2,0
торгівля й громадське харчування	4,9	7,7	9,5	9,7
матеріально-технічне постачання і збут	1,1	2,7	1,1	0,4
заготівлі	0,6	0,4	0,2	0,1
інформаційно-обчислювальне обслуговування	0,1	0,1	0,1	0,1
операції з нерухомим майном	–	0,1	0,5	1,4
загальна комерційна діяльність по забезпеченню функціонування ринку	0,0	0,4	0,5	0,6
геологія і розвідка надр, геодезична і гідрометеорологічна служби	0,1	0,1	0,1	0,1
житлове господарство	1,1	1,9	2,5	2,7
комунальне господарство і невиробничі види побутового обслуговування	3,0	2,0	1,8	2,1
охорона здоров'я, фізкультура і соціальне забезпечення	2,9	3,0	3,1	3,7
освіта	3,3	3,6	4,5	5,1
культура і мистецтво	0,7	0,6	0,6	0,5
наука і наукове обслуговування	0,8	0,6	0,6	0,4
фінанси, кредит, страхування	1,6	4,2	2,4	2,5
управління	2,1	3,5	3,1	4,3
громадські об'єднання	0,1	0,1	0,1	0,2
Побічно вимірювані послуги фінансового посередництва	-1,7	-3,5	-1,8	-1,1
Разом по галузях	**95,1**	**90,1**	**85,5**	**84,7**
Податки на продукти	4,9	14,5	21,2	20,9
Субсидії на продукти (-)	–	4,7	6,7	5,6

Валовий внутрішній продукт	**100**	**100**	**100**	**100**

Джерело: [Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 352]

Доцільно приділити увагу автомобілебудуванню, як найбільш експортоорієнтованій галузі економіки, яка поєднує 35 підприємств і організацій, що випускають автомобілі й автопоїзди для міжнародних перевезень, самоскиди і лісовози, повнопривідні автомобілі підвищеної прохідності, надважкі кар'єрні самоскиди і самоскидні автопричепи, навантажувачі, самохідні скрепери, вантажні причепи і напівпричепи, причепи-дачі до легкових автомобілів, велосипеди, мотоцикли, що комплектуючі запчастини до автомобільної техніки. Один з лідерів білоруського автомобілебудування – Мінський автомобільний завод, що випускає більш ста модифікацій вантажних автомобілів, у тому числі магістральних автопоїздів і сідельних тягачів, які відповідають вимогам євростандартів, що сприяє їхньому використанню для міжнародних перевезень. Виробництвом автомобілів високої вантажопідйомності (до 220 тонн) займається Білоруський автомобільний завод у м. Жодіно, що випускає унікальні важкі і надважкі кар'єрні самоскиди, вантажні, вантажопасажирські і санітарні автомобілі малої вантажопідйомності.

Хімічний і нафтохімічний промисловий комплекс також є одним з найбільш великих у національному господарстві Республіки Білорусь. Після тимчасового спаду виробництва з 1995 р. галузь придбала стійкий ріст, середньорічне значення якого склало 106,5% за період 2001-2005 р.[Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 350]

Галузева структура хімічної і нафтохімічної промисловості характеризується великою розмаїтістю, зокрема виробництвом хімічних волокон і ниток, горнохімічним напрямком (калійні добрива), нафтохімічним виробництвом. У рамках концерну «Белнефтехим» випускається 11% всього обсягу промислової продукції Білорусі, дуже висока частка його участі в загальнореспубліканському експорті. Основними видами діяльності концерну є видобуток, транспортування, переробка нафти і продаж нафтопродуктів, виробництво мінеральних добрив, випуск хімічних волокон і ниток, шинна індустрія, випуск продукції зі скловолокна, виробництво лаків і фарб, пластмасових виробів.

Відзначимо, що частина потреб внутрішнього ринку Білорусі в нафті покривається за рахунок власних джерел її видобутку. Об'єднанням «Белоруснефть» добувається 1,8 млн. тонн нафти в рік. До складу концерну входять 2 нафтопереробних заводи, а також 2 підприємства по транспортуванню нафти (Гомельське і Новополоцьке підприємства нафтопроводу «Дружба»), що перекачують у країни Європи нафту російського походження. Виробничі потужності Мозирського і Новополоцького нафтопереробних заводів були частково модернізовані з

урахуванням вимог європейського ринку. Одночасно відбувалося поступове збільшення обсягів нафтопереробки (з 12 млн. тонн у 2001 р. до 20 млн. тонн у 2006 р.) і відповідне зростання експорту нафтопродуктів (майже в 5 разів з 2002 по 2006 р., коли він склав 7,5 млрд. дол.). Дані організації випускають автобензини, дизельне паливо, ароматичні вуглеводні, паливо для реактивних літаків, мастильні матеріали і т.д.

Хімічна промисловість представлена в Республіці Білорусь низкою найбільших експортоорієнтованих підприємств. Могилівське виробниче об'єднання «Хімволокно» є найбільшим у Європі комплексом по випуску поліефірних волокон і ниток, а Світлогорське виробниче об'єднання «Хімволокно» спеціалізується на виробництві віскозних технічних і текстильних ниток, кордної тканини, углеволокнистих матеріалів і композитів, нетканого поліпропіленового матеріалу «спанбонд». Полоцьке виробниче об'єднання «Скловолокно» випускає скловолокна і вироби на його основі: склоніти, склоровинги, склотканини, склосітки, склополотна. Дана продукція використовується в таких областях як електроніка, електротехніка, транспорт, авіакосмічний комплекс, виробництво хімічного устаткування, суднобудування, будівництво, виробництво товарів для спорту і відпочинку.

Характеризуючи енергетичну систему республіки, відзначимо, що по електроенергії потреби Білорусі забезпечуються цілком, а по тепловій енергії – на 50%. Установлена потужність електростанцій складає 7,8 тис. МВт, довжина електромереж – 256 тис. км, довжина теплових мереж – 4,99 тис. км. В даний час проробляються питання по будівництву атомної електростанції, ефективно стимулюються енергозберігаючі заходи і впровадження розробок, що забезпечують зниження енергоємності ВВП.

Металургійний комплекс Білорусі включає чотири заводи: РУП «Білоруський металургійний завод», РУП «Речицький метизний завод», ВАТ «Могилевський металургійний завод» і РУП «Гомельський ливарний завод «Центролит». Крім цього, у складі найбільших заводів мається більш ста ливарних цехів і ділянок. Особливе місце в даній галузі займає експортоорієнтоване підприємство, внесене до державного реєстру підприємств республіки з високотехнологічним виробництвом – Білоруський металургійний завод, експорт товарної продукції якого в цілому перевищує рівень 85%. Металопродукція заводу поставляється більш ніж у 50 країн світу і її торгова марка широко відома на міжнародному товарному ринку металів.

Агропромисловий комплекс Республіки Білорусь включає: сільське господарство, що переробляє промисловість (харчова, борошномельно-круп'яна, комбікормова, первинна обробка льону), що обслуговує сферу (виробничо-технічний, меліоративний, землевпорядний, науковий, агрохімічний, ветеринарний, будівельний, торговий і інші види обслуговування). Пріоритетними напрямками є тваринницьке, лляне, зернове, цукробурякове і олійне.

У державній власності знаходиться 81,8% від загальної площі сільськогосподарських угідь Білорусі. Основна маса сільськогосподарської

продукції виробляється сільськогосподарськими організаціями, зокрема за підсумками 2005 р. 90% зернових і зернобобових культур, 99% льоноволокна, 98% цукрового буряка, 78% худоби і птахів в забійній вазі, 73% молока, 62% яєць. У той же час фермерські й особисті підсобні господарства є основними виробниками картоплі (93%) і овочів (89%) [Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 402]

Серед країн СНД Білорусь займає третє місце після Росії й України по виробництву льону. В сприятливі роки вироблялося 26% загального обсягу льоноволокна колишнього СРСР і 11% світового його виробництва. Експорт льоноволокна і в даний час досягає 9-12% обсягу виробництва.

Традиційним для Білорусі є розвиток картоплярства. Основними споживачами білоруської картоплі за рубежем залишаються регіони Росії – Москва, Санкт-Петербург, райони крайньої Півночі.

На другому місці по обсягу виробленої продукції в структурі АПК Республіки Білорусь – переробна промисловість, що у товарному експорті країни займає більш 8% продукції (2004-2005 р.).

З розвитком ринкової економіки, її структурними перетвореннями інтенсивно розвивається ***сфера послуг*** (транспорт, зв'язок, торгівля і громадське харчування, туризм, страхування, інформаційно-обчислювальне обслуговування й ін.), про що свідчить зростання її частки у виробництві ВВП, що характерно для всіх країн світового співтовариства. Особливе значення для Республіки Білорусь має розвиток транспортного комплексу як інфраструктурної ланки для розвитку виробництва, інших видів послуг і ефективного входження в міжнародне співробітництво. Його питома вага у виробництві валового внутрішнього продукту складає за 15-річний період від 7 до 10%. Основний обсяг вантажоперевезень приходиться на автомобільний транспорт (у 2005 р. 290,8 млн. тонн), на другому місці – залізничний (125,1 млн. тонн), незначна питома вага приходиться на внутрішній водний і повітряний транспорт.

В даний час відбувається інтеграція магістральних доріг у Європейську транспортну систему й у єдину мережу міжнародних автомагістралей Співдружності Незалежних Держав і Євразійського економічного співтовариства. Відзначимо, що по території Республіки Білорусь проходять 5 міжнародних автомобільних доріг категорії «Е» загальною довжиною 1 841 км, а також транс'європейські транспортні коридори – Берлін - Варшава - Мінськ - Москва - Нижній Новгород (II) і Хельсінкі - Санкт-Петербург -Москва/Псков – Київ – Кишинів – Бухарест – Димитровград - Александрополіс (IX) і його відгалуження – Калінінград/Клайпед – Каунас – Вільнюс – Мінськ - Київ (IXB), що мають загальну довжину 1 513 км.

Білоруською залізницею проводиться робота з організації залізничних перевезень у сполученні з країнами Азіатсько-Тихоокеанського регіону, у тому числі з Китаєм, у рамках участі в Координаційній Раді по Транссибірських перевезенням (КРТП). У складі цієї організації

нараховується більш 130 колективних членів, серед яких - залізниці Білорусі, Росії, Казахстану, Монголії, Китаю, а також провідні морські перевізники, оператори, експедитори й ін. Якісному розвитку залізничних сполучень сприяє і створення при участі Росії, Білорусі, Польщі і Німеччини спільного підприємства ЗАТ «Євразія Рейл Логістик», а також організація постійного курсування по маршруту Брест - Улан-Батор контейнерного потяга «Монгольський вектор», що згодом був продовжений до станції Хух-Хото (Китай).

Авіаперевезення Республіки Білорусь відповідають міжнародним стандартам, зокрема Національний аеропорт Мінськ допущений до забезпечення польотів по I і II категоріях ІКАО і може прийняти будь-як тип повітряного судна. Домінуюче положення на ринку вантажних авіаперевезень республіки займає авіакомпанія Трансавіаекспорт, що володіє повітряними судами типу ИЛ-76ТД (10 одиниць), призначеними для перевезення великогабаритних вантажів загальною вагою до 45 тонн і обсягом до 190 м^3.

Перспективним є і розвиток водного транспорту, оскільки по території республіки проходить водний шлях, включений до складу Європейських внутрішніх водних шляхів – система Буг - Дніпро-Бузький канал - Прип'ять - Дніпро – з виходом у Чорне море. По даній водній артерії Білорусь експортує калійні добрива. Річкові порти Гомель, Бобруйськ, Мозир мають залізничні під'їзні колії і пристосовані для обробки вантажів, що пливуть у змішаному сполученні. Портове господарство оснащене високопродуктивними плавучими і портальними кранами, вантажними механізованими лініями швидкісної обробки суден.

Магістральними трубопроводами транспортується близько 165 млн. тонн газу, нафти і нафтопродуктів [Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 464-465]. Через територію Білорусі здійснюються постачання російського газу в Польщу, Німеччину, Україну, Чехію, Словаччину, Угорщину, Латвію, Литву, а також російську Калінінградську область. Через республіку проходить ділянка магістрального газопроводу «Ямал-Європа». Він належить «Газпрому», однак знаходиться в оперативному керуванні «Белтрансгаза».

Особливості внутрішньої економічної політики

У Республіці Білорусь одержала розвиток соціально орієнтована модель економіки, що передбачає високу регулюючу активність держави в соціальній сфері. Дана модель припускає підтримку соціально значимих сфер економіки, вирівнювання доходів, допомога незаможним громадянам, інвалідам, безробітним і ін.

Білоруська економічна модель заснована на переході до соціально-орієнтованої регульованої ринкової економіки змішаного типу, що базується на різноманітті форм власності. Соціальний захист у такій економіці в основному спирається на державні фінансові джерела, частково – на корпоративні.

На початковому етапі трансформаційних перетворень економіки спостерігалося різке зниження виробництва валового внутрішнього продукту. Даний аспект, багато в чому взаємозалежний з необхідністю відновлення матеріально-технічної бази виробництва, визначив актуальність активізації інвестиційної політики. В даний час державна економічна політика націлена на створення сприятливого інвестиційного клімату, у тому числі для залучення іноземних інвестицій. Їхня частка поки невелика і складає 5% від всього обсягу інвестицій.

Слід зазначити, що Білорусь досягла дуже високих і стійких темпів економічного росту в порівнянні з іншими країнами СНД, домоглася успіхів у боротьбі з інфляцією, а отже, має всі можливості для зниження ставки банківського відсотка і застосування інших заходів мотивації ділової активності. Інфляція в Білорусі в 2005 р. була на рекордно низькому рівні за весь період ринкових перетворень, оскільки приріст цін склав усього 8%. Інфляційні процеси на сучасному етапі соціально-економічного розвитку країни носять в основному структурний характер, при якому зростання оплати праці приводить до випереджального росту цін і тарифів на трудомісткі платні споживчі послуги, до адаптації структури економіки до нових умов. У прогнозному періоді очікується закріплення даної позитивної тенденції з поступовим скороченням росту цін.

Таблиця 11.

Динаміка ВВП у Республіці Білорусь за 1990–2005 рр., у порівнянних цінах, у відсотках до 1990 р.

Роки	Динаміка ВВП (%)
1990	**100,0**
1991	99
1992	89
1993	83
1994	73
1995	65
1996	67
1997	75
1998	81
1999	84
2000	89
2001	93
2002	97
2003	104

2004	116
2005	126

Джерело: [Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 571]

Стимулювання інноваційного процесу для національної економіки стає життєво важливою стратегічною задачею через її експортну орієнтацію. Особлива увага в останні роки приділяється розвитку технопарків. Передумовою цьому є наявність розвинутої науково-технічної бази для проведення досліджень і розробок у різних областях теоретичних і прикладних знань. У республіці функціонує близько 300 наукових організацій. Міжнародне визнання одержали розробки білоруських вчених в області лазерної і ядерної фізики, ядерної енергетики, порошкової металургії, оптики, програмного забезпечення, біотехнології й ін.

Політика стимулювання інновацій у Республіці Білорусь здійснюється шляхом:

- фінансування проектів з фонду фундаментальних досліджень і інноваційних фондів;
- надання податкових пільг на прибуток організацій, що направляється на реконструкцію і технічне переозброєння виробництва;
- фінансування і субсидування з державного бюджету базових і стратегічно важливих галузей і виробництв.
- Політика стимулювання інновацій у Бєларусі принесла визначені результати:
- збільшується число організацій, що виконують дослідження і розробки (у 2005 р. на 18% у порівнянні з 1998 р.);
- питома вага персоналу, зайнятого дослідженнями і розробками, структурі зайнятого населення склала 0,7%;
- зросла результативність наукових досліджень – за десятилітній період кількість поданих заявок на винаходи зросла на 29%, збільшився відсоток виданих на них патентів – до 71% у 2005 році.

Значна увага приділяється активізації державної політики в області зайнятості. Рівень офіційно зареєстрованого безробіття в економіці (1,5%) нижче середнього рівня економічно розвинутих держав, а відповідний показник за даними вибіркового обстеження домашніх господарств (6,5%) незначно перевищує прийнятний рівень. Відзначимо, що сучасні статистичні вишукування Національного бюро економічного аналізу США визначають розмір рівня безробіття, що не прискорює інфляцію, (NAIRU) у 5–6 %.

Таблиця 12.

Динаміка рівня безробіття в Республіці Білорусь за 1996–2005 р., %

Роки	Рівень офіційно зареєстрованого безробіття	Рівень безробіття за даними вибіркового обстеження домашніх господарств

1996	4,0	8,7
1997	2,8	7,6
1998	2,3	7,2
1999	2,1	6,5
2000	2,1	6,8
2001	2,3	6,9
2002	3,0	7,2
2003	3,1	7,3
2004	1,9	6,5
2005	1,5	…

Джерело: [Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – С. 233]

Значна увага в Республіці Білорусь приділяється розвитку людського потенціалу і поліпшенню демографічної ситуації. У країні визначено комплекс заходів для запобігання процесу старіння нації, стимулюванню народжуваності:

- відповідно до «Національної стратегії стійкого розвитку Республіки Білорусь до 2020 року» одним із пріоритетів є розвиток системи охорони здоров'я;
- у країні реалізується Державна програма «Охорона материнства і медична генетика»;
- введена одноразова допомога в зв'язку з народженням дітей;
- число жіночих консультацій, дитячих поліклінік і амбулаторій за п'ятнадцятирічний період збільшилося на 17 %.

Неабияким фактором у розвитку людського потенціалу є забезпечення збільшення реальних грошових доходів населення. Починаючи з 1996 р. намітилася стійка позитивна тенденція до їхнього росту. У результаті в 2005 році в порівнянні з 1990 роком реальні грошові доходи населення зросли в 1,8 рази, реальна заробітна плата – майже в 2 рази, реальний розмір пенсій – у 2,3 рази.

У соціальній політиці намітилися наступні тенденції:

- витрати консолідованого бюджету Республіки Білорусь на розвиток соціальної сфери в 2005 році склали 29,1%, у тому числі на освіту –13%, на охорону здоров'я – 10,2%, на соціальну політику – 4,4 %;

- розподіл загального обсягу ресурсів населення характеризується зниженням поляризації суспільства за рівнем доходів, оскільки коефіцієнт концентрації ресурсів (індекс Джіні) знижується (у 2005 р. складає 0,256);
- реалізуються програми зайнятості, активізації підприємницької діяльності, сприяння самозайнятості, поліпшення соціального забезпечення непрацездатних громадян і соціально уразливих груп населення;
- держава піклується про удосконалювання системи освіти, у тому числі в ракурсі забезпечення рівного доступу до одержання освіти для всіх категорій населення;
- збережена соціально орієнтована система охорони здоров'я – розроблені і виконуються 5 державних соціальних стандартів, територіальні програми державних гарантій надання громадянам медичної допомоги;
- на державному рівні популяризується здоровий спосіб життя – реалізуються державні програми комплексних заходів протидії зловживанню наркотичними засобами, профілактики ВІЛ-інфекції, формування здорового способу життя населення Республіки Білорусь і ін.;
- особлива увага приділена поліпшенню житлових умов населення – у 2005 році в порівнянні з 1995 роком загальна площа знову побудованих житлових будинків збільшилася майже в 2 рази;
- уведення системи державних соціальних стандартів дозволило поліпшити транспортне сполучення, побутове і торгове обслуговування, підвищити рівень освітніх і медичних послуг.

Таким чином, у Білорусі формується ефективна система підвищення соціального захисту населення і реалізується соціально орієнтована модель регульованої ринкової економіки.

Зовнішньоекономічна політика

Зовнішню торгівлю Республіки Білорусь складно назвати ефективною, оскільки протягом тривалого періоду в її розвитку спостерігається негативне сальдо платіжного балансу. Але в той же час сальдо послуг традиційно є позитивним (у 2005 р. склало 823,7 млн. дол.), у формуванні якого визначальну роль грають транспортні послуги. У 2005 р. уперше досягнуте позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами і послугами в розмірі 296,4 млн. доларів, що вплинуло на рахунок поточних операцій платіжного балансу, що склався позитивним у розмірі 496,1 млн. доларів. Неабияким аспектом у поліпшенні результативності зовнішньої торгівлі є перехід у товарообміні між Білоруссю і Росією на новий принцип стягування податку на додаткову вартість по країні призначення. Крім цього сприятливий вплив зробила сприятлива кон'юнктура на світовому нафтовому ринку і ринках сировинних ресурсів.

Найбільш актуальною задачею для Білорусі є нарощування експорту товарів. Відзначимо, що з країнами поза СНД, у тому числі з країнами Європейського співтовариства, спостерігається досить висока ефективність зовнішньої торгівлі, що підтверджується значним перевищенням товарного

експорту над імпортом. Це ще раз підтверджує актуальність проведення багатовекторної зовнішньоторговельної політики.

З європейських країн (поза СНД) основними партнерами, що імпортують білоруську продукцію є Нідерланди, Великобританія, Німеччина і Польща, серед азіатських країн – Китай, на американському континенті – США і Бразилія, а на африканському – Єгипет. У свою чергу Білорусь імпортує основну масу продукції з Німеччини, Польщі, Італії, Китаю і США.

Таблиця 13.

Основні показники зовнішньої торгівлі товарами Республіки Білорусь за 1995-2005 р., млн. дол.

Показник	**995**	**996**	**997**	**998**	**999**	**000**	**001**	**002**	**003**	**004**	**005**
Обсяг зовнішньої торгівлі Республіки Білорусь	0367	2591	5990	5619	2583	5972	5737	7113	1504	0265	2676
експорт товарів	803	652	301	070	909	326	451	021	946	3774	5977
імпорт товарів	564	939	689	549	674	646	286	092	1558	6491	6699
сальдо	**761**	**1287**	**1388**	**1479**	**765**	**1320**	**835**	**1071**	**1612**	**2717**	**722**
з країнами СНД	704	334	1196	0714	911	0469	0291	0679	3484	9201	8176
експорт товарів	027	764	379	160	622	399	494	384	435	318	058
імпорт товарів	677	570	817	554	289	070	797	295	049	1883	1118
сальдо	**650**	**806**	**438**	**394**	**667**	**1671**	**1303**	**1911**	**2614**	**4565**	**4060**
з них з Росією	150	546	453	278	989	315	401	899	2482	7704	5808
експорт	185	024	780	608	222	710	963	977	880	485	714

імп орт	965	522	673	670	767	605	438	922	602	1219	0094
са льдо	**780**	**498**	**07**	**62**	**545**	**1895**	**1475**	**1945**	**2722**	**4734**	**4380**
з країнами поза СНД	663	257	794	905	672	503	446	434	020	1064	4500
екс порт товарів	776	888	922	910	287	927	957	637	511	456	919
імп орт товарів	887	369	872	995	385	576	489	797	509	608	581
са льдо	**111**	**481**	**950**	**1085**	**98**	**51**	**68**	**40**	**002**	**848**	**338**

Джерело: [Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006 год. – Минск, 2006. – с. 250-257]

У рейтингу серед країн СНД за обсягом постачань білоруських товарів перші місця займають Росія, Україна, Казахстан і Молдова, а Республіка Білорусь довозить продукцію переважно російських і українських виробників.

У цілому експортно-імпортні операції в 2005 році проводилися з 160 країнами світу, причому білоруські товари поставлялися на ринки 130 держав, а імпортувалася продукція з 140 країн.

Характеризуючи товарну структуру експорту, відзначимо, що стійкі три перших місця за останнє п'ятиріччя займає постачання за рубіж мінеральних продуктів; машин, устаткування і транспортних засобів; продукції хімічної промисловості, каучуку (включаючи хімічні волокна і нитки).

Основною імпортованою продукцією є нафта, нафтопродукти, природний газ, електроенергія, чорні метали, спирт, синтетичний каучук, рослинні олії, цукор.

Поглиблення і розширення експортної орієнтації економіки республіки спрямовано на зміцнення експортних позицій, зростання обсягів і диверсифікованість експорту шляхом освоєння нових ринків. Приділяється увага розвитку інфраструктури експорту, у тому числі створенню об'єктів товаропровідної мережі, що стимулюється шляхом надання пільг по податку на прибуток. Удосконалюється система пільгового кредитування виробництва експортної продукції, активно сертифікується продукція, що випускається, і діючі виробництва.

Створенню сприятливих умов на валютному ринку Білорусі також сприяла стабілізація сальдо зовнішньої торгівлі в 2005 р. У результаті Національний банк Республіки Білорусь мав можливість нарощувати золотовалютні резерви, що у свою чергу привело до зміцнення обмінного курсу білоруського рубля стосовно основних світових валют. Це робить

вигідним вкладення фінансових коштів у національні проекти, залучення іноземних інвестицій у білоруську економіку.

Створення відносно сприятливого інвестиційного клімату привернуло увагу іноземних партнерів, про що свідчить діяльність на території Республіки Білорусь більш ніж 3,5 тис. спільних і іноземних підприємств, створених за участю інвесторів з 90 країн світу. Для закордонних інвесторів національним законодавством закріплений ряд переваг і в достатньому ступені гарантується безпека вкладень іноземного капіталу в білоруську економіку. Неабияким фактором є прийняття в Білорусі Інвестиційного кодексу, що регулює національні й іноземні інвестиції на території країни, що захищає права власності іноземних інвесторів, що забезпечує сприятливі умови їхньої діяльності, а також встановлює спеціальні стимулюючі переваги в податковій, митній і валютній сферах.

Крім цього привабливим для них є високий кваліфікаційний рівень робочої сили і більш низькі витрати на її утримання, а також професіоналізм середньої управлінської ланки і низький рівень корумпованості чиновників. Найбільша питома вага припливу інвестицій приходиться на наступні країни: Росія, Швейцарія, Австрія, Німеччина, Нідерланди, Великобританія, Латвія, США. Найбільш тісним є співробітництво Білорусі з Росією, єдиний митний простір також цікавить інвесторів, оскільки, вкладаючи капітал у білоруську економіку, вони одержують широкий доступ і на російський ринок. На території Білорусі діють досить відомі транснаціональні корпорації. Створено спільні й іноземні підприємства з німецьким капіталом – «МАЗ-МАН» (випуск автомобільної техніки), американським – «МакДональдс» (громадське харчування), датським – «Маерск Медикал» (випуск медичного устаткування) і ін.

В Республіці Білорусь діють 6 вільних економічних зон з ліберальними умовами господарювання у вигляді пільгового податкового, митного і реєстраційного режимів. Зокрема, ставки податків на прибуток і на додану вартість для резидентів ВЕЗ удвічі нижче, ніж по республіці. Прибуток, отриманий резидентами від реалізації своєї продукції, звільняється від оподатковування терміном на 5 років з моменту її оголошення. Вільні економічні зони створені на термін від 30 до 50 років з метою збільшення припливу іноземних інвестицій, упровадження нових технологій, розвитку експорту, імпортозаміщуючих виробництв і створення нових робочих місць. Економічні зони «Брест», «Мінськ», «Гомель-Ратон» і «Вітебськ» мають досвід роботи від 6 до 10 років, у стадії розвитку знаходиться діяльність зон «Могильов» і «Гродноінвест», утворених у 2002 р. За рахунок залучення іноземних інвестицій задіяні раніше пустуючі і неефективно використовувані виробничі площі, створюються нові робочі місця, упроваджуються сучасні технології, ростуть обсяги виробництва й експорту товарів із ВЕЗ, збільшуються податкові надходження і збори в бюджет і в позабюджетні фонди.

Більш інтенсивній інтеграції Білорусі в систему світогосподарських зв'язків буде сприяти вступ до Світової організації торгівлі й участь в інших

міжнародних економічних об'єднаннях і організаціях, що дозволить забезпечити довгострокове економічне зростання на основі розвитку експортоорієнтованих виробництв.

Особливості ділової етики

Ділова етика білоруських підприємців, по суті, знаходиться в стадії формування і багато в чому схожа з етикою ділового поводження російських і українських бізнесменів, що обумовлено спільністю традицій і менталітету. Багаторічна ізоляція колишньої радянської республіки від спілкування з закордонними бізнесменами, обумовлена централізацією зовнішньої торгівлі в рамках СРСР, не дозволила придбати значний досвід у спілкуванні з іноземними партнерами, у тому числі по подоланню мовних бар'єрів.

Налагодженню партнерських відносин, формуванню іміджу підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, наданню допомоги в їхню презентацію на міжнародній арені багато в чому сприяє діяльність Білоруської торгово-промислової палати.

Країни-партнери досить довірливо відносяться до білоруських бізнесменів, оскільки вони сумлінні у своїх зобов'язаннях. Приваблюють їх і контракти, що укладаються при участі органів виконавчої влади, що збільшує гарантованість виконання прийнятих білоруською стороною зобов'язань. Відзначимо, що по оцінках експертів Всесвітнього банку рівні корупції і «тіньової» економіки в Республіці Білорусь найнижчі серед країн СНД, що також є дуже привабливим для іноземних партнерів.

Національною особливістю білоруського підприємця є тривалий період входження в реалізацію якого-небудь проекту, проведення значної кількості додаткових консультацій. Дуже значимим для нього є спілкування в неформальній обстановці, дружні бесіди, гостинність прийомів.

Інтереси України в Білорусі

Як відзначалося раніше, для Білорусі другим за значенням торговим партнером серед країн СНД є Україна. Зокрема, в 2005 році Україна експортувала в Республіку Білорусь товарів на 893,9 млн. дол., що складає 8% від всієї імпортованої Бєларуссю з країн СНД продукції. У порівнянні з 2000 роком український експорт у Білорусь збільшився більш ніж у 2,6 рази. Ріст відбувся по всіх товарних групах, і особливо по недорогоцінних металах, машинам і устаткуванню, сільськогосподарській продукції і продуктам харчування. Основними видами експортованих з України у Білорусь послуг є послуги по статті «Поїздки», транспортні і ділові послуги, послуги зв'язку. Однак значно скоротилося надання українською стороною будівельних послуг.

Таблиця 14.

Зовнішня торгівля товарами України з Республікою Білорусь у 2000-2005 р., млн. дол.

Показник	2000	2003	2004	2005

Товарообіг	900,3	705,6	1084,8	1801,7
Експорт України	340,6	362,1	545	893,9
Імпорт України	559,7	343,5	539,8	907,8
Сальдо	-219,1	+18,6	+5,2	-13,9

Джерело: [Статистический ежегодник Республики Беларусь за 2006г. Минск – с. 157]

У Білорусі українські підприємці в 2005 році закупили товарної продукції на 907,8 млн. дол. Основними статтями імпорту є нафтопродукти (383,9 тис. тонн), калійні добрива (110 тис. тонн), полімери етилену (35,9 тис. тонн), шини (383 тис. шт.), скручений дріт з чорних металів без електричної ізоляції (2,1 тис. тонн), холодильники, морозильники і холодильне устаткування (129 тис. шт.), машини і механізми для збирання й обмолоту сільськогосподарських культур (472 шт.), підшипники (1,3 тис. тонн), трактори, включаючи сідельні тягачі (5 047 шт.), вантажні автомобілі (1 811 шт.), велосипеди (61,3 тис. шт.), причепи і напівпричепи (723 шт.) і ін.

Обсяг прямих інвестицій резидентів України в Білорусь спрямований у формі внесків у статутні фонди організацій і склав у 2005 році 333,7 тис. дол., що в 1,8 рази більше ніж у 2004 р. По портфельних інвестиціях у Республіку Білорусь у 2005 році сформувалося позитивне сальдо в розмірі 1 500 дол.

Економіка Китайської Народної Республіки

Китай є найбільшою країною світу за численністю населення і третьою за розмірами території. В останню чверть минулого століття Китай показав надзвичайно високі темпи розвитку й стрімко наблизився до найпотужніших в економічному відношенні країн. Зростає його геополітична вага. Є підстави вважати, що вже в найближчі десятиліття Китай перетвориться на один з визначних факторів у розвитку світової економіки.

Місце у світовій економіці

За розмірами ВВП, розрахованими за поточним курсом, Китай посідає четверте місце у світі (2 512 млрд. дол. в 2006 р.); в розрахунку ж за паритетом купівельної спроможності валют (ПКС) він вже вийшов на друге місце після США (10 трлн. дол. у 2006 р.), на 6 трлн. обігнавши Японію. За цією методикою розрахунку частка Китаю в світовому валовому продукті становила в 2006 р. 15% (США – 20%, Японія – 6%). За обсягом промислового виробництва Китай також посідає друге місце в світі після США, його частка становить 11,5%, а за обсягом сільськогосподарської продукції він випереджає всі країни світу – 24% (Індія – 11%, США – 7%) [41, с. 623].

Китай займає перше місце в світі за видобутком вугілля, виробництвом чорних металів, цементу, велосипедів, зерна (в тому числі риса), бавовни, м’яса, мінеральних добрив, бавовняних тканин, одежі, взуття, за поголів’ям

свиней, виловом риби. Друге місце він посідає за виробництвом електроенергії, хімічних волокон, вовняних тканин. Третє – за виробництвом шовкових тканин, сої, вантажообротом залізничного транспорту. Китай також знаходиться серед лідерів за виробництвом металорізальних верстатів, устаткування для гірничошахтної та металургійної промисловості, локомотивів та вагонів, цукру, чаю.

Водночас Китай відрізняється поки що дуже низькими економічними показниками в розрахунку на душу населення. Розмір ВВП на душу населення становить всього лише 7 610 дол. Виробітка ВВП на одного зайнятого (за ПКС) – 10,2 тис. дол. (США – 83,3 тис., Японія – 57,4 тис., Росія – 19,5 тис.), що є свідоцтвом низької продуктивності праці.

Таблиця 15.

Китайська Народна Республіка: коротка довідка

Площа території…….	9,6 млн. кв. км.
Населення (2005 р.)…….……..	1 314 млн. чол.
Столиця……..	Пекін
ВВП (за ПКС, 2006 р.)……...	10 000 млрд. дол.
ВВП на душу населення (за ПКС, 2006 р.).	7 610 дол.
ВВП (за поточним курсом, 2006 р.)……	2 512 млрд. дол.
ВВП на душу населення (за поточним курсом, 2006	1 912 дол.
р.)….....	974 млрд. дол.
Експорт (2006 р.)……...	778 млрд. дол.
Імпорт (2006 р.)…….	758 млн. чол.
Чисельність робочої сили (2005 р.)……	4,2%
Рівень безробіття (2005 р.)……....	229 млрд. дол.
Зовнішній борг (2005 р.)……...	юань
Національна валюта……..……	8,1 : 1
Курс юаня до долара……..……	

Джерело: [www.cia.org]

За межею бідності проживає 10% населення Китаю або 126 млн. чол. Понад половину населення має душовий доход не більше 2 доларів на день.

Інтерес до Китаю з боку бізнесменів провідних країн активізується великою потенційною ємністю китайського ринку; за оцінкою фахівців, вона становила у середині 90-х років минулого століття 300 млрд. доларів. [41, с. 623]. Китай вже сьогодні притягує значну кількість прямих зарубіжних інвестицій. Обсяг іноземних інвестицій в Китаї у 2006 р. складав близько 70 млрд. дол., а всього в китайську економіку вкладено понад 600 млрд. дол. ПІІ.

Китай є сильною країною у військовому відношенні, має ядерну зброю, володіє потужним військово-промисловим комплексом. При цьому він не приєднався до жодного військового блоку, здійснює цілком самостійну зовнішню і внутрішню політику. Політичний авторитет Китаю досить

високий і дедалі зростає. З 60-х років компартія й уряд Китаю намагаються сформувати й зміцнити образ держави як лідера "третього світу", тобто країн, що розвиваються. Проте ясно, що Китай не належить до цієї групи країн ні в соціально-економічному відношенні (це країна з перехідною економікою), ні в політичному (бо це країна з комуністичним режимом). Втім, за класифікацією деяких міжнародних організацій Китай відносять саме до цієї групи; критерієм тут виступає низький показник ВВП на душу населення.

Авторитет Китаю серед країн, що розвиваються, в 60-х – 80-х роках ґрунтувався саме на його самостійності як потужної держави й умисному дистанціюванню від двох "наддержав" світу. Поширення політичного впливу Китаю на регіон Південно-Східної Азії сприяє також значна кількість етнічних китайців, що мешкають тут, так званих "хуацяо".

Уряд Китайської Народної Республіки офіційно вважає Тайвань своєю територію; формально це визнано майже всіма державами (в тому числі США) і міжнародним організаціями. Фактично ж Тайвань є самостійною державою зі своїм урядом й особливостями соціально-економічного устрою.

Особливий статус у складі Китаю має Сянган (Гонконг). До 1997 р. він був британською колонією, після чого був офіційно переданий до китайської юрисдикції. Сянгану надано високий ступінь самоуправління: право здійснювати адміністративне управління, законодавчу й судову діяльність, самостійну імміграційну й податкову політику. До 2047 р. Сянгану гарантується незмінність його соціально-економічного устрою. Це має важливе значення, оскільки економіка Сянгану розвивається на чисто капіталістичних засадах на відміну від соціалістичної економіки Китаю. Збереження особливого статусу Сянгану вигідне китайському уряду через надзвичайно глибоку зануреність цього невеличкого анклаву у світовий ринок. Як побачимо далі, Китай ще навіть до 1997 р. вдало використовував цей фактор у своїх інтересах.

Структура і динаміка розвитку економіки

Китай належить до числа країн з багатогалузевою економікою. Провідна роль належить промисловості, частка якої у ВВП становить 48,1%; частка сільського господарства – 11,9%, послуг – 40%.

В ***промисловості*** Китаю сполучаються традиційні "старі" галузі (текстильна, вугільна, металургійна) з новими (нафтопереробка, хімія, авіаційна, космічна, електронне машинобудування). У важкій промисловості працює понад 60% всіх промислових робітників, тут виробляється половина промислової продукції.

Основою енергетики є кам'яне вугілля, запасами якого Китай забезпечує себе повністю. За видобутком вугілля Китай займає перше місце в світі; 80% вугілля видобувається шахтним способом. Переважна частина вугілля споживається промисловістю, особливо легкою і харчовою промисловістю. Це означає, що в основному вугілля спалюється в заводських

печах, а не на електростанціях. Панування вугілля в паливно-енергетичному комплексі спричиняє сильне забруднення довкілля. Останнім часом зростає видобуток нафти.

За виробництвом електроенергії Китай вийшов на друге місце в світі (в 1999 р. було вироблено 1173 млрд. кВт – год. електроенергії). Тепловими електростанціями виробляється 80% електроенергії, ГЕС – 19%, атомними – 1%. Незважаючи на високі абсолютні обсяги виробництва електроенергії, її все ще не вистачає для потреб народного господарства.

Чорна металургія Китаю забезпечена всіма видами власної сировини. За виробництвом чорних металів Китай посідає перше місце в світі. Проте виробляються переважно рядові сорти металу; високоякісна сталь , прокат, легіруючі метали імпортуються в значній кількості. Технічний рівень металургійних заводів Китаю поки що невисокий.

Кольорова металургія розвивається високими темпами, проте країні невистачає алюмінію, міді, свинцю й цинку, вони імпортуються. На експорт йде понад половину виробленого олова, ртуті, сурми й вольфраму.

Машинобудування характеризується великою кількістю підприємств, серед яких значну частину являють дуже дрібні, напівкустарні заводи. В цілому Китай забезпечує себе основною продукцією машинобудування. Проте щодо верстатобудування, електротехніки, приладобудування, авіабудування – то тут рівень якості недостатній. Багато типів такої техніки імпортуються. Це стосується також і деяких видів устаткування. Останнім часом швидко зростає виробництво електронної техніки, як виробничої, так і побутової. За виробництвом радіоприймачів і телевізорів Китай посідає перше місце в світі. Випускається велика кількість електронно-обчислюваних машин, калькуляторів. Китай знаходиться серед провідних країн за виробництвом пральних машин і холодильників. В Китаї нараховується 820 млн. користувачів телефонним зв’язком, в тому числі 450 млн. мають мобільні телефони; Інтернетом користується 120 млн. чол.

В хімічній промисловості відзначається виробництво мінеральних добрив, за яким Китаю належить перше місце в світі; переважає виготовлення азотних добрив (близько 80%). Продукція органічної хімії (полімери тощо) не покриває потреб промисловості Китаю. Проте виробництво деяких видів цієї продукції має вже значні обсяги: за виробництвом пластмас і синтетичних смол Китай посідає четверте місце в світі. Китай є також одним з найбільших світових виробників фармацевтичної продукції.

Легка промисловість орієнтується як на широкий внутрішній ринок, так і на зовнішній. Вона добре забезпечена власною сировиною і дешевою робочою силою. В текстильній промисловості пануючу позицію має бавовняна промисловість. Китай виробляє бавовняних тканин більше, ніж разом узяті Індія, США та Японія – країни, що також відзначаються розвитком цієї галузі. За випуском шовкових тканин в цілому (із натуральної та синтетичної сировини) Китай посідає третє місце в світі, але за

виготовленням натурального шовку – перше. Китай є світовим експортером дешевої й зручної одежі й взуття.

В харчовій промисловості Китаю провідні ролі відіграють рисоочисна й борошномельна промисловість; за обсягом виробництва вони є найбільшими в світі. Китай вийшов на перше місце за виробництвом м'яса, обігнавши США. Він випередив Японію за виловом риби й також посів перше місце в світі.

Значна увага приділяється залученню здобутків науково-технічного прогресу в економіку, зокрема, в промисловість. Витрати на НДДКР в 2006 р. дорівнювали 136 млрд. дол. або 1,3% від ВВП.

Сільське господарство Китаю, як вже відзначалося, за обсягом виробництва продукції сьогодні не має рівних у світі. Провідною галуззю залишається землеробство, на яке припадає понад половину всього виробництва в сільському господарстві. В землеробстві переважає вирощування зернових: на рис припадає 35% вартості продукції, на пшеницю – 19%, на кукурудзу – 20% (станом на 2000 рік). [ADB Publication – Key Indicators of Developing Asia and Pacific Countries People's Republic of China, 2001 – p. 123.] Китай займає перше місце в світі за виробництвом рису і пшениці, друге місце – за виробництвом кукурудзи (після США).

Китай виробляє більше всіх в світі бавовни. Він є одним з найбільших виробників сої (третє місце) й арахісу. Із цукрових культур вирощуються як буряк, так і тростина. За виробництвом тютюну Китай займає перше місце в світі, за виробництвом чаю – друге (після Індії).

Китай набагато обігнав інші країни за поголів'ям свиней і увійшов до лідируючої групи за поголів'ям великої рогатої худоби, овець і кіз. Проте продуктивність скотарства поки що невисока.

За роки реформи сільське господарство увійшло у багатогалузеву структуру економіки села, куди входять промисловість, торгівля, транспорт, послуги та ін. Питома вага несільськогосподарських галузей у 1995 р. досягла 80%. Наразі так звана "сільська промисловість" Китаю є не лише одним з основних постачальників споживчих товарів, але й енергоносіїв, деталей та вузлів для обробної промисловості, хімічних добрив і ядохімікатів для сільського господарства. Їх частка становить понад 50% у виробах з шовку і трикотажу, 95% цегли, черепиці та дрібних сільгоспзнарядь, 35% шкіряного взуття, 40% цементу і вугілля.

Наявним є загострення суперечностей між зміненою структурою суспільного попиту на сільгосппродукти і існуючою виробничою структурною сільського господарства. Іншими словами, намітилася тенденція до скорочення споживання низькосортових видів зерна і розширення попиту на високоякісне зерно рису і пшениці, а також продукцію тваринництва. Відтак стає злободенною потребою проблема вдосконалення виробничої структури сільського господарства у відповідності з реальним ринковим попитом.

Зростаючу роль в умовах реформування економіки Китаю відіграє ***сфера послуг***, зокрема торговельних. За рахунок приватних і кооперативних

організацій у повсякденному житті громадян Китаю обсяг відповідних послуг зростає, з'являються нові торговельні послуги, ринки. Так, за 1973 – 1997 роки обсяг роздрібного товарообігу зріс більш ніж в 9 разів.[41, с. 627]

Економічна реформа неминуче торкнулась і сфери фінансів, оскільки вона як складова дореформеної економіки Китаю відставала від чинників міжнародних стандартів, у зв'язку з нерозвиненістю фінансово-кредитних механізмів.

В умовах економічної реформи ситуація поступово змінювалася на краще в частині нарощування обсягів кредитно-грошових операцій, наповнення їх якісно новими інструментами і механізмами, операціями і послугами, котрі не застосовувалися раніше.

Внаслідок цього протягом 90-х років в економіці Китаю помітне місце зайняв фондовий ринок з двома основними біржами в Шанхаї і Шеньчжені. Функціонують трастові інвестиційні компанії, інвестиційні фонди, з'явились державні спеціалізовані банки, які реформуються в комерційні банки. Розвиваються нові види кредитно-грошових операцій, зокрема ринок короткострокового і міжфілійного кредитування, трастові операції, використання в розрахунках кредитних карток, операції з цінними паперами. Ринок цінних паперів втратив своє периферійне значення і перетворився в центр економічних процесів в народному господарстві.

Фінансовий стан Китаю виявився достатньо міцним. Саме цим багато в чому можна пояснити те, що фінансова криза в Азії, яка болюче вдарила по економіці багатьох країн Південно-Східної Азії, безпосередньо не торкнулася економіки Китаю. Справа в тому, що велике позитивне сальдо платіжного балансу Китаю (40 млрд. у 1997 р.) і великі золотовалютні резерви (140 млрд. дол. у Китаї і близько 100 млрд. дол. у Сянгана) не дозволили втягти китайську економіку у вир фінансової кризи. До того ж певна закритість китайського фондового ринку від зовнішніх ринків капіталу, наявність сильного державного контролю над фінансами сприяли його малосприйнятності до спекулятивних комбінацій на валютному і фондовому ринках азіатських країн. [41, с. 628]

Динаміка економічного розвитку Китаю відзначається позитивними макроекономічними показниками в цілому. Проте вони не завжди віддзеркалюють якісний стан економіки. Так, навіть в роки економічної розрухи часів "великого стрибка" промисловість показувала "плюс" в динаміці за рахунок зростання неякісної продукції (металу, машин), що була практично непридатна до використання. Але й за цих умов китайська статистика зафіксувала зниження темпів росту в 60-ті роки, що відповідало наслідкам авантюрної політики Мао Цзедуна.

Таблиця 16.

Приріст ВВП за підсумками виконання державних планів розвитку економіки КНР (в %)

Період	952 - 1957	1958 -1965	1966 -1970	1971 -1980	981 - 1985	1986 -1990	991 - 1995	1996 - 2000	2 001-2005
Приріст ВВП	1	38	46	83	6	46	6	49	59
Пересічні темпи за рік, %	1,8	4,6	9,2	8,3	3,2	9,2	5,2	9,8	8,8

Джерело: [Складено за : МЭ и МО. - №8. - 2001. - С. 123; www.cia.gov]

Як бачимо, найвищих темпів приросту в економіці Китаю було досягнуто у першій половині 90-х років. В другій половині цього десятиліття темпи уповільнилися, що було, зокрема, наслідком політики стримання економічного росту, щоб запобігти "перегріву економіки".

Таблиця 17.

Основні показники IX-ї п'ятирічки Китаю (%)

	2001	2002	2003	2004	2005
ВВП	7,3	8,0	9,1	9,8	9,9
Промисловість	10,0	11,7	13,2	14,0	13,9
Сільське господарство	2,6	3,3	2,9	3,2	3,9
Інвестиції	11,2	12,8	12,7	13,5	14,2
ПІІ	4,0	5,6	7,8	8,9	7,7

Джерело: [www.forextimes.ru]

Внутрішньоекономічна політика

Реформування економіки Китаю здійснюється еволюційними методами, без рішучого руйнування старих економічних структур. Проте програма реформи, що накреслена, виконується послідовно. Особливістю перехідного етапу економічного розвитку Китаю є, як вже відзначалося, те, що ринкові перетворення здійснюються під головуванням Комуністичної партії Китаю.

Реформування розпочалося у 80-ті роки зі сфери сільського господарства, з аграрних відносин. Комуни ліквідувалися, земельні ділянки передавалися селянам у довгострокову оренду на правах сімейного підряду. Вже в середині 80-х років підрядна система охопила майже 97% всіх господарств. Селянам було повернено присадибні ділянки, які у роки "великого стрибка" були у них відібрані до комун. Їм було надано право займатися підсобним промислом, продавати надлишки продукції на ринках. Про суті, це означало деколективізацію сільського господарства й розвиток

товарно-грошових відносин на селі. Проте земля залишилася в державній власності, не стала об'єктом купівлі-продажу.

Господарська самостійність селян, їх зацікавленість у результатах праці призвела до суттєвого підвищення продуктивності праці (порівняно з епохою комун) і різкого збільшення обсягів сільськогосподарської продукції.

Виявилося, однак, що наприкінці 80-х років сільське господарство вичерпало свої можливості для виробництва продукції. Знадобилися нові підходи, які б забезпечили нове зростання якісних показників виробництва на селі. На думку китайських економістів, шлях до вирішення цієї проблеми – це розвиток різного роду кооперування селян у сфері виробництва і обігу, концентрація землі в руках господарників з використанням найму робочої сили. Щоправда, за умови належного рівня техніко-технологічного оснащення. [41, с. 632]

Після того, як реформування аграрних відносин дало перші позитивні наслідки, уряд поширив механізм економічних перетворень на інші галузі. В1984 р. була прийнята постанова "Про реформу господарської системи". Вона передбачала розширення господарської самостійності підприємств, скорочення сфери директивного планування, перехід до торгівлі засобами виробництва. Також реформуванню підлягала система цін, праці, заробітної плати, забезпечувалася гнучкість цих складових економічного процесу. Було офіційно проголошено про доцільність використання різноманітних форм власності – державної, колективної та приватної.

Промислові підприємства одержали досить широкі можливості для самостійної діяльності. Вони могли обирати різні форми власності, самостійно вирішувати оперативні питання (виробництво, постачання, збут), здійснювати кадрову політику, встановлювати систему заробітної плати і в певних межах (що визначалися державою) самостійно встановлювати ціни на свою продукцію. Поступово формувалася ринкова система ціноутворення.

Враховуючи, що ці економічні перетворення йдуть врозріз з догматами класичної комуністичної теорії про недопустимість приватної власності в соціалістичному суспільстві, уряд і комуністичні лідери Китаю обґрунтували положення про особливий, перехідний етап соціально-економічного розвитку країни. В 1987 р. XII з'їзд КПК відзначив, що країна знаходиться лише на початковому етапі будівництва соціалізму; цей етап буде тривалим, не менше 100 років. За цей період необхідно створити матеріально-технічну базу соціалізму, на високому рівні забезпечити умови життя людей. На перехідному етапі, як заявлялося на з'їзді, при різноманітності форм власності домінуючою залишається державна власність; її приватизація небажана, а в окремих сферах – недопустима. Планові важелі управління (директивне планування) сполучаються з ринковими. Держава здійснює регулювання на макрорівні, ринок – мікрорівні. Принцип розподілу за працею (соціалістичний принцип) сполучається з принципом розподілу за вкладеним капіталом (капіталістичний принцип). Ця концепція отримала назву моделі "соціалістичної ринкової економіки". Згодом процес

приватизації набрав обертів; за даними на 2006 р. вже 70% ВВП Китаю вироблялося у приватному секторі і тільки 30% - у державному.

Заходи по реформуванню економіки прискорили темпи її розвитку. Пересічнорічний темп зростання ВВП в п'ятирічку 1981 – 1985 років був одним з найвищих за всю історію післявоєнного Китаю, він становив 13,2%. Проте форсування розвитку промисловості мало й негативні наслідки. Розпочалася інфляція, накопичилося багато незавершеного капітального будівництва, загострилися міжгалузеві диспропорції. Економіка увійшла до стадії "перегріву". До того ж, в країні почали поширюватися корупція й зловживання з боку чиновників і робітників партійного апарату.

В цих умовах в 1988 р. було взято курс на "гальмування" реформ і посилення ролі державних органів регулювання економіки. В наступній п'ятирічці (1986-1990 рр.) темпи росту промисловості і в цілому ВВП помітно скоротилися. Були прийняті заходи щодо встановлення більш жорстких умов кредитування, скорочено бюджетні витрати й грошову емісію. Наприкінці 1991 р. з наслідками "перегріву" економіки було в цілому покінчено, і з 1992 р. реформам було надано нового імпульсу.

Головна увага приділялася реформуванню державного сектора економіки. Суттєво розширювалися права державних підприємств щодо виходу їх на ринок. Активізувалася інфраструктура ринку: розширилася мережа товарних і фондових бірж. Прийнято заходи по лібералізації цін. В державному секторі залишалися великі й середні підприємства, а малі були здебільшого продані. До середини 2000 р. половина надлишкового 35-мільйонного персоналу була звільнена й поповнила лави безробітних. Щоб запобігти соціального вибуху, уряд розробив план допомоги звільненим робітникам. Цей план містить такі заходи:

- підтримка розвитку приватного сектору економіки, особливо малих і середніх підприємств, що створюють нові робочі місця;
- розробка програми тимчасової допомоги в містах;
- проведення реформи соціального захисту населення.

В 1999 р. була прийнята програма підтримки розвитку приватного сектора. Розроблено й затверджено закони по охороні прав приватних підприємств. Заохочується кредитування приватного сектора банками; в банках створюються відділи по роботі з малими й середніми підприємствами.

Ці заходи дали позитивні наслідки. Темпи ВВП в п'ятирічці 1991 – 1995 рр. мали високий пересічнорічний показник, який становив 15,2%. На XV з'їзді КПК (1997 р.) було вирішено продовжити реформування державного сектора економіки. Головним напрямком стало акціонування держпідприємств при зберіганні контрольного пакету акцій за державою. Було визнано бажаним збільшити частку недержавного сектора в економіці. Зверталася увага на необхідність створення сприятливого клімату для залучення іноземних інвестицій. Одним із найважливіших напрямків в розвитку економіки визначалося використання досягнень науково-технічного прогресу, прискорене запровадження їх у виробничі процеси.

За роки реформування економіки значно зросли обсяги капіталовкладень. Їх частка у ВВП має чітку тенденцію до збільшення, перевищуючи вже третину.

Таблиця 18.

Частка капіталовкладень у ВВП (%)

П'ятирічки	**1952 - 1957**	**1958 - 1965**	**1966 - 1970**	**1971 - 1980**	**1981 - 1985**	**1986 – 1990**	**1991 - 1995**	**1996 - 2000**
Частка капіталовкладень	12,2	16,4	12,6	17,2	24,8	28,4	33,9	35,1

Джерело: [41, с. 629]

Реформування поширилося також на кредитно-фінансову сферу. Народний банк Китаю залишається центральним банком країни, він відповідає за стабільність національної валюти. НБК адміністративно прямо підпорядковується Державній раді КНР. Втручання в його діяльність з боку центральних і місцевих влад зведено до мінімуму. Комерційні банки мають бути прибутковими і відносно незалежними від центрального уряду; проте уряд встановлює обов'язкові для всіх банків орієнтири процентних ставок по кредитам і депозитам.

Гострою проблемою банківської системи Китаю є прострочені або безнадійні кредити. Для вирішення цієї проблеми було створено 4 компанії по управлінню активами, яким в 1999 р. було передано 157 млрд. дол. прострочених кредитів. Для їх погашення ці компанії обмінюють заборгованість по кредитам на участь в майні підриємства-боржника, стають, таким чином, його акціонером.

В 90-ті роки були проведені реформи податкової системи. В 1994 р. ставка подоходного податку для підприємств усіх форм власності була уніфікована й встановлена на рівні 33%. Центральне місце в непрямому оподаткуванні займає податок на додану вартість (ПДВ). Базова ставка ПДВ складає 17%, для деяких категорій товару (основні продукти харчування, електроенергія) встановлена пільгова ставка в 13%.

Китай складає п'ятирічні плани розвитку народного господарства. В 2001 – 2004 роках діяв план десятої п'ятирічки. Наголос в цьому плані робився на якісні (а не кількісні, як до цього) показники зростання економіки, на збалансованість розвитку. Посилюється орієнтація на використання ринкових механізмів. Стратегічними цілями Десятої п'ятирічки були:

- подальша орієнтація на ринкові реформи й інновації;
- підтримка розвитку недержавного сектору;
- захист навколишнього середовища;
- поліпшення якості життя населення;

- ліквідація диспропорцій між бідними західними та багатими східними провінціями Китаю.

Наразі виконується план одинадцятої п'ятирічки.

Зовнішньоекономічна політика

Реформування економіки охопило також і зовнішньоекономічну сферу. Було проголошено відкриту політику, орієнтовану на розширення економічних зв'язків із зарубіжними країнами, залучення іноземного капіталу в економіку Китаю, створення спеціальних економічних зон і відкритих економічних регіонів.

Основою зовнішньоекономічних зв'язків Китаю є ***зовнішня торгівля***. За її обсягом Китай наприкінці 90-х років вийшов на 10-е місце в світі, а в 2006 р. посів уже третє місце (після США та Німеччини). Досягнуто це було за рахунок надзвичайно високих темпів зростання експорту та імпорту.

Таблиця 19.

Темпи зростання зовнішньої торгівлі Китаю (%)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Експорт	20,5	0,5	6,1	16,2	7,8	32,1	28,4	33,4	25,6	37,8	31,0	35,6	23,3	39,3	19,2
Імпорт	2,5	-1,6		5,8	3										

Джерело: [www.unctad.org]

Зниження темпів росту зовнішньої торгівлі в 1996 – 1998 роках було пов'язане з кризовими явищами, що охопили країни Південно-Східної Азії в той час.

Обсяг товарообігу зовнішньої торгівлі Китаю перевищив вже 1 750 млрд. дол.; частка експорту у ВВП становить 20%.

Таблиця 20.

Обсяги зовнішньої торгівлі Китаю, млрд. дол.

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Оборот	115,4	277,9	474,2	531,0	1 154,8	1 422,1	1 762,0	751,9
	62,1	148,8	29,0	277,2	333,0	37,6			
Експорт	53,3	129,1	201,0	198,0	593,4	660,1	969,1
	8,8	19,7	32,0	76,2	135,0	81,4	561,4	101,9	74,0
Імпорт			132,0				77,9
			97,0			56,2			
Сальдо			35,1			25,2	196,1
			5,0						

Джерело: [www.cia.gov]

Звертає на себе увагу наявність позитивного сальдо зовнішньої торгівлі Китаю протягом тривалого часу. Це сприяє накопиченню золотовалютних резервів країни і покращенню її платіжного балансу.

Основними партнерами Китаю в експорті є: США (26% всього експорту в 2000 р.), Сянган (21%), Японія (15%), Німеччина (4%), Республіка Корея (3%).

Імпорт Китаю географічно розподіляється таким чином: Сянган (17%), Японія (17%), Республіка Корея (9%), США (9%), Німеччина (4%), Росія (3%). [ADB Publication – Key Indicators of Developing Asia and Pacific Countries People's Republic of China, 2001. – P. 127, 129.] Щодо Сянгану, то, як вже зазначалося, це особлива територія Китаю, яка здійснює значні за обсягом посередницькі операції в зовнішній торгівлі Китаю.

В структурі зовнішньої торгівлі Китаю поступово зростає частка готової продукції, в тому числі машин і устаткування як в імпорті, так і в експорті.

Таблиця 21.

Товарна структура зовнішньої торгівлі Китаю (2005 р., %)

Товарні групи	Експорт	Імпорт
Машини і устаткування	35,0	39,3
Напівфабрикати	16,2	20,2
Продукти харчування	5,7	1,8
Продукція хімічної промисловості	6,2	14,6
Мінеральне паливо	2,7	8,7
Сировина	2,1	9,2
Інші товари	32,1	6,2

Джерело: [www.unctad.org]

В 2002 р. Китай став членом Світової організації торгівлі (СОТ). Ця подія вимагає від уряду Китаю здійснення подальшої лібералізації зовнішньої торгівлі, зокрема зниження тарифних і нетарифних обмежень. З одного боку, членство у СОТ сприятиме нарощуванню обсягів китайського експорту; з іншого боку, потенційно величезний внутрішній ринок Китаю стане більш доступним для іноземних товарів, що загострить конкуренцію національним виробникам.

Орієнтуючись на перспективи освоєння китайського ринку, іноземні бізнесмени активно залучаються до нього, вкладаючи прямі й портфельні ***інвестиції***. Китай посідає друге місце в світі (після США) за щорічним залученням іноземних інвестицій.

За 22 роки реформ (1978 – 2000 рр.) в Китай надійшло понад 500 млрд. дол. іноземного капіталу , тому числі 347 млрд. дол. у формі прямих інвестицій. В 1999 р. в країні нараховувалося 212 тис. підприємств з іноземним капіталом, в які було вкладено загалом 779 млрд. дол.; 68% капіталу складали кошти іноземних інвесторів. Станом на 2006 р. в китайську економіку було здійснено 600 млрд. дол. прямих іноземних інвестицій.

Найбільше іноземного капіталу вкладено в обробну промисловість. Завдяки цьому в країні виникли нові галузі промисловості, надійшли сучасні техніка й технології, ноу-хау, управлінський досвід і знання.

Іноземний капітал зайняв важливі позиції у зовнішній торгівлі Китаю. В 1999 р. частка підприємств з іноземним капіталом становила 45% в експорті країни і 52% в імпорті.

Залученню іноземних інвестицій сприяє політика створення спеціальних економічних зон. До кінця 90-х років в Китаї діяло близько 120 спеціалізованих зон.

Зовнішня заборгованість КНР становила в 2005 р. 229 млрд. дол. На 70% вона складається з довготермінової заборгованості. Відсоткові ставки, за якими залучалися кошти, мають тенденцію до зниження (з 8% в 1990 р. до 6% в 1999 р.), що говорить про довіру іноземних кредиторів до Китаю.

Золотовалютні резерви Китаю мають тенденцію до зростання; в 2000р. їх обсяг становив 166 млрд. дол. В період 1990 – 2000 років золотовалютні резерви Китаю збільшувалися пересічно за рік на 18,8%. У 2006 р. обсяг золотовалютних резервів КНР складав понад 1 трлн. дол.

Особливості ділової етики

Специфічні риси ділової етики китайців формувалися під впливом трьох чинників : етнічних норм конфуціанства, комуністичної ідеології й світових стандартів ділового спілкування.

Визнання своєї причетності до великої китайської цивілізації породжує у китайців почуття переваги над представниками інших культур. Тривала імперіалістична агресія щодо Китаю сформувала у китайців недовіру і неприязнь до іноземців. Проте в діловому спілкуванні китайські урядовці й бізнесмени вміють ці почуття приховувати. В цьому їм допомагають принципи конфуціанської етики. Згідно з конфуціанською філософією серед найголовніших цінностей, яких повинна прагнути людина, є: скромність, терпимість, поштивість, поважання старших, щирість, відданість, добросовісність, почуття обов'язку, вдячність за послуги.

Найголовнішим принципом в діловому спілкуванні китайці вважають недопустимість "втрати обличчя". Тому вони й самі уникають незручних для себе ситуацій, а також намагаються не ставити в ніякове положення й партнера. Підчас переговорів китайці ввічливі і стримані.

В Китаї стиль ведення переговорів відзначається значно меншим динамізмом у порівнянні із західними країнами. Переговори можуть тривати від декількох днів до декількох місяців і навіть більше. До того ж вони можуть часто перериватись, що інколи дуже дратує їх партнерів, котрі цінують свій час. Китайці ніколи не приймають рішень без досконального вивчення всіх аспектів і наслідків пропозицій своїх партнерів і прагнуть вилучити найдокладнішу інформацію стосовно майбутньої угоди. В переговорах з представниками Китаю слід мати на увазі, що прийняття рішень з важливих питань здійснюється колегіально. Причому таке рішення неодмінно мусить бути скоординованим з державними

зовнішньоторговельними компаніями всіх рівнів, починаючи з провінціального рівня і закінчуючи Міністерством зовнішньоекономічних зв'язків і торгівлі Китаю. Звісно, що будь-яке таке рішення проходить численні погодження і потребує багато часу.

В інтересах підвищення рівня оперативності і ефективності можливих переговорів необхідно ці моменти враховувати і намагатись попередньо надати китайському партнеру свої конкретні пропозиції (щодо цін, проспектів на пропоновані товари, а також побажання щодо способу оплати тощо). Разом з тим бажано (залежно від ситуації) сповістити китайському партнеру інформацію про свої можливості і стосовно своїх пропозицій, що саме вимагається від китайської сторони.

Важливо мати на увазі й те, що китайці ніколи не відмовляються від обговорення неконкретних пропозицій. Але обидві сторони в кінці кінців повинні переконатись в корисності і перевагах пропозицій не лише своїх, але й своїх партнерів по переговорам. Делегація для переговорів мусить бути досить представницькою і включати добрих фахівців, а також бездоганних перекладачів, що прискорить переговори і отримання бажаного їх результату.

Слід добре пам'ятати, що ділові стосунки не обмежуються рамками службових кабінетів. А це означає, що у ділових стосунках використовуються певні ділові прийоми, які мусять враховуватись діловими партнерами китайців. Так, китайці люблять смачно поїсти, і за час перебування в Китаї з діловим візитом можна багаторазово в цьому переконатись, а також оцінити достоїнства китайської кухні. Запрошення на такі неформальні заходи робляться заздалегідь в усній формі в ході переговорів або по телефону. Час початку таких заходів повідомляються зразу ж. Запрошений повинен з'явитись своєчасно. На початку обіду господар проголошує тост, а через деякий час потрібно бути готовим виголосити тост у відповідь. Потрібно враховувати, що в багатьох сім'ях Китаю взагалі не вживають спиртних напоїв. Тому не варто пити багато за банкетним столом, незважаючи на те, що тостів може бути проголошено чимало. Зовсім не обов'язково допивати кожну чарку до дна. Краще лише пригубити.

Під час привітання зазвичай прийнято обмінюватись рукостисканням. Причому в першу чергу стискають руку найбільш високопоставленій особі. При діловому знайомстві потрібно вручити партнеру свою візитну картку. Бажано і краще якби ваші реквізити на одній із сторін були надруковані по-китайськи.

Під час спілкування з партнером не варто ображатись, якщо партнер з Китаю задасть питання особистого характеру. Наприклад, китайський партнер може запитати вас про вік, сімейний стан, наявність дітей, онуків тощо. Такого характеру запитання можуть витлумачитись китайським партнером як такі, котрі цілком вміщуються в рамки освячених традицією проявами щирого до вас інтересу. Взагалі треба мати на увазі, що в Китаї надають важливого значення налагоджуванню дружніх, неформальних відносин з іноземними партнерами.

Бізнесменам партнерам, які пов'язані з китайськими партнерами або мають намір встановити ділові стосунки з китайськими бізнесменами, слід знати, що правила Китаю можуть забороняти приймати особисті подарунки. Тому іноземцям належить бути максимально обережними і обачливими у своїх рішеннях, якщо виникне спокуса подарувати що-небудь гостинним господарям. Звідси можна зробити для себе висновок, що не треба наполягати, якщо китайський партнер завагається і зніяковіє. В такому випадку можна продемонструвати свої дружні почуття і зацікавленість у подальшому співробітництві з організацією, фірмою, яка приймає вас.

Інтереси України в Китаї

Із розглянутих питань видно, що КНР є одним з лідерів світу. Ці реалії Україні неминуче слід враховувати при визначенні орієнтирів та пріоритетів зовнішньоекономічної політики. Іншими словами, сама логіка розвитку ситуації після проголошення Україною незалежності вимагає від України забезпечення як політичних, так і економічних інтересів завдяки посиленню співробітництва з Китаєм.

Наразі між Україною і Китаєм ухвалено понад 50 міждержавних, міжурядових та міжвідомчих документів, які створюють необхідне правове підґрунтя для активного і плідного співробітництва між Україною і Китаєм.

У січні 1995 р. завершено розробку "Державної програми розвитку відносин України з КНР". В ній викладено принципові засади та пріоритети у китайському напрямі. У серпні 1996 р. українською стороною Міжурядової українсько-китайської комісії з питань торговельно-економічного співробітництва ухвалено "Концепцію розвитку економічних відносин України з КНР". В ній викладено принципові засади та пріоритети у китайському напрямі. У серпні 1996 р. українською частиною Міжурядової українсько-китайської комісії з питань торговельно-економічного співробітництва ухвалено "Концепцію розвитку економічних відносин України з КНР". Але намічені заходи, на жаль, не реалізовано через те, що робота Міжурядової комісії фактично була зведена до рівня міжвідомчих відносин двох держав. Не вдалось Україні залучити значні інвестиційні ресурси, які виникли у зв'язку з поверненням Гонконгу під юрисдикцію Китаю. Діяльність нечисленних українсько-китайських спільних підприємств утруднюється через недосконалість механізму двостороннього співробітництва.

На думку фахівців, серед причин негативних тенденцій в українсько-китайських відносинах називають:

- труднощі, пов'язані з суперечностями етапу визначення зовнішньоекономічних пріоритетів України;
- віддаленість між країнами;
- брак коштів для розвитку представницьких інфраструктур нашої країни всіх форм власності у Китаї;
- брак кадрів зі знанням китайської мови;

- недостатнє усвідомлення керівників міністерств і відомств місця і ролі “китайського вектора” у зовнішньополітичних та зовнішньоекономічних стосунках;
- незацікавленість третіх країн у розвитку українсько-китайського співробітництва в таких галузях, як ракетно-космічна, авіабудівельна, радіотехнічна та ін.

Отже, наразі можна стверджувати, що “китайський вектор” української зовнішньої політики і міжнародного економічного співробітництва залишається одним з найперспективнішим і найсуперечливішим. З одного боку, Україна має в Китаї солідну базу у вигляді активного міждержавного діалогу, у тому числі і на найвищому рівні, а також традиційні дружні відносини між народами України і Китаю. Водночас в 1997 та на початку 1999 рр. посилилась тенденція до згортання українсько-китайських відносин. Так, за даними китайської сторони, обсяг двосторонньої торгівлі України і Китаю в 1994 р. становив 837 млн. дол., у 1995 – 613 млн. дол., у 1996 р. – 566 млн. дол., у 1997 р. – 456 млн. дол./ Негативна тенденція була в цілому подолана в 2003 р.; з цього часу оборот нашої торгівлі з Китаєм зростають, хоч і повільно.

Згідно з українською статистикою, товарообіг між Україною й Китаєм мав таку динаміку:

Таблиця 22.

Торгівля України з Китаєм (млн. дол.)

	1996	**1998**	**2000**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**
Експорт України	768,1	7 34,4	628,9 131,9	3 20,5	531,9 72,5	6 22,1	731,2 197,1
Імпорт України	858,3 + 677,9	1 23,1	760,8 + 497,0	1 74,1	604,4 +459,4	1 94,6	928,3 +534,1
Обіг		8		4		8	
Сальдо		57,5 + 614,3		94,6 + 146,4		16,7 + 427,5	

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua]

Злободенним питанням двосторонніх відносин між Китаєм і Україною є вдосконалення структури експорту і імпорту двох країн.

Справа в тому, що український експорт до КНР має яскраво виражений наполовину сировинний характер. Так, він складається на 66% з продукції металургії та металообробки та на 28% - з продукції хімічної промисловості.

Китай же нам експортує в основному товари народного споживання. Нині в економічних зв’язках України і Китаю переважають прості форми торгівлі, в тому числі і бартер (30-40%).

Останнім часом Китай значно скоротив імпорт сталевого прокату і хімічних добрив з України. Не виключено, що тенденція до зменшення імпорту української металопродукції спостерігатиметься і надалі. Китай має

намір вжити запобіжних заходів проти "перегріву" економіки завдяки зменшенню обсягів промислового будівництва. А це означає, зокрема, скорочення імпорту конструкційних виробів, арматури, катанки і т.п. Китай сподівається також орієнтуватись на власні можливості та на залучення іноземних інвестицій. А відтак подальше нарощування експорту української продукції до Китаю може статися лише за рахунок збільшення частки продукції машинобудування та надання послуг, особливо транспортних.

Китай і Україна мають цілком реальні шанси для якісного і кількісного поліпшення взаємовигідного широкомасштабного співробітництва насамперед у названих вже пріоритетних галузях. Звідси випливає нагальна необхідність суттєвих коректівів щодо втілення в життя "китайського вектора" зовнішньої політики України. При цьому слід мати на увазі, що українсько-китайські відносини можуть успішно розвиватися лише за умови доброго усвідомлення Україною, що Китай реалізує один з небагатьох наших зовнішніх резервів швидкого нарощування експортних можливостей за рахунок продукції машинобудування, ракетно-космічної, суднобудівної промисловості, ядерної та теплової енергетики, продукції ВПК. Найбільш перспективними є види співробітництва, які дозволяють поєднувати продаж Україною високотехнологічної продукції й технологій з розвитком відповідно виробництва в Китаї. Саме з урахуванням цієї обставини можна, на думку фахівців, сміливо прогнозувати співробітництво, яке враховує імперативи XXI століття. Останнім часом Україна приваблює увагу китайських виробників електроніки, зокрема, таких велетнів як „Леново", „Хуавей текнолоджіс". Сьогодні серед їх партнерів є такі українські фірми: „Українські радіосистеми", „Голден телеком", „Фарлеп-Оптіма", UMC, „Укртелеком" та інші.

Однак не можна не відзначити обставини, які відіграють негативну роль у розвитку українсько-китайських відносин. Що це за обставини? Ними є:

- відсутність у Китаї розгалуженої інфраструктури представництва державного сектора економіки України;
- значна територіальна віддаленість між країнами;
- брак людської ініціативи через відсутність належної мотивації;
- слабка координація діяльності різних відомств;
- невизначеність порядку втілення в життя державної програми розвитку відносин з Китаєм.

Все це звужує можливості України на китайському напрямку. Відтак існує нагальна потреба посилення державного контролю та впливу на діяльність у сфері зовнішньоекономічних зв'язків нашої держави.

Поглиблюється співробітництво України і Китаю у виробничій сфері, зокрема, в галузі сільськогосподарського машинобудування. У 2000 р. успішно проведено польові випробування нового кукурудзозбирального комбайну "Херсонець – 200" – трьохрядного самохідного маневреного комбайна. Успішні випробування цієї машини відкрили шлях для створення спільного виробництва в м. Гаочен (Китай). Навесні 2002 р. з України до

Китаю поставлено комплектуючі вузли й деталі для першої промислової партії в 50 кукурудзозбиральних машин.

Успішно розвиваються відносини у сфері науки і техніки, в якій, як відомо, і в Україні, і в Китаї досягнуто чимало успіхів світового рівня. Відтак уряди обох країн надають великого значення розвитку фундаментальної та прикладної науки.

Показово, що першою угодою між Україною і Китаєм, підписаною після проголошення Україною своєї незалежності і визнання її Китаєм, була угода про науково-технічне співробітництво між двома країнами. Згаданий документ, зокрема, передбачав проведення спільних досліджень і розробок, обмін їх підсумками, науково-технічною інформацією, ноу-хау і ліцензіями на компенсаційній основі, підготовку кадрів та ін. З 1992 р. діє Угода про співробітництво між НАН України та Академією наук Китаю. Здійснюється співробітництво 14 установ НАН України з науковими центрами і промисловими підприємствами Китаю. Лідером у науково-технічному співробітництві з Китаєм є Інститут електрозварювання ім. Є. Патона. Ця установа підтримує прямі зв'язки з інститутом зварювання м. Харбіна, Всекитайською імпортно-експортною компанією точного машинобудування, Хейлунцзянською компанією "Сай-Де", Пекінською корпорацією "Чжу Ке", Міністерством машинобудування Китаю, Міністерством залізниць Китаю та ін. Діють також прямі угоди між Інститутом електродинаміки НАН України та Інститутом електромеханіки Китаю, Інститутом технічної теплофізики НАН України та Інститутом технічної теплофізики Китаю, Інститутом ядерних досліджень України з Інститутом ядерної науки і технологій Сичуанського університету та ін.

Таким чином, багатогранне співробітництво між Україною і Китаєм нині набирає дедалі більше обертів і зростаючого значення для обох країн. Це співробітництво спирається на ґрунтовний політико-правовий і економічний фундамент, що визначає основну сучасну тенденцію до якісно нового рівня відносин між нашими країнами. Однак обом країнам належить докласти ще чимало зусиль, щоб ця тенденція стала рушієм взаємин цих країн.

Економіка Польщі

Місце у світовій економіці

У світовому масштабі Польща не виділяється ні розмірами території та населення, ні економічною потужністю. Але на теренах Європи її ресурсний потенціал, економічна й політична роль досить помітні. За європейськими мірилами вона знаходиться серед найбільших держав за площею (майже дорівнює розмірам Німеччини) і чисельністю населення (ненабагато поступаючись Іспанії). Але більш важливою є економічна роль Польщі в Європі. Польща – це постсоціалістична країна, що має найбільш яскраві досягнення в перебудові економіки на ринкові засади. На відміну від Китаю, що продовжує

дотримуватися соціалістичної моделі розвитку, Польща першою з колишніх соціалістичних країн рішуче відкинула комуністичну ідеологію і принципи соціалістичного господарства. "Шокова терапія" в реформуванні економіки прийняла в Польщі найбільш виразні форми.

Особливо помітна роль Польщі в Центральній Європі, де вона виступає стрижнем інтеграції в рамках Митного Центрально-Європейського союзу (ЦЕФТА). Польща багато де в чому є взірцем для інших країн Центральної та Східної Європи, а також для України в процесі здійснення економічних реформ.

Польща є членом НАТО, ОЕСР, СОТ, а з 2004 р. була прийнята до Європейського Союзу. З одного боку, це є свідоцтвом значної уваги, яка приділяється Польщі розвинутими державами. З іншого боку, це вносить певні корективи в українсько-польські стосунки. Польща перетворюється на особливого сусіда, який буде діяти за правилами організацій, членом яких вона є (наприклад, встановлення візового режиму, більш жорстких митних нормативів тощо). Водночас Україна сподівається на підтримку з боку Польщі щодо інтеграції в ЄС.

Таблиця 23

Республіка Польща: коротка довідка

Територія…….....	312,6 тис. кв. км
.....	38,6 млн. чол.
Населення (2005 р.).....….	Варшава
Столиця…….....	265,4 млрд. дол.
ВВП (за поточним курсом, 2006 р.).....	542,6 млрд. дол.
ВВП (за ПКС, 2006 р.)…..……	
ВВП на душу населення:	6 876 дол.
за поточним курсом.....……	14 057 дол.
за ПКС…….....	110,7 млрд. дол.
Експорт (2006 р.).....……	113,2 млрд. дол.
Імпорт (2006 р.)……	147,3 млрд. дол.
Зовнішній борг (2006 р.).....……	19%
Рівень безробіття (2005 р.).....……	злотий
Національна валюта…….....	3,2:1
Курс до долара…….....	

Джерело: [www.cia.org]

За рівнем економічного розвитку Польща знаходиться у третій десятці європейських держав. На світових ринках вона відома як постачальник вугілля, чорних і деяких кольорових металів, тканин, продукції сільського господарства та харчової промисловості. Польща посідає перше місце в Європі за видобутком вугілля та за його експортом. Вона здійснює досить значні обсяги поставок у західноєвропейські країни картоплі, м'яса, молока, городніх та ягідних культур. За виробництвом картоплі Польща займає перше місце в світі.

Структура і динаміка розвитку економіки

Соціально-економічні трансформації, що відбуваються в Польщі з 1990 року, переорієнтація економіки з ринків РЕВ на світові ринки спричинили досить суттєві зміни в структурі народного господарства країни. Найважливішим стало різке падіння частки промисловості, незважаючи на те, що в структурі ВВП вона займає 31%. Продукція польської важкої індустрії, особливо машинобудування, в колишніх соціалістичних країнах Європи, на які вона майже цілком орієнтувалася, сьогодні не затребувана через глибокі структурні зміни й кризові ситуації в економіці цих країн. На ринках західноєвропейських країн продукція польської промисловості зустрічає жорстку конкуренцію, якої вона не витримує. За перші десять років економічної перебудови число зайнятих в машинобудуванні скоротилося вдвічі.

Таблиця 24

Структура економіки Польщі в 2006 р. (%)

Галузі	Частка у ВВП
Сільське господарство	4,8
Промисловість	31,2
Послуги	64,0

Джерело: [www.cia.gov]

Структурні зміни в ***промисловості*** відзначаються найбільшою глибиною. Попри різкого падіння частки машинобудування, скоротилася також частка текстильної промисловості. Промисловість в цілому залишається енергомісткою, а машинобудування – металомістким. Машинобудування, яке раніше було домінуючою галуззю промисловості, сьогодні поступається паливно-енергетичній і харчовій галузям. Підвищилася частка чорної й кольорової металургії, коксохімії.

Основою польської енергетики є кам'яне й буре вугілля, що видобувається в країні. Нафта майже цілком (на 98%) імпортна; вона надходить з Росії нафтопроводом "Дружба" та з родовищ Північного моря (англійських, норвезьких). З пуском до ладу нафтопроводу Одеса-Броди Польща буде мати ще одне (закавказьке) джерело постачання нафти. Газ також переважно російський, своїми покладами газу Польща забезпечує себе лише на третину.

Виплавка чорних металів скоротилася в 90-ті роки, проте Польща в цілому забезпечує себе чавуном і сталепрокатом і навіть їх експортує. Залізна руда імпортується з України, Росії й Бразилії. Кольорова металургія представлена, перш за все, виплавкою міді й срібла, за обсягами яких Польща посідає перше місце в Європі.

В машинобудуванні все ще досить велика частка металомістких видів виробництва – шляхо-будівельної техніки, турбін та котлів, шахтного

обладнання, обладнання для хімічної промисловості. Це – старі галузі машинобудування, які були створені в соціалістичні часи й орієнтувалися на ринки РЕВ. Поступово виникають нові, сучасні галузі, в основному, із залученням іноземного капіталу. До них належать електротехнічне машинобудування, електроніка і особливо автомобілебудування, яке розширюється завдяки капіталу таких фірм, як "Фольксваген", "Опель", "Деу", "Судзукі".

В хімічній промисловості переважають галузі неорганічної хімії, що працюють на власній сировині (вугілля, сірка, кухонна сіль). Виділяється виробництво сірчаної кислоти, суперфосфату й азотних добрив.

Легка промисловість працює тепер переважно на внутрішній ринок, від чого обсяги виробництва, особливо в текстильній промисловості, різко скоротилися.

Харчова промисловість Польщі має добрі традиції й відома на ринках Східної та Західної Європи. Особливо виділяється продукція молочної промисловості, а також цукрова, борошномельна, м'ясна.

Сільське господарство Польщі ґрунтується на малоземельних і середньоземельних господарствах. Продуктивність землеробства й тваринництва значно нижча, ніж в країнах Західної Європи. В структурі сільського господарства переважає тваринництво (дві третини товарної продукції); особливо домінує свинарство й велика рогата худоба молочного напрямку.

В рослинництві головують пшениця й жито, картопля, цукровий буряк.

Серед країн Західної і Центральної Європи (тобто без СНД) Польща посідає третє місце за забиранням зерна й рапсу, четверте – за цукровим буряком й надоями молока, друге – за поголів'ям свиней, а на першому в світі, як вже зазначалося, - за збиранням картоплі.

В ***сфері послуг*** провідними галузями є внутрішня й зовнішня торгівля, транспорт, будівництво, побутові послуги. За роки реформування підвищилася роль кредиту, який все більше обслуговує приватний сектор. Успішно розвиваються такі види послуг, як іноземний туризм, готельний бізнес, громадське харчування (ресторани, кав'ярні тощо).

Динаміка економічного розвитку Польщі формувалася під впливом "шокової терапії". В 1990 – 1991 роках відбувся глибокий спад економіки. Продукція промисловості скоротилася на третину. Інфляція злотого в 1989 р. становила 700%, в 1990 р. – 586%; високою вона залишалася й надалі, хоча її темпи поступово спадали. З 1992 р. почалося піднесення економіки. В 1994 р. "передшоковий" рівень було досягнуто.

Таблиця 25.

Динаміка ВВП Польщі

	1993-1996	1997-2000	2001-2005	2006
Пересічні темпи	14,6	4,7	3,0	5,3

приросту, %				

Джерело: [Статистичний щорічник України за 2000 рік. - С. 551, 553; www.cia.gov]

Проте не всі галузі народного господарства розвивалися однаково успішно. В сільському господарстві спостерігається тривалий застій, обсяги його продукції навіть наприкінці 90-х років не досягли дореформеного рівня.

Таблиця 3.41.

Динаміка обсягів валової продукції промисловості і сільського господарства Польщі (1990 р. = 100%)

	1991	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**
Промисловість	88,1	91,5	98,2	112,8	123,4	130,5	148,5
Сільське господарство	98,4	85,8	87,1	83,2	92,6	93,4	91,9

Джерело: [П. Эбергард. Результаты общественно-экономических преобразований в Польше и Украине. // Экономика Украины. - 1999. - №4. - с. 82 – 83]

Наприкінці 90-х років і на початку нового століття темпи зростання макроекономічних показників Польщі дещо уповільнилися. Проте відбувалися важливі якісні й структурні зміни в економіці.

Особливості внутрішньої економічної політики

Сучасна економічна політика Польщі започаткована відомою "програмою Бальцеровича" (1990 рік), якою закладені основи розвитку ринкового господарства країни, подолання кризового спаду економіці. Завдяки згаданій програмі забезпечуються динамічні позитивні зміни, вживаються активні зусилля інтегрування до європейських економічних та військово-політичних структур.

Як вже відзначалося раніш, Польща поряд з Угорщиною, Чехією та Словенією відноситься до числа постсоціалістичних країн, в яких ринкові реформи відбуваються найбільш успішно. Цей факт визначається всіма міжнародними організаціями й експертами. Незважаючи на ряд негативних наслідків методу "шокової терапії", Польща досить швидко змогла виправити становище і досягати значних успіхів в економічному зростанні.

Ринкові перетворення, призвели, з одного боку, до хаосу і нестабільності в умовах життя населення, а з іншого – до необхідності адаптації людей до ринкового середовища, в якому можна повніше і більш вільно реалізувати власні інтереси і здібності. Іншими словами, в новому (ринковому) середовищі з'явився новий імпульс для пошуку шляхів спочатку для виживання, а потім для самоствердження. В ринковому середовищі багатьом довелося вносити корективи у свій побут, погоджуючи їх з

доходами і загальними тенденціями у сфері споживання з появою нових товарів і розширенням сфери послуг.

План Л. Бальцеровича передбачав лібералізацію внутрішніх цін, зростання імпорту, контроль над витратами підприємств, стабілізацію злотого. В 1990 р. було ліквідовано контроль над цінами. Поступово економічна ситуація почала вирівнюватися. В 2001 р. інфляція вже знизилася до 4%. Середня заробітна плата станом на 2004 р. дорівнювала 700 дол.

Нарощування темпів ринкового реформування, особливо вже в 1993 – 1996 рр. призвело до посилення реструктуризації виробничих процесів з метою підвищення його ефективності. Це явище пояснюється такими основними показниками:

- по-перше, промислове виробництво зростало швидше у порівнянні із зростанням доходів;
- по-друге, емпіричні дослідження свідчать, що рівень виробництва підвищувався швидше в тих секторах, в яких відзначалась більш висока стартова продуктивність праці, або в тих, в яких відзначалось більш швидке підвищення продуктивності праці;
- по-третє, зростання продуктивності праці (17% в 1994 р.) значно перевищувало рівень, котрий можна було віднести на рахунок виключно технічного прогресу. Причому перелом настав навіть в польському суднобудуванні. Експорт трьох найбільших польських судноверфів становив у 1995 р. майже 1 млрд. дол. США, а на сучасному етапі вони можуть мати замовлення 100 нових суден, оскільки ця сфера становить Польщу на четверте місце у світі за кількістю замовлень на будівництво суден.

Розвиток економіки Польщі характеризується галузевою нерівномірністю. Якщо будівництво, автомобілебудування й сфера послуг розвиваються стабільно, то аграрний сектор, вугільна, текстильна промисловість, машинобудування в значній мірі придушені конкуренцією імпортованих товарів.

За умов реструктуризації рівень безробіття проявляє постійну тенденцію до падіння – від рекордного рівня 17% у 1993 р. до 14,6% в 1995 р. Це пояснюється в значній мірі пришвидшенням зростання інвестицій (з рівня 2,8 до 2,9% в 1992 році і відповідно до (в середньому) 10% в 1994 – 1995 роках). Проте з початком нового століття рівень безробіття підвищився й у 2005 р. складав уже 19%. Це серйозно турбує партнерів Польщі по Європейському Союзу, які вимагають від польського уряду рішучих дій по приборканню безробіття. Кожного року значна кількість поляків емігрує до інших країн ЄС (в першу чергу, до Німеччини, Бельгії та Франції) в пошуках роботи.

В цей період систематично зміцнювався приватний сектор, а в подальшому стимулом в цій галузі є введення довгоочікуваної програми загальної приватизації. Ця програма передбачає приватизацію 514 підприємств через трансферт акцій в п’ятнадцять національних інвестиційних фондів, свідчення про частку яких будуть передані інвесторам

на заміну субсидованих гарантій. Приватний сектор забезпечив майже 65% ВВП в 1996 р. завдяки понад 2 мільйони приватних підприємств, в яких понад 200000 діють на міжнародних ринках. З середини 1996 р. близько 70 товариств котирується на Варшавській біржі цінних паперів при капіталізації ринка, що становить близько 7 млрд. дол. США. У 2001 р. приватний сектор виробляв уже 75% ВВП й концентрував понад 70% усього працездатного населення.

В 90-х роках спостерігався динамічний ріст експорту, незважаючи на значне реальне, а останнім часом і номінальне зростання вартості національної грошової одиниці Польщі – злотого. Останнє ж, на думку експертів, може дещо негативно вплинути на збереження конкурентоспроможності. Однак зовнішні перешкоди для подальшого зростання експорту мінімізуються значними іноземними капіталовкладеннями. Причому Сполучені Штати Америки є найбільшим інвестором.

Економічний і фінансовий стан Польщі був підтверджений поверненням країни на міжнародні фінансові ринки. В середині 1995 р. Польща вперше отримала найвищі кредитні ставки, а також інші міжнародні визнання.

Нині Польща успішно продовжує свій шлях до демократії, до справжньої ринкової економіки і до вільного підприємництва в рамках рівноправних форм власності. Протягом 90-х років минулого століття вона вирішила ряд проблем, інші залишились невирішеними, але в той же час з'явилось багато нових. Одне з них – масове безробіття та зростаюча внутрішня заборгованість. Панує загальне переконання, що за час реформ можна було досягти значно більше при значно меншій суспільній болісності реформ. За цих умов для уряду вузловим питанням є зниження суспільних витрат, пов'язаних з реформуванням.

Саме життя, хід реформ продиктували необхідність підготовки програми, що врахувала б тенденції, які притаманні світовій економіці, спостерігаються в науці й техніці, в демографічних процесах. Така програма повинна була передбачити виклики майбутньому, зміцнити позитивні процеси проведених вже реформ. Іншими словами, настав час, коли Польщі потрібна була сучасна перспективна стратегічна концепція урівноваженого розвитку. Такою і стала стратегія "Польща 2000. Нова економічна стратегія", підготовлена урядом.

Стратегічна концепція урівноваженого розвитку враховує такі пріоритети:

- швидке економічне зростання;
- системну макроекономічну стабілізацію;
- поліпшення умов життя.

Згадана стратегічна концепція в цілому реалізується успішно, завдяки чому зростає імідж цієї країни в Європі і у світі.

Показником стану економіки, як відомо, є обсяги динаміки інвестицій. Значні розміри інвестицій свідчать, як правило, про здійснювану

модернізацію виробничого потенціалу, використання нових технологій, вдосконалення організації тощо. І навпаки, невеликі інвестиції вказують на відсутність перспектив для розвитку. Зростання інвестицій справедливо розцінювати як головну передумову виходу країни з економічної кризи.

Так, обсяги інвестицій в національну економіку Польщі після істотного падіння її в 1990 – 1991 рр. поступово зростали, а в 1994 р. розпочався своєрідний інвестиційний бум, що триває і понині. В 1997 р. розмір інвестицій удвічі перевершив рівень 1990 р. Причому основні обсяги інвестицій були спрямовані у приватний сектор економіки.

Таблиця 24

Динаміка національного доходу та інвестицій (%)

	1990	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**
Національний доход	…	-7,0	+2,6	+3,8	+5,2	+7,0	+6,1	+6,9
Інвестиції	-10,1	-4,1	+0,7	+2,2	+8,2	+21,1	+19,2	+21,9

Джерело: [41, с. 642]

Як видно з наведеної таблиці, протягом аналізованого періоду спостерігалась позитивна динаміка національного доходу, що свідчить про наявну можливість у країні до поліпшення добробуту населення. На першому етапі ринкових перетворень реальна заробітна плата в 1992 р. була на 25% менше, ніж у 1989 р. Потім розпочалось поступове піднесення. В 1996 – 1997 рр. середня реальна заробітна плата збільшилась на 10% і наблизилась до рівня найкращого року до початку реформування суспільно-економічного ладу, не говорячи вже про те, що поліпшилась якість продуктів і зник дефіцит продовольчих і промислових товарів. Більше того, спостерігалось значне зростання середньої місячної заробітної плати в доларовому еквіваленті, а саме: 1989 р. – 69 дол., 1990 р. – 149 дол., 1992 р. – 195 дол., 1994 р. – 250 дол.,1996 р. – 304 дол., 1997 р. – 320 дол., в середині 1998 р. - 380 дол. У 2004 р., як уже зазначалося, середні заробітна плата становила вже 700 дол.

Таким чином, можна стверджувати, що здійснення радикальних соціально-економічних реформ призвело в цілому до підвищення рівня життя польського народу, хоча і супроводжувалось значною майновою диференціацією. Вважається, що рівень життя 1/3 сімей в Польщі залишається надто низьким і є гіршим у порівнянні з тим, яким він був у 80-х роках.

На підставі викладеного можна зробити висновок, що суспільно-економічні перетворення в Польщі призвели до позитивних зрушень. Незважаючи на стартові труднощі і деякі помилки, кінцевий результат свідчить про незаперечний успіх ринкових реформ. Динамічний розвиток в 90-х роках зробив Польщу зовсім іншою країною, ніж вона була наприкінці 80-х років, коли її економіку вразила глибока економічна криза. Водночас слід констатувати, що в Польщі середньодушовий обсяг національного доходу в є меншим, ніж в найбідніших країнах Європейського Союзу –

Греції і Португалії, які, до речі, в 1950 р. були значно біднішими ніж Польща. Таку спадщину залишила польському народу неефективна господарсько-економічна система, що панувала на його землі протягом декількох десятиліть.

Зовнішньоекономічна політика

Зовнішньоекономічна політика є сукупністю заходів держави та інших суб'єктів господарювання щодо зовнішньоекономічної діяльності, яка в ринкових умовах неодмінно передбачає чітке і послідовне використання ринкових механізмів. В країнах з розвинутою ринковою економікою зовнішньоекономічна діяльність являє собою багатомірну цілісну систему господарювання, яка охоплює дві основні підсистеми: зовнішньоторговельну діяльність і міжнародну виробничо-інвестиційну діяльність. Ці підсистеми, власне, і є напрямками зовнішньоекономічної політики не лише країн з розвинутою ринковою економікою, але й усіх інших, зокрема, країн з перехідною економікою. Адже нині практично для будь-якої країни нема альтернативи ринковому шляху просування до соціально-економічного прогресу.

Відтак з числа країн з перехідною економікою найбільших успіхів у просуванні до європейських і світових інтеграційних процесів досягли саме ті з них, які найбільш послідовно здійснюються реформування своїх національних економік на засадах ринку. Однією з таких країн є Польща.

Слід відзначити, що зовнішньоекономічна діяльність Польщі традиційно відігравала велику роль у розвитку господарства. Однак після другої світової війни вона була зорієнтована переважно на країни соціалістичного табору, в яких не надавалось належного значення ринковим відносинам. Саме тому сучасні показники ***зовнішньої торгівлі*** з постсоціалістичними країнами виявились невисокими. У зовнішньоторговельному балансі країни 80% експорту припадає на країни ЄС. В польському експорті перші місця посідають Німеччина, Франція, Італія, Велика Британія та Чехія. На ЄС припадає 70% імпорту Польщі; значною також є частка Росії (8%) за рахунок імпорту газу та нафти.

Таблиця 25

Динаміка зовнішньої торгівлі Польщі (млрд. дол.)

	1990	1995	1996	2000	2004	2005	2006
Оборот	22,0	52,0	61,5	71,1	164,1	187,0	223,9
Експорт	13,6	22,9	24,4	28,4	74,9	92,0	110,7
Імпорт	8,4	29,1	37,1	42,7	89,2	95,0	113,2
Сальдо	5,2	-6,2	-12,7	-14,3	-14,3	-5,0	-2,5

Джерело: [www.cia.gov]

Наразі головними статтями експорту є продукція машинобудування (43%) – це морські судна; гірничошахтне обладнання, автомобілі, устаткування для цукрової та хімічної промисловості, кокс. Експортуються також вугілля, мідь, срібло. Сировина становить 14% експорту, на сільськогосподарські та харчові продукти припадає 10% обігу, на продукцію легкої та целюлозно-паперової промисловості – 8%, на будівельні послуги – 5%. Вважається, що лише 30% польських товарів є конкурентоспроможними на світовому ринку, у тому числі й на європейському ринку.

Імпортує Польща паливо, металургійну сировину, хімічні продукти. Щорічний імпорт нафти становить 15 млн. т., нафтопродуктів – 3,5 млн. т., газу – 7,5 млрд. $м^3$. Імпортуються також алюміній, марганцева та хромова руди, нікель, рідкісні метали, целюлоза, каучук, вовна, пиломатеріали. Металургійна промисловість споживає щорічно 17 млн. т. імпортної залізної руди і 1,5 млн. т. імпортного чавуну.

На думку польських фахівців, в галузі зовнішньоекономічної політики цієї країни належить зробити істотні корективи. Зокрема, досить переконливо доводиться необхідність здійснювати нову стратегію експорту. Йдеться, зокрема, про те, що радикальне збільшення експорту мусить розглядатись як одна з основних умов економічної безпеки і стабільності Польщі. Наразі польська зовнішня торгівля вважається такою, що надмірно концентрується на Європі.

В літературі є чимало високих оцінок досягнень Польщі у реформуванні своєї зовнішньої торгівлі. І підстав для цього є чимало. Проте визнається також, що за останнє десятиліття ситуація у зовнішній торгівлі Польщі викликає серйозну стурбованість. Відсутність рівноваги в товарообігу є настільки суттєвою, що країні може загрожувати валютна криза, оскільки дефіцит зовнішньої торгівлі в 2000 р. досяг 14 млрд. дол., а від'ємне сальдо рахунку поточних операцій – 7,5 – 8%. За таких умов збереження валютної стабільності – справа надто важка. (Правда, дефіцит у зовнішній торгівлі поступово зменшується).

В чому причина такої ситуації?

Справа в тому, що в ході реформи валютна стабільність Польщі підтримувалася за рахунок коштів від продажу за рубежем акцій і часток польських підприємств, а також завдяки іноземних інвестиціям. Однак не можна не враховувати, що через два-три роки приплив іноземної валюти за рахунок вказаних джерел значно зменшиться і можливість фінансування дефіциту рахунку поточних операцій також різко зменшиться. Тому єдиним правильним рішенням даної проблеми може стати радикальне збільшення експорту.

В ході реформ розвиток зовнішньої торгівлі, по суті, було віддано під владу ринковим механізмам. Сталась значна лібералізація імпорту, а внутрішній ринок був майже повністю відкрито товарам Європейського союзу. Польська економіка виявилася не готовою до цього, оскільки

конкурентоспроможність польських товарів відставала від потреб ринка. Це призвело до того, що наразі частка експорту в створенні національного доходу становить не більше 20%, тоді як в Чехії – 47, Словенії – 55, Ірландії – 76%. При цьому у 2000 р. експорт на душу населення в Польщі не перевищував 700 дол., в Угорщині – 1800, Чехії – 2200, Словенії – 4200 дол. В 2006 р. на одного поляка припадало вже 2 868 дол. експорту (в Чехії – 8 934 дол.)

Найбільш урівноваженими у зовнішньому торгівельному обігу виявились електротехнічна галузь, машинобудування, хімічна промисловість, тобто галузі, які визначають нині конкурентоспроможність всієї промислової структури Польщі. Хоча сільськогосподарський потенціал є одним з найбільших в Європі, проте продаж продукції цієї галузі, експортованої на зовнішній ринок, зріс за минуле десятиріччя всього на 1 млрд. дол. А Голландія, чиї земельні ресурси в 10 разів менше польських, експортує на світові ринки продовольства та інших сільськогосподарських товарів на 30 млрд. дол. Лише вартість експортованих Голландією овочів і фруктів у 2,5 рази більше, ніж весь польський сільськогосподарсько-продовольчий експорт.

Отже, навіть вже відзначеного достатньо, щоб зрозуміти злободенність вирішення питання про необхідність зміни стратегії підтримки експорту з боку держави. На перший погляд видається дивним те, що навіть більш сильні приватновласницькі традиції у Польщі у порівнянні з Україною, наприклад, не змогли гарантувати цій країні можливість уникнути розбалансування експорту й імпорту. Виявляється, що справді не виправданою була надмірна лібералізація зовнішньої торгівлі. А це значить, що така лінія у сфері зовнішньої торгівлі не була достатньо обґрунтованою з наукової точки зору.

Нарощування дій в напрямку зміни стратегії підтримки державою повинно торкатись не лише сфери виробництва, але й фінансової системи підтримки, інформації, прийняття відповідних правових актів, їх гармонізації з відповідними документами Євросоюзу, консалтинга та перепідготовки кадрів тощо. Для вирішення перерахованих проблем уряд ухвалив комплексну програму.

Важливу роль у зовнішньоекономічній діяльності Польщі відіграють ***прямі іноземні інвестиції (ПІІ)***. У зв’язку з цим не можна не відзначити ту велику увагу, яку виявляють суб’єкти зовнішньоекономічної діяльності цієї країни до проблеми залучення ПІІ в польську економіку.

З початку 90-х років приплив прямих іноземних інвестицій в Польщу (в країни Центральної і Східної Європи в цілому) характеризується високою динамікою зростання.

Протягом останніх років Польща є лідером у залученні іноземних вкладень. В 1999 р. її питома вага становила 45% всіх ПІІ країн ЦСЄ. Великий вплив на надходження ПІІ справили реалізація програми приватизації за участю іноземних інвесторів, усталене економічне зростання (з 1992 р.), відносно велика місткість внутрішнього ринка.

Основна частка іноземних інвестицій (близько 60%) надходила в регіон ЦСЄ з держав-членів Євросоюзу. Список найбільш активних держав-інвесторів в Польщі очолювали Німеччина і США. Динаміка накопичення ПІІ в економіці Польщі виглядає таким чином:

Таблиця 26

Динаміка накопичення ПІІ в економіку Польщі

	1990	2000	2005
млн. дол.	109	34 227	93 329

Джерело: [UNCTAD, FDI/TNC database]

На території країн ЦСЄ свої виробництва розмістили транснаціональні корпорації (в тому числі в Польщі 30 з 100 найбільших ТНК світу), регіональна стратегія яких часто пов'язана з планом раціоналізації виробництва в європейському масштабі. Особливо широко представлені в Польщі світові гіганти автоіндустрії: концерни "Фольксваген", "Фіат" та ін.

Протягом останніх років у зв'язку з приватизацією банків в країнах ЦСЄ, особливо в Чехії і Польщі, значно зріс приплив іноземного капіталу у сферу фінансів і страхових послуг. Щодо сільського господарства, видобутку корисних копалин, будівництва, охорони здоров'я та ряду інших галузей, то вони не приваблюють іноземних інвесторів.

Підприємства з іноземним капіталом завдяки високому рівню конкурентоспроможності вироблюваної продукції, а також доступу іноземної збутової мережі посіли домінуючі позиції: їх частка, наприклад, становить 70% зовнішньоторговельного обороту Угорщини, понад 50% - Польщі. Протягом останніх декількох років згадані раніш спільні підприємства є найбільшими експортерами автомобілів з країн ЦСЄ.

Завдяки іноземним вкладенням капіталу відбулось істотне поліпшення товарної структури експорту. Це виявилось у підвищенні частки машин, устаткування, транспортних засобів як в загальному обсязі, так і у вивезенні в розвинуті країни.

Інтенсивний приплив ПІІ виявився однією з причин динамічного розвитку імпорту та поліпшення його структури. Зокрема, в імпорті зросла частка машинотехнічних виробів, в тому числі капіталомістких і високотехнологічних. В 1999 р. частка устаткування і транспортних засобів в імпорті становила в Польщі 38%.

Приплив іноземного капіталу створив для всіх країн ЦСЄ нові проблеми, які пов'язані із дотриманням національної безпеки. А це і є одним з суттєвих негативів присутності іноземного капіталу в цих країнах. Так, за останні роки зросла залежність розвитку їх економік від зміни кон'юнктури в країнах Євросоюзу, від діяльності і рішень транснаціональних компаній. Справа в тому, що тепер банкрутства, злиття і поглинання найбільших фірм світу мають великий вплив на соціально-економічне становище в країнах ЦСЄ.

Всі ці та інші проблеми, які пов'язані із залученням іноземного капіталу в національну економіку Польщі, як і ті, котрі зумовлені наданням

капіталу іншим країнам, потрібно ретельно вивчати і на цій підставі робити аргументовані рішення. Цього вимагає суперечлива природа ринку.

Особливості ділової етики

Історичний розвиток польської нації спричинив досить помітний вплив на національний характер поляків, на ментальність польських бізнесменів. Найхарактернішою рисою поляків є їх беззавітний патріотизм, який іноді набуває форм націоналізму. Поляки з гордістю згадують кращі часи своєї історії й дуже болісно сприймають прояв хоч якої-небудь зневаги до своєї країни. Тому іронічні висловлювання щодо Польщі поляками сприймаються образливо; відпускати жарти з цього приводу партнерові недоречно. Гордість за свою славетну, хоч і минулу історію сформувала своєрідну поведінку поляка, яку іноді називають "польським гонором". В контактах з іноземцями поляк намагається підкреслити, що його нація нічим не поступається перед іншими. Ця, в цілому зрозуміла й виправдана позиція набуває іноді загострених форм, коли польський політик чи бізнесмен вбачає зневагу до себе з боку іноземного партнера через, як йому здається, приниження його національності. В той же час, поляки в деяких випадках ставляться до інших націй з позицій "національного аристократизму". Ця риса може завадити здійснення ділових переговорів.

На відміну від східних і південних слов'ян поляки більш схильні до методичного й пунктуального виконання угоди. В цьому відношенні вони тяжіють до моноактивних культур. Проте, на відміну від німців, поляки більш відверті, краще спілкуються з партнерами у неформальних обставинах. Польський бізнесмен – людина слова. Порядність у стосунках з партнером є однією з найважливіших цінностей для поляка.

Багато рис польського менталітету сформовано під впливом католицької церкви, позиції якої в польському суспільстві дуже сильні. Серед позитивних рис слід, насамперед, відзначити чесність, благородство у відносинах з іншими людьми, сумлінність в праці.

До негативних рис можна віднести негнучкість, впертість у відстоюванні своїх позицій, поглядів, ідей, що часто шкодить діловим стосункам.

В цілому ж поляки – надійні ділові партнери, що доброзичливо ставляться до співробітництва з українцями.

Інтереси України в

Без перебільшення можна стверджувати, що інтереси України в Польщі є так само різноманітними, як і інтереси Польщі в Україні. Вони – імператив сьогодення. Хоча на різних етапах історичного розвитку цих двох країн також економічні інтереси між ними існували. Характер же стосунків між цими країнами був різним, вони визначались конкретними життєвими потребами. Характер же та інтенсивність сучасних інтересів обох країн, звичайна річ, зумовлюються необхідністю розвитку і вдосконаленням співробітництва в різних сферах суспільного життя.

Можна розпочати висвітлення поставленого питання хоча б з того, що і Польща, і Україна крокують шляхом ринкового реформування своїх національних економік. Отже, обидві країни мають на сьогодні перехідну економіку. Проте, Польща вже є членом Євросоюзу; це є ознакою визнання того факту, що в цій країні перехід до ринку в цілому завершився.

Основою українсько-польських відносин сьогодні є зовнішня торгівля. Польща знаходиться серед наших головних партнерів за обсягами зовнішньоторговельного обороту.

Таблиця 27

Зовнішня торгівля України з Польщею (млрд. дол.)

	1996	**1998**	**1999**	**2000**	**2005**
Товарообіг	873	799	560	730	2 418
Експорт України	363	313	301	418	1 011
Імпорт України	510	486	259	312	1 407
Сальдо	-147	-173	+42	+106	-396

Джерело: [www.ukrstat.gov.ua]

В експорті України до Польщі переважають руди чорних металів (30%), нафта й нафтопродукти(18%), чорні метали (17,5%), деревина й вироби з неї (3,8%).

В українському імпорті з Польщі перше місце займає вугілля (18%), далі йдуть папір й вироби поліграфічної промисловості (12%), енергетичне обладнання (10%), деревина й вироби з неї (4,6%).

Є підстави констатувати, що останнім часом у співробітництві України і Польщі з'являються перші ознаки формування виробничо-інвестиційної моделі економічного розвитку. А це, як відомо, є ознакою того, що національні економіки цих країн набули якостей, котрі свідчать про здатність цих країн, їх дозрілість до входження у світогосподарські зв'язки, долучатись до єдиної цілісної системи усталених, систематичних (а не епізодичних) зв'язків, тобто до міжнародної економіки. Обсяги інвестицій Польщі в українську економіку, наприклад, за 1994-1999 рр. зросли майже в 6,5 рази, досягнувши у 1999 р. 54,4 млн. дол. Причому польські бізнесмени віддають перевагу прямим інвестиціям, котрі гарантують їх участь і є менш ризикованими у порівнянні з портфельними вкладеннями, оскільки рівень розвитку українського фондового ринку поки що є недостатнім. Отже, сказане свідчить про наявність обопільних українсько-польських інтересів.

За станом на 1 жовтня 1999 р. в Україні діяло 633 підприємства з польським капіталом, в тому числі 478 – це спільні підприємства, тобто близько 12% від усієї кількості зареєстрованих СП. При цьому слід відзначити, що для польських підприємств спільні підприємства з українськими партнерами становлять лише 9,68% загальної вартості всіх форм економічного співробітництва. Експорт же в Україну перевищує 45%, а обмін ноу-хау і технологіями – навіть менше 2%.

Протягом останніх років відзначалось зменшення значення Польщі як постачальника Україні ПІІ. Якщо в 1995 р. вона займала сьоме місце, то на початок 1999 р. – 10-те. В 1992 р. за обсягом ПІІ в Україну Польща посідала 10 місце, а на початок 1999 р. – 14-те. (Абсолютний показник – 46, 2 млн. дол.). Обсяг фінансових вкладень України у польські підприємства порівняно невеликий. Якщо в 1995 р. він становили 378,1 тис. дол., то в 1999 р. навіть зменшився до 320,7 тис. дол. А частка українського капіталу, вкладеного у польську економіку, взагалі є мізерною і становила в 1997 р. всього 0,1%. Станом на кінець 2005 р. обсяг польських прямих інвестицій в економіку України становив 224 млн. дол. або 1,4% від усіх ПІІ в нашій країні.

З аналізу процесу залучення польського капіталу в українську економіку фахівці роблять ряд висновків негативного характеру.

1. Обсяги іноземних інвестицій не відповідають потребам. Потреба української економіки становлять від 40 до 50 млрд. дол., а реально вони за станом на 1 січня 1999 р. були задоволені лише на 5-7%, тобто становили 2781,1 млн. дол. В 2005 р. їх обсяг перевищив 17 млрд. дол.
2. Структура польських інвестицій не враховує пріоритетів української економіки. Зокрема, вкладення Польщі в українську промисловість складають 30%, у сільське господарство – 0,7%. Зате вкладення в торгівлю, громадське харчування, фінансове посередництво, тобто у сфери, що забезпечують швидкий обіг капіталу, вони склали відповідно 21,3 і 40,3%.
3. Серед польських інвесторів переважать малі і середні фірми, які не можуть інвестувати конкретні і великі проекти. Крім того, польські інвестори не бажають вкладати великі кошти в бізнес України, що за рівнем ризику посідає 125 місце в світі. Сама ж Польща посідає 42-ге місце.
4. Високий ризик вкладення капіталу в Україну зумовлює і недосконалу форму інвестицій. Так інвестиції здійснюються у вигляді нерухомого і рухомого майна, набагато менше – у валюті. Залучення інвестицій у формі створення СП є також недостатнім. В 1998 р. на території України діяло всього 170 українсько-польських СП, хоча вони, як відомо, є одним з основних інвестиційно-виробничої моделі зовнішньоекономічної діяльності.
5. Відносно високою є концентрація польських інвестицій лише в небагатьох регіонах України – Львівській і Волинській областях.
6. Участь польських інвесторів у розвитку “людського капіталу”, в інноваційних процесах та освоєнні високих технологій, на жаль не може задовольняти потреб України. За станом на 1 жовтня 1999 р. у сферу інформаційно-обчислювального обслуговування з Польщі надійшло 61,9 тис. дол., у науку і наукове обслуговування – 128,1, в народну освіту – 0,07 тис. дол.

Одним із чинників стримування надходжень польських інвестицій в Україну є неефективність нашої фінансово-кредитної системи (через брак капіталу вітчизняних фінансово-банківських структур). Ця система зумовлює

необхідність залучення польських інвестицій саме в банківський сектор національної економіки. Руху капіталу заважає відсутність достатньо розвинутої мережі інституцій для страхування зовнішньоекономічних операцій. А це звужує інвестиційні потоки між країнами. Процес залучення польського капіталу сповільнюється через недорозвинутість українського ринку цінних паперів та через помилки у проведенні приватизації. Саме це завадило створення в Україні інвестиційно привабливих інституйованих власників.

Незважаючи на досить широкі перспективи, що відкриваються у Польщі перед закордонними інвесторами, обсяги інвестицій з України в Польщу поки що залишаються незначними і низькодиверсифікованими (оскільки 2/3 з них, тобто 0,2 млн. дол. вкладені в польську хімічну промисловість). Причинами незначного інвестування українського капіталу в польську економіку є:

- брак ресурсів у вітчизняних підприємців;
- недостатнє вивчення польського ринку;
- недооцінка перспектив ведення спільного бізнесу;
- обмеження на трансферт капіталу з України в інші країни.

Додаток 12.

КРАЇНИ, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

Економіка нових індустріальних країн

Поняття нових індустріальних країн виникло в 80-х роках і зв'язувалося з чотирма «драконами» Південно-Східної Азії: Гонконгом, Республікою Кореєю, Сінгапуром і Тайванем. Ці країни першими почали індустріалізацію і згодом по багатьох показниках наздогнали й обігнали розвинуті країни, що надає право багатьом спеціалістами прираховувати їх до розвинутих. Пізніше до числа НІК Південно-Східної і Східної Азії (ПСА) додалися «тигри» - Індонезія, Філіппіни, Малайзія і Таїланд.

У Латинській Америці до НІК відносяться Аргентина і Чилі, Бразилія та Мексика.

НІК змінили традиційні поняття про країни, що розвиваються: у структурі їхнього експорту переважали не сировина, а споживчі товари, імпортували ж вони (як і розвинуті країни) сировину. Темпи росту ВВП були вищі, ніж у високорозвинених країнах, управлялися НІК високоосвіченою елітою. Темпи росту чисельності населення не були високими, а в Сінгапурі навіть приймалися заходи для підвищення народжуваності.

Місце у світовій економіці

У цілому на 11 НІК припадає 13% населення світу, 12% світового ВВП, 20% світового експорту, 12% промислового і 15% сільськогосподарського виробництва. Їх середній душової ВВП складає 10 940 долари США, при цьому максимальний - на Тайвані (31 809 дол.) і найменший - у Індонезії (4 795 дол.). Цей показник у 3 рази вищий, ніж у країнах, що розвиваються, і в 2,5 рази нижчий, ніж у розвинутих.

За темпами середньорічного приросту ВВП НІК Латинської Америки випереджали розвинуті і країни , що розвиваються , у 70-ті роки, а НІК ПСА - у 60-90-ті роки. В даний час темпи їхнього зростання сповільнилися, але перевищують темпи росту світової економіки в 1,2-1,5 рази.

Таблиця 1.

Показники економічного розвитку деяких НІК, 2006 р.

Країни	ВВП, млрд. дол.	Частка у Світовому ВВП, %	Темпи росту ВВП, %
Бразилія	1 616	2,5	3,1
Мексика	1 134	1,7	4,5
Аргентина	599	0,9	8,5
Індія	4 042	6,2	8,5
Р. Корея	1 180	1,8	5,1
Таїланд	586	0,9	4,4

Джерело: [www.cia.gov]

НІК ПСА складаються з трьох «драконів» і чотирьох «тигрів». На них припадає 7% населення світу, тут виробляється 6% світового ВВП, здійснюється 14% світового експорту, виготовляється 6% промислової і 11% сільськогосподарської продукції світу.

НІК ПСА першими стали успішно нарощувати обсяги промислового виробництва, і в першу чергу не видобувних (вони бідні корисними копалинами), а обробних галузей, що створюють наукомістку експортоорієнтовану продукцію. У сільському господарстві проводилися успішні реформи, державні програми були спрямовані на підготовку національних кадрів усіх рівнів кваліфікації.

Неабияке значення в економічному стрибку країн регіону мав особливий менталітет і східна культура, що включає повагу і беззаперечне підпорядкування владі, високий рівень освітніх стандартів, працьовитість, тісні сімейні узи, командний дух і почуття ліктя.

Велике значення також мав досвід, технології й інвестиції Японії. У 50-ті роки ці країни були слаборозвиненими аграрними, вирощували рис, чай і видобували нечисленні корисні копалини. Після реформи в сільському господарстві були конфісковані значні землеволодіння, земля розділена між селянами, а трудові ресурси, що звільнилися в сільському господарстві, використовувалися в індустріалізації. Сільському господарству стали більше приділяти уваги: проводилися іригаційні роботи з поліпшення якості ґрунтів, модернізації інфраструктури сільського господарства.

Базою індустріалізації послужила текстильна і взуттєва промисловість, що виробляла дешеву і за вартістю і за якості продукцію, розраховану на покупця з низькими і середніми прибутками. Ця ніша на світовому ринку в той час ніким не була зайнята і НІК зміцнилися в ній, постійно вкладаючи гроші, що з'являлися, у модернізацію існуючих виробництв і впровадження наукомістких галузей: електроніки, приладобудування.

Головну роль у становленні економіки НІК зіграла держава. Нею здійснювалася політика меркантилізму: жорстка економія валютних засобів, протекціонізм по відношенню до власної продукції і жорсткі митні бар'єри для іноземної, обмеження імпорту і заохочення експорту. Паралельно створювалися найсприятливіші умови для ПІІ в сфері організації спочатку трудомістких, а пізніше - наукомістких виробництв, залучення новітніх технологій. Держава шляхом продуманої політики пільгового оподатковування скорочувала розвиток одних виробництв і сприяла розвитку інших.

Важливою рисою державної політики було валютне регулювання. Обмежувалося підвищення курсу національних валют. Збільшення курсу валют в міру нарощування експорту і росту конкурентноздатності національних товарів держава компенсувала субсидіями для експортерів, що продовжувало робити експорт вигідним. При цьому стимулювався приток тільки довгострокового капіталу.

Політика імпортозаміщення проходила по такій схемі: спочатку заміщувався імпорт у галузях, що виготовляють товари народного

споживання (текстильна, взуттєва, харчова), пізніше, при накопиченні необхідного капіталу, імпортозаміщення стало поширюватися на товари виробничого призначення (хімічні і нафтохімічні продукти, чорні метали, деталі машин і устаткування).

Держава постійно контролювала перерозподіл коштів між пріоритетними галузями і допоміжними. Так обробна промисловість в основному фінансувалася за рахунок коштів сільського господарства і видобувних галузей, а також за рахунок притоку ПІІ.

Пріоритети в економіці постійно змінювалися. Так у 50-х роках це були текстильне і склоробне виробництва, у 60-х – виробництво цементу, мінеральних добрив, нафтопереробка, чорна металургія, хімія органічного синтезу; у 70-х - суднобудування, автомобілебудування; у 80-х - інформатика, електротехнічне машинобудування; у 90-х - виробництво нових матеріалів і технологій, електроніка і аерокосмічна промисловість.

Незважаючи на високий рівень внутрішнього накопичення, для розвитку новітніх виробництв були потрібні значні ПІІ. Для їхнього активного залучення використовувалися такі форми як спільне підприємництво, консультаційні послуги, технічне сприяння, кредити закордонних банків. За цей час Тайвань перетворився на значну золотовалютну державу і сам став надавати кредити країнам Азії.

Таблиця 2

ПІІ в економіку деяких НІК у 2005 р., млрд. дол.

	Надійшло у 2005 р.	Усього накопичено
Країни, що розвиваються - усього	334,3	2 757
Бразилія	15,6	201,2
Мексика	18,1	210,0
Аргентина	5,0	55,2
Р. Корея	4,3	63,2
Індія	6,5	45,3
Таїланд	3,7	56,5

Джерело: [UNCTAD, FDI/TNC database]

У 80-ті роки НІК стали приділяти підвищену увагу новітнім технологіям. Були створені НДІ, вузи, технопарки, технополіси для практичних наукових розробок. Основні напрямки досліджень задля впровадження в практику - устаткування для АЕС, виробництво комп'ютерів, устаткування для шельфового видобутку нафти і газу, мікроелектроніка, чиста хімія, інформатика, автоматизація виробництва.

У міру зміцнення економіки роль держави стала знижуватися, жорсткі адміністративні методи в керуванні стали замінятися непрямими засобами ринкового регулювання.

У даний час експортоорієнтована модель розвитку, що дала настільки високі результати, багато в чому себе вже зжила. При існуючому рості зарплати і рівні кваліфікації товари цих країн стають неконкурентоспроможними на світовому ринку. Обсяги виробництва

знижуються, відповідно знижуються прибутки, і виникає проблема - чим оплачувати кредити. Тому НІК продовжують модернізацію і перехід на нові технології, наукомістке і нематеріальне виробництво. Це виготовлення деталей для комп'ютерів, деталей для літаків із нових конструкційних матеріалів. У області невиробничої сфери раціонально розвивати туризм, фінансову діяльність, інформаційні технології.

Фінансово-економічна криза 1997-98 р. відкинула НІК Азії на декілька років назад. Криза мала три головні причини:

- вона була викликана незбалансованістю галузевої структури виробництва, відсутністю базових галузей;
- іноземні інвестиції протягом тривалого часу спрямовувалися в ті галузі, у яких очікувався найвищий прибуток;
- темпи росту економіки були занадто високими і призвели до дисбалансу в зовнішньоекономічних зв'язках, рівнях розвитку різних сфер економіки, у фінансово-банківському секторі.

Міжнародна конкурентноздатність НІК Азії почала знижуватися через появу більш дешевої продукції з В'єтнаму і Китаю. Визначну роль у територіальному розростанні кризи в регіоні зіграв «ефект зараження», що був викликаний схожістю їхніх господарських структур і взаємозалежністю (більш ніж 50% взаємних експортних поставок). Загальні збитки від кризи оцінюється в 2 трлн. доларів.

Регіональні особливості

Сінгапур (Республіка Сінгапур). У розвитку своєї економіки Сінгапур завжди застосовував жорстку, так звану модель «керованої демократії». Основні напрямки - імпортозаміщення з опорою на переробку продукції базових галузей економіки.

Особливістю Сінгапуру є значна питома вага державного сектора в економіці: у транспорті, комунальних послугах, житловому будівництві. Відзначається також велика питома вага державних підприємств у валових заощадженнях.

Галузева структура господарства така: промисловість - 34% ВВП, сфера послуг - 66%, сільське господарство - 0%. У 80-ті роки основою спеціалізації Сінгапуру були нафтопереробка і суднобудування (нафтові танкери). Зараз пріоритетний розвиток мають електроніка, інформатика і біотехнологія. Сінгапур, разом із Гонконгом, - один з найбільших фінансових центрів світу. Щорічний оборот фондової біржі складає 80-90 млрд. дол.

Його морський порт - другий у світі за вантажообігом після Роттердама. Незважаючи на відсутність у Сінгапурі історичних пам'яток його щорічно відвідує 3 млн. туристів.

У Сінгапурі близько десяти приватних вузів і три університети. На базі Сінгапурського університету в 1981 р. створений науково-технологічний парк, у якому серед розробок і випуску наукомісткої продукції приділяється увага створенню сучасних технологій виробництва сільськогосподарської

продукції, вирощування овочів і фруктів, розведення риби, виробництва морепродуктів.

Тайвань - не визнана держава, вона є частиною території Китаю, але фактично незалежна.

Чисельність населення Тайваню - 23,5 млн. чоловік, площа - 35,96 тис. км^2, ВВП - 668 млрд. дол., на нього припадає 1,54% світового промислового і 0,85% сільськогосподарського виробництва. Частка країни у світовому експорті – 1,7%.

Найвищі темпи росту економіки спостерігалися в 70-80-ті роки (9,2-9,3%). В 2006 р. темпи росту знизилися до 4,4%. За економічним потенціалом Тайвань входить в десятки світових експортерів капіталу, а по валютних запасах (103 млрд. дол. в 2000 р.) займає третє місце в регіоні після Японії і Китаю. ВВП на душу населення тут складає 20 900 доларів.

На Тайвань припадає 8% світових продажів настільних персональних комп'ютерів, 22% ноутбуків, 83% материнських плат і 51% моніторів.

Галузева структура: 73% ВВП виробляється в сфері послуг; 25% - у промисловості; 2% - у сільському господарстві.

Сільське господарство спеціалізується на рисі, цитрусових, чаю, цукровій тростині. Промисловість орієнтована на експорт і виробляє: текстиль, одяг, електроніку, продукцію харчової і хімічної промисловості.

Тайвань інтенсивно імпортує іноземний капітал і технології, а через напруженість відношень із Китаєм є солідним імпортером озброєння.

На Тайвані основним джерелом надходжень грошей у промислове виробництво спочатку був експорт сільськогосподарської продукції, так званий «схований рисовий податок» - переведення грошових накопичень фермерів у промисловість через кредитно-банківську систему. Йшов поступовий перехід від великого приватного і державного землеволодіння до дрібного - сімейного типу. Під час продажу значний земельний власник 70% вартості своєї землі одержував рисом, а 30% - акціями державних промислових підприємств. Проведені аграрні реформи дали можливість поповнити державний бюджет, удосконалити форми власності, прискорити індустріалізацію сільського господарства, перебороти монокультурність, розукрупнити виробництва, підсилити процеси урбанізації шляхом зменшення числа сільських жителів.

Для Тайваню є характерним широкий розвиток малого бізнесу. В основному це ремісничі підприємства і підприємства обробної промисловості, власний капітал яких складає 40 млн. тайванських доларів, а також транспортні компанії і комерційні фірми з річним оборотом не більш 40 млн. тайванських доларів.

Активну політику заохочення малого бізнесу країна почала проводити із середини 60-х років, коли впроваджувалася експортоорієнтована модель розвитку. У 60-90-ті роки малі і середні підприємства давали 98-99% загального обсягу ВВП; вони забезпечували 60 % експорту. Успіх такої форми підприємництва пов'язаний з умінням проводити гнучку ринкову політику, своєчасно адаптуватися до ринкової кон'юнктури, що постійно

змінюється, умінням співробітничати з посередницькими компаніями і закордонними партнерами.

Для допомоги малому бізнесу і підготовки кадрів на Тайвані створена спеціальна молодіжна комісія. Вона займається виділенням кредитів молодим бізнесменам, проводить технічні, юридичні консультації, готує менеджерів. Ця організація опікується більш 5 тисячами малих підприємств. Фінансову допомогу малим і середнім підприємствам надають Банк малого бізнесу Тайваню, Кредитно-гарантійний фонд дрібного і середнього бізнесу і Центр малого бізнесу.

У 70 км від столиці Тайваню - Тайбея, поблизу двох університетів створений науково-технологічний парк. Тут розташовані науково-дослідні інститути промислових технологій, електроніки: корпорації по розробці мікроелектроніки, компанії з виробництва напівпровідників, центр біотехнологій. Науково-технологічний парк спеціалізується на розробці і випуску комп'ютерів і периферійного устаткування, електронних компонентів, напівпровідникових приладів; зайнято в ньому більше 12 тисяч вчених і спеціалістів.

Корея (Республіка Корея) за структурою свого розвитку схожа із Тайванем. Чисельність її населення - 47,5 млн. чоловік. Площа території - 99,6 тис км^2. Її ВВП (1 180 млрд. дол.) займає 11-ю позицію у світовому рейтингу, ВВП на душу населення складає 25 650 дол. США. Валютні запаси - 77 млрд. дол. При питомій вазі населення Кореї у світовому населенні в 0,79% на її економіку припадає 1,8% світового ВВП; 2,6% світового експорту; 1,44% світового промислового і 1,13% сільськогосподарського виробництва.

У середині 50-х років за рівнем економічного розвитку Корея відносилася за класифікацією Всесвітнього банку до відсталих країн із ВВП на душу населення менше 100 доларів. З 1999 року країна прийнята в «клуб багатих і високорозвинених» - ОЕСР.

Найбільш високі темпи росту економіки відзначалися у 80-ті роки (9,1%); в даний час вони знизилися майже в 2 рази – 5,1% у 2006 р.

З 1979 р. Корея проводить політику відкритості економіки для закордонних інвестицій. За ці роки ПІІ за допомогою впровадження ТНК надходили з Японії, США і країн Західної Європи.

Однією з важливих рис країни є роль держави в економічному розвитку, що дозволила в стислий термін акумулювати і направити на індустріалізацію зовнішні і внутрішні інвестиції.

Темпи росту ВВП у Кореї склали: 4.3% у 50-ті роки, 8.9% у 60-ті і 4.8% у 90-ті. При цьому реальний прибуток на душу населення подвоювався кожні 10-12 років.

Іноземний капітал забезпечував 60% обсягу інвестицій у 1961-65 р., 39% - у 1966-70 р., 30% у 1971-75 р., 14% - у 1978-80 р., 15% у 1981-85 р. До 1981 року головним інвестором була Японія. На її частку припадало 55% загального числа ПІІ і 76% іноземних фірм, що діяли в Кореї. Японські інвестиції йшли в трудомісткі галузі.

З середини 80-х років японські інвестиції знижуються, поступаючись місцем американському і західноєвропейському капіталу. Оскільки Корея не має значних природних ресурсів, то ПІІ в основному йдуть в обробні галузі і сферу послуг (75% - промисловість, 24% - сфера послуг). В 2005 р. загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Р. Корея становив 63 млрд. дол.

На початковому етапі індустріалізації капітал йшов у виробництво добрив, нафтопереробку, щоб замістити імпорт цієї сировини. Згодом ПІІ переорієнтувалися в електронну промисловість і приладобудування. Склався поділ праці і між інвесторами. Так, японський капітал переважає в суднобудуванні, машинобудуванні, швейній промисловості і готельному господарстві; американський - у виробництві транспортних засобів і ділових послуг; західноєвропейський - у хімічній промисловості і машинобудуванні. Японські інвестиції направлялися в основному в експортоорієнтовані галузі, а американські і західноєвропейські - у імпортозамінні і обслуговуючі внутрішній ринок.

Основою індустріалізації послужили трудомісткі і матеріаломісткі галузі - суднобудування, автомобілебудування. Згодом їх замінили наукомісткі - електроніка, електротехніка, виробництво комп'ютерів, виробництво і запуск комерційних космічних супутників.

Постійна необхідність у структурних перебудовах економіки під впливом мінливої кон'юнктури світового ринку у 80-90-ті роки в Кореї віднайшла новий засіб диверсифікації. Для так званих депресивних картелів в електротехнічній, хімічній, суднобудівній і автомобільній галузях, при необхідності скорочення надлишкових потужностей і збиткових напрямків, практикувалося добровільне скорочення або перепрофілювання виробництв. Під гарантії уряду комерційні банки виділяли кредити для створення нових робочих місць у сфері малого бізнесу.

Для економіки Кореї проблеми розвитку збережуться й у майбутньому. Макроекономічна модель, що забезпечила країні настільки різкий стрибок, була спрямована на підтримку високих темпів росту за будь-яку ціну. Експортоорієнтована модель економіки не ставила своєю метою залучення внутрішніх резервів, а орієнтувалася на зовнішні інвестиції. На даний час високі темпи розвитку країни можуть бути забезпечені тільки за рахунок підвищення внутрішнього попиту і більш діючого використання інтелектуального потенціалу країни. Один із шляхів - структурна перебудова економіки і розукрупнення монополій. Державний жорсткий контроль над економікою буде змінюватися на ринкові важелі керування.

Азіатські «тигри » - це Індонезія, Малайзія, Таїланд і Філіппіни. За рівнем економічного розвитку вони поки ще не нагнали «драконів», але успішно йдуть до цього. Ближче усіх до мети Малайзія і Таїланд, але на їхній економіці фінансово-валютна криза позначилася більше усього. Ці країни скопіювали моделі розвитку «японського дива» і «драконів», а світовий ринок просто не витримав такого потужного тиску товарів і капіталів.

Економіка цієї групи країн носить аграрно-індустріальний характер. На відміну від «драконів» «тигри» мають багатий природно-ресурсний

потенціал, що дає їм можливість його широкого залучення в господарську діяльність. Тому в них переважає видобувна і переробна промисловість, але недостатньо розвинена сфера послуг. Виняток тільки складають туризм і секс-послуги, що по оцінках міжнародних організацій дають від 2 до 15% ВВП.

Таблиця 3

Структура економіки «тигрів» ПСА, 2005 р.

Галузі економіки	Малайзія	Таїланд	Філіппіни	Індонезія
Сільське господарство	8,4	9,9	14,4	13,4
Промисловість	48,0	44,1	32,6	45,8
Послуги	43,6	46,0	53,0	40,8

Джерело: [www.cia.gov]

Малайзія - чисельність населення - 21 млн. чоловік, площа - 336,7 тис км^2, ВВП на душу населення – 13 775 дол. (у 2006 р.).

Головний у світі виробник олова і натурального каучуку. Галузева структура промисловості: кольорова металургія, виробництво гумових виробів, текстильна і лісова промисловість. Останніми роками, у зв'язку з ростом вартості робочої сили в Японії і «драконах» ПСА, ТНК розмістили тут ряд трудомістких галузей: текстильну, взуттєву, швейну, зборку нескладної техніки (наручних годинників, електронагрівальних приладів, парасольок) поточним засобом. Сільське господарство займається вирощуванням рису, цукру. Виробляється пальмова олія. Нематеріальне виробництво представлено туризмом.

Значні кошти витрачаються на створення власної науково-технічної бази. Так, Малайзія створює «малайзійський мультимедійний супер-коридор» до півдня від Куала-Лумпура. Тут побудована нова столиця країни Путраджайя, що входить у науково-технологічну зону.

Після кризи економічне життя помітно активізувалося, проте як і раніше відзначається слабкий попит на внутрішньому ринку, скоротився імпорт. Причини кризи в країні - зниження рівня приватних і державних інвестицій, падіння внутрішнього попиту, а також попиту на малайзійську продукцію електроніки й електротехніки на світовому ринку через жорсткість конкуренції. Скоротилося виробництво у видобувних галузях, лісовій промисловості і сільському господарстві через падіння попиту на дану продукцію у основних імпортерів - Японії і Республіці Кореї.

Таїланд (Королівство Таїланд) - чисельність населення - 62,5 млн. чол., площа - 514 тис км^2. При питомій вазі в 1,04% у світовому населенні, країна виробляє 0,9% світового ВВП, на її товари припадає 1,0% світового експорту; 0,82% промислового і 3,64% сільськогосподарського виробництва. ВВП складає 586 млрд. дол., на душу населення – 9 300 дол.

Країна має значні запаси вольфраму, плавикового шпату, дорогоцінних і напівкоштовних каменів, олова, лісових ресурсів; є головним виробником натурального каучуку. Галузева структура економки подібна з Малайзією,

але туризм тут розвинений набагато краще - половина ВВП країни створюється за рахунок прибутків від туризму.

Близько 70% трудових ресурсів зайнято в сільському господарстві, де і виробляється 10% ВВП країни. Основні культури: рис, кукурудза, цукрова тростина, тапіока, джут і бавовник. Розвинено рибальство і тваринництво.

Найбільш високими темпами ВВП країни зростав у 80-ті роки (7,9%); у 90-х знизився більш ніж у 2 рази - 3,4%. Від азіатської фінансово-економічної кризи Таїланд постраждав менше усіх, тому що в країні була оперативно розроблена антикризова програма по створенню більш сприятливих умов для іноземних інвесторів. Навіть була скасована заборона на купівлю іноземцями землі, спрощений контроль за використанням коштів філіями іноземних банків і фінансових компаній. Настільки успішний вихід із кризи Таїланд зв'язує з фінансовою допомогою США і МВФ. Але при цьому ущімлюються інтереси національних підприємців, і вони різко виступають за більшу орієнтацію на Японію, Китай і країни Індокитаю.

Республіка Філіппіни. Чисельність населення - 83 млн. чол., територія - 300,7 тис км^2. При питомій вазі населення у світовому в 1,32%; її ВВП складає 0,57%; питома вага у світовому експорті - 0,9%, у світовому промисловому і сільськогосподарському виробництві відповідно 0,41% і 1,01%. ВВП складає 443 млрд. дол., ВВП на душу населення – 5 337 дол., тобто набагато нижчий, ніж у Таїланді. Найбільш високі темпи розвитку економіки відзначалися в 60-70-ті роки, коли середньорічні темпи приросту ВВП складали 5,9-6,1%. У 80-ті роки вони знизилися до 2,1%, але завдяки проведеним реформам у 90-х роках виросли до 4%.

Природно-ресурсний потенціал країни представлений запасами нафти, олова, мідної, залізної, хромітової, нікелевої і марганцевої руд. Є запаси срібла і золота, країна добре забезпечена лісовими і рибними ресурсами.

Сільське господарство вирощує рис, кокосові горіхи, кукурудзу, цукрову тростину, абаку, тютюн, банани.

Дешевина робочої сили стимулює в останні роки приток трудомістких виробництв із НІК ПСА: побутової техніки, електроніки, телекомунікаційного устаткування, фармацевтичної промисловості.

На Філіппінах висока питома вага державного сектора, у даний час він контролює видобуток вугілля, суднобудування, готельний бізнес, будівництво, виробництво тканин, паперу, цукру.

Головні статті експорту - руди і їхні концентрати, продукція сільського господарства. Імпортуються машини й устаткування, нафта і кам'яне вугілля, споживчі товари. Торгові партнери – США, Японія, країни АСЕАН і країни ЄС.

Індонезія (Республіка Індонезія). Чисельність населення - 230 млн. чол., територія - 1,9 млн. км^2. При питомій вазі населення в 3,43% у світовому, Індонезія виробляє 1,4% світового ВВП, її питома вага у світовому експорті – 0,8%; у світовому промисловому і сільськогосподарському виробництві відповідно 1,49% і 3,84%. Загальний ВВП у 2006 р. склав 935 млрд. дол., ВВП на душу населення – 4 065 дол.

Основу природно-ресурсного потенціалу країни складають: нафта, природний газ, олово, кам'яне вугілля, нікелева руда, боксити, золото, лісові і рибні ресурси.

У промисловості, поряд із видобутком корисних копалин, в останні роки інтенсивно розвивається текстильне, швейне, взуттєве виробництво, суднобудування й авіабудування, нафтохімія, електроніка, автозборка.

Сільське господарство займається вирощуванням: рису, кави, чаю, гіркого і запашного перцю, масляничної пальми, тютюну, гвоздики, касави, цукрової тростини, кукурудзи, фруктів, овочів; збором натурального каучуку і копри. Уряд заохочує розвиток інтенсивного сільського господарства - як фермерського, так і плантаційного типів; розширюється використання добрив, гербіцидів, впроваджуються високопродуктивні сорти рослин. Тваринництво розвинуте слабо.

У сфері послуг переважає туризм. Щорічно країну відвідує 3 млн. іноземних туристів.

Індонезія поки відрізняється високою питомою вагою державного сектора в економіці. У 60-ті роки державний сектор контролював інфраструктуру, комунальне господарство, тобто ті сфери, де рентабельність виробництва була невисокою і були потрібні значні вливання початкового капіталу. До 90-х років державний сектор значно розширився і став нараховувати більше 200 підприємств в області нафтопереробки, виробництва сталі, цементу, мінеральних добрив, виплавки алюмінію, у суднобудуванні. Це викликало непомірне розростання адміністративного апарату, корупцію.

НІК Латинської Америки. До них відносяться Бразилія, Мексика, Чилі й Аргентина. Ці країни мають значний природно-ресурсний потенціал, тому поштовхом для підвищення темпів економічного розвитку в них послужив експорт сировини і продукції сільського господарства. Наприклад, для Чилі в недавньому минулому 80% експорту складала мідь.

У порівнянні з НІК ПСА, чотири НІК Латинської Америки мають меншу питому вагу й у населенні, і у промисловому й у сільськогосподарському виробництві світу. Якщо за питомою вагою населення вони поступаються НІК ПСА в 1,3 рази, то за експортом - у 2,6 рази, а за сільськогосподарським виробництвом - у 2,3 рази.

До 80-х років для країн регіону була характерна “імпортозамінна індустріалізація” з опорою на внутрішні можливості. Вона сприяла нарощуванню виробництва в галузях важкої промисловості, збільшенню експорту сировини, здійсненню протекціоністської політики. При цьому відмічалася сильна роль держави в управлінні економікою. Этатиська модель давала суттєві результати і забезпечувала 5-6% річного росту ВВП у 50-70 роки. У 70-ті роки темпи росту зберігалися за рахунок нарощування потужностей видобувних галузей, але при цьому постійно збільшувався перелік товарів критичного імпорту. Світова економічна криза, що наступила після енергетичної 1979 року, призвела до падіння попиту на

латиноамериканську сировину, а зростання цін на нафту - до інфляції. Це викликало втечу капіталу з регіону і ще більше погіршило ситуацію.

З 80-х років Латиноамериканські країни перейшли до неоліберальної моделі розвитку, що створила умови для виходу з кризи. В основі цієї моделі, як і у країнах ПСА, лежала орієнтація на зовнішні чинники і зовнішньо орієнтовану економіку. Головна роль держави тепер замінювалася ініціативою приватного сектора. Ця модель одержала назву «креольського неолібералізму».

Одним із важелів сучасного економічного розвитку у світі є фондові біржі. Вони, як центри мобілізації фінансових коштів, діють у більшості країн ЛА, а в деяких із них їх декілька. Так на бразильському ринку цінних паперів нараховується 9 бірж. На них подані інтереси більш 5 мільйонів акціонерів, а число зареєстрованих компаній (біля 600) перевищує показники Іспанії і Нідерландів і наближається до їхньої кількості у ФРН.

Фінансовий центр країн Центральної Америки і Карибського басейну - фондова біржа в Мехіко (список зареєстрованих компаній - більше 200).

Третьою за значенням є біржа в Буенос-Айресі, де обороти акцій приватних і державних компаній щодня досягають 70-80 млн. дол.

Чилі (Республіка Чилі). ***Чисельність населення - 15,5 млн. чол., територія -756,9 тис км^2. При питомій вазі населення у світовому в 0,26%, країна виробляє 0,49% світового ВВП; на її економіку припадає 0,8% світового експорту; 0,6% світового промислового і 0,4% сільськогосподарського виробництва. Загальний ВВП склав у 2006 р. 203 млрд. дол., ВВП на душу населення -13 097 дол.***

Темпи росту економіки одні з найвищих у НІК (у 90-х роках - 5,4%).

Основу природно-ресурсного потенціалу країни складають запаси мідних, залізних, марганцевих і цинкових руд, кам'яного вугілля, золота, самородної сірки, селітри.

Традиційно добре розвинена гірничодобувна промисловість, останнім часом до неї додалися швидко зростаючі деревообробна, нафтохімічна, рибна, легка і харчова.

Сільське господарство займається вирощуванням зернових, винограду, цитрусових. Розвинено молочно-м'ясне скотарство. Сільське господарство високоінтенсивне.

З початку 90-х років основний потік іноземних інвестицій направлявся: в гірничорудну промисловість (56%), сферу послуг (34%), переробну промисловість (7%) і сільське господарство (3%).

Мексика (Мексиканські Сполучені Штати). Чисельність населення - 102 млн. чол., територія - 1958,2 тис. км^2. При питомій вазі населення 1,67% у світовому, країна виробляє 1,7% світового ВВП; на неї припадає 2,0% світового експорту; 1,54% світового промислового і 1,09% сільськогосподарського виробництва. Її сукупний ВВП склав 1 134 млрд. дол. у 2006 р., ВВП на душу населення – 11 118 дол.

Природно-ресурсний потенціал країни поданий запасами нафти (8-е місце у світі), природного газу, свинцево-цинковими, мідними, срібними і марганцевими рудами, самородною сіркою.

На початку 90-х років була проведена повномасштабна приватизація гірничорудної промисловості, чорної металургії, авіаційного транспорту, зв'язку, найбільших банків. По масштабах приватизації і прибуткам від неї Мексика - лідер серед країн регіону. Її прибутки від приватизації за 1990-94 рр. склали 24,3 млрд. дол. (в Аргентині - 18,5; Бразилії - 9,1 млрд. дол.).

Завдяки тому, що в країні поки що зберігається більш низький рівень заробітної платні, ніж у країнах ПСА, Мексика є привабливою для інвестицій як із США, так і з країн ПСА. Інвестиції в основному йдуть у експортоорієнтовані галузі.

Істотну роль в економічному розвитку країни зіграло її приєднання в 1994 році до Північно-Американської Зони Вільної торгівлі (NAFTA) і співробітництво зі спільним ринком країн Південної Америки (MERCOSUR), що об'єднує Бразилію, Аргентину, Уругвай і Парагвай.

Після включення Мексики в NAFTA зросла її присутність в економіці США. Завдяки США Мексика в 1998 р. вийшла на сьоме місце у світі (1,5 млн. штук) по виробництву автомобілів. 83% мексиканського експорту йде в США, 73% мексиканського імпорту - із США. Мексика одержала доступ до іноземних інвестицій, 70% з них - із США. І усе ж таки актуальним залишається питання залучення ПІІ.

Сільське господарство дає 4% ВВП. Основними сільськогосподарськими культурами є пшениця, кукурудза, сорго, бавовна, кава, цукрова тростина. Добре розвинене екстенсивно-пасовищне м'ясне скотарство, свинарство.

Промисловість дає 26% ВВП. Розвинені нафто- і гірничовидобувні, нафтопереробні галузі, електроніка, текстильна і харчова промисловість.

Сфера послуг дає 70% ВВП, в основному це туризм і діяльність фондової біржі в Мехіко.

Аргентина (Аргентинська Республіка). Чисельність населення - 38 млн. чол., територія - 2,8 млн. км^2. При питомій вазі її населення 0,62% у світовому, країна виробляє 0,9% світового ВВП; на неї припадає 0,4% світового експорту; 0,68% світового промислового і 0,95% сільськогосподарського виробництва. Загальний ВВП у 2006 р. склав 599 млрд. дол.; ВВП на душу населення – 15 763 дол.

Найбільш високі середньорічні темпи приросту ВВП за останні десятиріччя відзначалися в 50-ті роки (4,5%), а найнижчі - із негативним значенням (-1,65) - у 80-ті. В даний час Аргентина нарощує обсяги виробництва, і приріст ВВП за 1991-2000 роки склав 3,2%, у 2006 р. - 8,5%.

Природно-ресурсний потенціал країни поданий родючими земельними ресурсами, лісовими ресурсами, гідроенергетичним потенціалом рік; запасами нафти, кам'яного вугілля, природного газу, уранових, цинкових, мідних, берилієвих і залізних руд.

Галузева структура промислового виробництва спочатку орієнтувалася на видобуток корисних копалин - кам'яного вугілля, залізної руди, нафти. Згодом у країні стали віддавати перевагу переробним галузям: чорній металургії, нафтопереробці, хімічній промисловості, автомобілебудуванню, текстильній і лісовій промисловості. Тут раніше, ніж у більшості латиноамериканських країн, з'явилися такі прогресивні галузі як атомна, електроніка, літакобудування.

Сільське господарство не тільки забезпечує своєю продукцією населення країни, але і є значним експортером зерна, яловичини, шкір, шерсті, винограду, вин. Тут вирощують пшеницю, кукурудзу, розвинуті скотарство і вівчарство.

У 90-х роках бурхливим процесам приватизації сприяло прийняття закону, за яким іноземні інвестори дорівнювалися в правах до національних. У результаті цього 28% державної власності перейшло до американського, а 24% - до іспанського капіталу. Чилійський капітал брав участь у націоналізації енергетики. За рахунок надання іноземним банкам рівних прав із національними, зросло їхнє число, і тепер 60% кредитних операцій припадає на частку іноземних банків.

Незважаючи на явний прогрес у макроекономічній і фінансовій стабілізації, в Аргентині загострилася проблема бюджетного дефіциту і росту внутрішнього боргу.

Бразилія (Федеративна Республіка Бразилія). Чисельність населення - 175 млн. чол., територія - 8,5 млн. км^2. По чисельності населення питома вага Бразилії складає 2,9%, а всі інші показники - нижчі: питома вага у світовому ВВП – 2,5%; у світовому експорті – 1,1%; у світовому промисловому виробництві - 2,5%; сільськогосподарському - 2,06%. На відміну від Аргентини, з 50-х років економічний підйом у країні мав місце в 70-х роках (середньорічні темпи приросту ВВП -8,5%), а потім замінився спадом у 80-ті роки (1,4%) і деяким підйомом у 90-ті (2,0%). У 2006 р. приріст ВВП становив 3,1%.

За обсягом промислового виробництва Бразилія вийшла на восьме місце у світі, має власний аерокосмічний комплекс. До середини 90-х років вона стала займати третє місце у світі після Японії і Республіки Кореї за виробництвом морських суден, п'яте місце за випуском тракторів і шосте за виготовленням озброєння, літаків, сьоме за випуском автомобілів і виплавкою сталі, десяте за виробництвом металообробних і ковальсько-пресових верстатів.

Країна страждає від недостатньо розвиненої інвестиційної бази. Тут низька питома вага участі внутрішніх накопичень в інвестиціях (у Бразилії це усього 15-18% ВВП). Довгий час Бразилія орієнтувалася на іноземний капітал. За 1991-97 р. приток ПІІ виріс більш ніж у 4 рази, але в основному він носить короткостроковий характер і при зміні політичної або економічної ситуації «тікає» із країни.

Приймаються заходи для збільшення національних накопичень: підвищується надійність банківської системи, розвивається фондовий ринок і

ринок капіталів. Для регулювання фінансового ринку уряд використовує податкову політику. Тут установлений 7% податок на іноземні інвестиції в короткострокові облігації і 5% - на інвестиції в приватизаційні фонди.

Істотний прогрес у розвитку був досягнутий після проведення в 1988р. широкої приватизації в нафтовій і електроенергетичній промисловості, фінансовій сфері. При цьому 40% прибутків від приватизації надійшло від продажу власності іноземним компаніям.

Були проведені заходи щодо зниження інфляції. Якщо в 1993 р. вона складала 2489,1%, то в 1997 р. - 4,1%. Високі темпи інфляції і високі процентні ставки призвели до спекулятивних банківських операцій. Як тільки була досягнута фінансова стабілізація - багато банків, прибутки яких будувалися на спекулятивних операціях, стали банкрутами.

Бразилія орієнтується на національний капітал. При цьому вона приймає активну участь у процесах субрегіональної інтеграції, намагається об'єднати навколо себе південноамериканські держави і протистояти експансії США. Вона є активним учасником МЕРКОСУР.

У плані економічних реформ в країні проводиться масова приватизація, здійснюються заходи по підвищенню конкурентноздатності місцевих підприємств, заохочується приватна ініціатива, залучаються іноземні інвестиції. Якщо в 1990 р. ПІІ склали 30,2 млрд. дол., то в 1999 - 128,5 млрд. дол., а в 2005 р. – 201 млрд. дол. Держава приватизувала багатомільярдні об'єкти інфраструктури: телекомунікаційний і телефонний зв'язок, електро- і газопостачання, виробництво електроенергії та ін.

Бразилія постала ініціатором створення MERCOSUR. Ціль - створення загального ринку країн Латинської Америки.

Бразилія володіє одним із найбагатших у світі природно-ресурсним потенціалом. По території - п'яте місце у світі, по запасах деревини і залізної руди - друге місце (після Росії), по запасах бокситів - 4-е місце; по запасах марганцевих руд - 5-е місце у світі. Крім цього, провідне місце займає країна по запасах: цинку, берилія, ніобія, платини, нікелю, урану, золота. Бразилія входить у першу шістку країн за гідропотенціалом рік.

Промисловість дає 30-35% ВВП і подана видобутком корисних копалин (залізної руди, бокситів, золота, дорогоцінних каменів і т.д.), чорною і кольоровою металургією, машинобудуванням (у тому числі виробництво літаків, морських і річкових суден, супутників), електронною і харчовою промисловістю, лісопромисловим комплексом.

Сільське господарство вирощує пшеницю, кукурудзу, какао, каву, бавовну, цукрову тростину, цукровий буряк і дає 8-10% ВВП. У сільському господарстві зайнято 30% трудових ресурсів.

Сфера послуг - фінансові послуги (у Сан-Паулу розміщується одна з головних фінансових бірж регіону), туризм.

У великої за територією країні загострилися проблеми непропорційного розвитку різноманітних її частин, з'явилися «депресивні» регіони, що викликає зростання соціальної напруженості.

Республіка Індія. **Індія - друга за чисельністю населення (1 095 млн. чоловік на 2006 рік) і сьома за територією (3,3 млн. км^2) країна світу. За ВВП (4 трлн. дол.) вона займає четверте місце у світі. Зовнішній борг у 2006 р. склав 132 млрд. дол. США, його питома вага у ВВП – 3,3%. ВВП на душу населення – 3 936 дол. США.**

Індія належить до країн, що розвиваються, із середнім рівнем доходів. На країну припадає тільки 6,2% світового ВВП; 2,57% світового промислового виробництва; 10,91% світового сільськогосподарського виробництва і 0,9% світового експорту, тобто по всіх цих показниках Індія не відповідає своїй частці населення в світі.

Індія є членом ООН із моменту її організації, одним із фундаторів і лідерів Руху неприєднання; займає особливу позицію з нерозповсюдження ядерної і ракетної зброї, створення без'ядерної зони в Південній Азії. Індія - член регіонального співробітництва Південної Азії - СААРК, «Плану Коломбо».

Індія в останні роки перейшла на постіндустріальну стадію розвитку. У 2005 р. у виробництві ВВП сільське господарство займає 19,9% і промисловість – 19,3%. На сферу послуг (транспорт, торгівлю, зв'язок) припадає 60,7% ВВП. Темпи росту ВВП відзначалися на рівні 6,0% у 1991-2000 роках. Це нижче, ніж у середньому в Азії (6,6 %), але вище, ніж у цілому в країнах, що розвиваються - 5,0 %. В 2006 р. темп ВВП складав 8,5%.

Хоча населення Індії подвоюється кожні 30 років, а ВВП з 1980 року - кожні десять років, поки країна тільки змогла перейти з групи найбідніших країн у групу із середніми доходами. Її душовий ВВП у 1,8 рази нижчий, ніж у країнах Азії і у 1,9 рази нижчий, ніж у країнах, що розвиваються.

Питома вага ВВП Індії протягом сторіччя постійно змінювалася: спочатку падала до 1970 року, а потім стала зростати, але все одно вона поки що не зіставима з питомою вагою її населення (17%) і оцінкою природно-ресурсного потенціалу.

У сільськогосподарському виробництві питома вага Індії порівняно з 1900 роком знизилася, а країн Азії та країн, що розвиваються – зросла.

Індія займає перше місце у світі за виробництвом цукру, 2-е місце по вирощуванню джуту і тютюну, бавовни-волокна і бавовняних тканин (після Китаю); третє місце за видобутком вугілля (після Китаю і США), а також за виробництвом і споживанням бавовни.

Індія має багатий природно-ресурсний потенціал. Вона входить у першу десятку країн світу по запасах деревини, площі оброблюваних земель, гідропотенціалу рік, території, населенню, запасам вугілля, залізних, уранових, марганцевих, хромітових руд, бокситів, діамантів і інших дорогоцінних каменів.

При цьому країна імпортує нафту і нафтопродукти.

Питома вага Індії у світовому промисловому виробництві почала зростати з 80-х років. Була розроблена стратегія розвитку по «лініях проникнення», котрими стали залізничні магістралі, що з'єднують 4 найбільші агломерації країни - Бомбейську, Калькутську, Мадраську і

Делійську. Ці залізничні лінії утворили чотирикутник, сторони якого назвали «коридорами росту». Завдяки наявності розвинутої інфраструктури вони стали притягати до себе головні промислові новобудівлі країни. Тут почали виникати підприємства чорної металургії, важкого машинобудування. Коридори росту розростаються вшир і охоплюють нові дотепер не освоєні території.

Незважаючи на значний природно-ресурсний потенціал, розвиток промисловості стримується недостатньою сировинною базою і нестачею фінансових коштів.

Структура промислового виробництва за виробітком ВВП: текстильна промисловість -17,2%; нафтова і вугільна -16,5%; чорна і кольорова металургія - 14%; машинобудування - 12%; харчова промисловість - 11,4%; целюлозно-паперова - 7%; електротехнічна- 5%.

Найвищі темпи росту зберігають галузі інформаційних і комп'ютерних технологій. Індії належить 5% світового ринку комп'ютерного устаткування і програмного забезпечення.

Сільське господарство залишається основною ланкою економіки, у ньому зайнято 60% працездатного населення. Уряд продовжує здійснювати принципи «зеленої революції» у сільському господарстві, спрямовані на іригацію посівних площ, розширення посівів високопродуктивних сортів рослин, більш активне використання мінеральних добрив і сільськогосподарської техніки.

У сільському господарстві відчувається постійна нестача державних асигнувань. Значні інвестиції вкладаються в створення сільської інфраструктури. Політика лібералізації цін на аграрну продукцію сприяла зростанню приватних інвестицій у сільськогосподарському виробництві.

В Індії в останні роки відзначається зниження темпів приросту ВВП (1995 - 7%, 2000 р. – 6,0%). Це пов'язано з циклічними коливаннями в економіці, відставанням розвитку енергетичного комплексу й інфраструктури від потреб господарства; коливаннями світової кон'юнктури, що викликали скорочення експорту. Азіатська криза істотно не відбилася на економіці, оскільки держава жорстко регулює банківську систему. З початком нового століття темпи розвитку економіки підвищилися.

В економіці країни домінуючу роль відіграє приватний сектор, що забезпечує 75% ВВП країни. Він лідирує в легкій, харчовій, медичній промисловості, у торгівлі, машинобудуванні, будівництві, на автотранспорті. На державний сектор припадає 25% виробництва ВВП. Він переважає в оборонній промисловості, енергетиці, авіаційному, залізничному і морському транспорті, зв'язку і металургії. Державний сектор опікується науковими розробками. Індія має високі електронні технології, космічну промисловість, атомну енергетику.

У недавньому минулому централізоване планування було замінене на ринкові механізми. Був відкритий широкий доступ приватним компаніям у такі раніше строго державні галузі як авіабудування, суднобудування, чорна і кольорова металургія, електроенергетика, авіатранспорт.

За роки незалежності в Індії декілька разів була реформована банківська система. У 50-ті роки, поряд із дрібними, стали створюватися великі комерційні банки. У 1969 році з метою більш рівномірного розподілу кредитних ресурсів були націоналізовані 14 банків, у 1980 році - ще 6. Банки зобов'язані були не менше 40% усіх кредитів виділяти пріоритетним галузям економіки. Жорсткий контроль з боку держави банківської діяльності призвів до погіршення їхнього фінансового становища. У 90-ті роки уряд змушений був піти на лібералізацію політики в банківській сфері. Дозволено створення нових приватних банків, у тому числі з іноземним капіталом. Вони можуть випускати акції для залучення капіталу, але контрольний пакет акцій залишається за державою.

За даними Всесвітнього Банку 36% населення Індії живе в умовах бідності з прибутком менше 1 долара в день.

Для поліпшення економічної ситуації в країні держава стала приділяти підвищену увагу розвитку дрібних виробництв. Їхня питома вага в промисловості досягає 40%, у промисловому експорті - 45%, у загальному експорті - 35%.

Постійний надлишок робочої сили, обмежена купівельна спроможність населення, незначний прогрес в економіці стали основою масового розвитку традиційних форм господарської діяльності. Залучення нових технологій дало можливість провести модернізацію дрібного виробництва, технічно зблизити його з крупним.

Держава проводить політику захисту внутрішнього ринку від активної іноземної конкуренції, що створює умови для виживання дрібних підприємств, орієнтованих на бідні прошарки населення. Цей ринок має свою специфіку: попит обмежений вузьким набором товарів першої необхідності, слабо схильний до змін, що дає можливість не витрачати додаткові кошти на модернізацію і відновлення асортименту. В основному мова йде про текстильне, взуттєве, шкіряне, скляне і будівельне виробництво, у яких дрібні підприємства складають 70-80%. Держава створила перелік товарів, що заборонено виробляти великим підприємствам. У цей перелік входять 800 найменувань товарів, що можуть закуповуватися у дрібних виробників по фіксованій ціні. Це фактично гарантує збут продукції.

У сільській місцевості здійснюється політика «сільської індустрії» - створюються підприємства по переробці сільськогосподарської сировини на дрібних маслоробнях, рисосушильнях, млинах. Це дає можливість збільшити несільськогосподарську зайнятість населення і ширше використовувати місцеві ресурси. Прийнято рішення про створення кластерів малих підприємств як центрів росту, особливо в економічно відсталих районах.

Чисельність трудових ресурсів в Індії складає 400 млн. чол., із них безробітних -39 млн. чол., тобто майже 10%.

Уряд розробив нову економічну програму, що передбачає прискорення лібералізації економіки, підвищення темпів росту сільськогосподарського виробництва до 5% у рік, стимулювання іноземного бізнесу. У 40 пріоритетних галузях промисловості, у тому числі в автомобілебудуванні,

виробництві штучних добрив і енергетичного устаткування, уряд гарантує допуск 51% іноземної участі.

Питома вага Індії в припливі портфельних інвестицій у країни, що розвиваються, складає 9,5%. Пріоритети віддаються інвестиціям в інфраструктуру і ключові галузі економіки, включаючи експортні.

З огляду на чисельність населення Індії, її економіка працює насамперед на свій внутрішній ринок і приймає поки недостатню участь у міжнародному поділі праці. На експорт надходить тільки 7% ВВП. При питомій вазі населення країни у світовому населенні в 17%, її питома вага у світовому експорті усього 0,9%.

У структурі індійського експорту переважають текстильні вироби - 24%; сільськогосподарська продукція -18,9%; ювелірні вироби - 14%; машини й устаткування - 8,1%; шкіра і шкіряні вироби -4,4%; фармацевтичні товари -4%.

У світовому експорті на частку Індії припадає 20% чаю; 10% спецій, виробів із шкір, коштовних і напівкоштовних каменів; 5% залізної руди і її концентратів, бавовняних тканин, текстильних виробів. За останні роки в структурі експорту скоротилася питома вага сировини за рахунок збільшення питомої ваги промислової продукції (76% всього експорту).

Країна залишається найбільшим виробником і експортером чаю. Для забезпечення постійно зростаючого його внутрішнього попиту, і зменшення експорту високоякісних сортів, були знижені мита на ввіз чаю з Бангладеш, Непалу, Шрі-Ланки.

Питома вага Індії у світовому експорті сільськогосподарської продукції складає 1%.

У структурі імпорту переважають: нафта і нафтопродукти, природний газ, машини й устаткування, продукція хімічної промисловості, золото, срібло, дорогоцінні і напівкоштовні камені для ювелірної промисловості.

Основними торговими партнерами є: США, Велика Британія, Японія, ФРН, ОАЕ, Бельгія, Італія, а останнім часом - НІК Південно-Східної Азії.

Істотну роль в економіці Індії грає іноземна фінансова допомога у розмірі 7 млрд. дол. у рік. Серед основних кредиторів виступають: «Форум розвитку Індії», МБРР, МАР. Зовнішній борг Індії – 132 млрд. дол. Його обслуговування перевищує 3,3% ВВП

Зовнішньоторговельний оборот України з Індією в 2006 році склав 11 218 млн. доларів; імпорт – 367,9 млн. дол., експорт – 850,1 млн. дол. Позитивне сальдо торговельного балансу склало 482,2 млн. дол.

Між Україною й Індією підписано більше 20 договорів. Після продажу Україною Пакистану 320 танків Т-80-УД торгові відношення між двома країнами помітно охололи. У 2000 р. був організована Українсько-Індійська ділова рада, що повинна сприяти обміну діловою інформацією в питаннях інвестування, торгівлі, законодавства.

Поки співробітництво йде у важкій промисловості, гірничовидобувній, металургійній, енергетичній і нафтогазовій. Об'єкти співробітництва - металургійні комбінати у Вішекхапатнамі і Дургапурі, гідрокомплекс «Тері»,

ТЕС «Кахалгаом» і «Від'ячал», геолого-розвідка углеводородної сировини, експлуатація вугільних розрізів «Нігахі» і «Кхадія», реконструкція шахти «Петердіх».

Україна своїм досвідом і науково-технічним потенціалом може забезпечити роботи з реконструкції АЕС «Куданкулам», ТЕС «Мейтон», «Бакрешвар», «Мангалор», «Кайямкулам», «Кол-Дам», лінії електропередач «Дуласті-Шрінагар-Кінешпур» та ін.

Співробітництво може активізуватися у військово-технічній сфері по продажу озброєння. Наприклад, по ремонту колишньої радянської техніки, наявної в Індії, продажу запасних частин для неї.

Україна може імпортувати з Індії медичне устаткування, тютюн, фармацевтичні препарати, чай, каву, спеції, перець, джут і продукцію з нього, натуральний шовк, боксити, слюду.

Індія зацікавлена в імпорті з України турбін, підшипників, підйомно-транспортного устаткування, мінеральних добрив і іншої продукції хімічної промисловості, сільськогосподарських машин.

ЕКОНОМІКА НАЙМЕНШ РОЗВИНУТИХ КРАЇН

Місце у світовій економіці

Група країн, до яких відносять найменш розвинуті, тобто країни з низьким доходом, - багаточисельна. Різні спеціалісти включають до неї від 54 до 60 країн. Показники, за допомогою яких визначається міра нерозвиненості країн - не досконалі. Частіше за усе рівень соціально-економічного розвитку оцінюють за рівнем письменності, за душовим ВВП, купівельною спроможністю, розміром зовнішнього боргу, структурою господарства, структурою зайнятості населення в різних сферах виробництва і т.д. Як би не намагалися виявити універсальний показник бідності, він буде далекий від ідеального.

За класифікацією Світового банку країн із душовим ВВП менше 1 000 доларів на рік у світі нараховується близько 50. Більш усього їх у Тропічній Африці південніше Сахари - 38; у Латино-Карибському регіоні -3 (Гаїті, Гондурас, Нікарагуа), в Азії - 7 (Афганістан, Бутан, Ємен, Камбоджа, Лаос, М'янма, Непал).

Таблиця 4

Економічні показники деяких найменш розвинутих країн у 2005 р.

Країни	ВВП, млрд. дол.	ВВП на душу населення, дол.	Населення за межею бідності, %	Рівень безробіття, %
Бурунді	5,6	700	68	...
Бангладеш	304,3	2 100	25	45
Ангола	45,9	3 200	60	70
Гаїті	14,2	1 700	67	80
Того	9,0	1 700	...	32
Нігер	11,3	900	40	63

Афганістан	21,5	800	40	53
Камбоджа	30,7	3 200	25	40
Мадагаскар	16,4	900	...	50
Ефіопія	62,9	900	...	50
Сомалі	4,8	600	...	...
Малі	13,6	1 200	14,6	64

Джерело: [www.cia.gov]

Причини бідності цих країн різні: наслідок хижацької колоніальної політики (Гаїті, М'янма, Кот-д'Івуар), периферійне положення (Непал, Бутан), відсутність значних запасів корисних копалин (Чад, Нігер, Бенін), диктаторські режими (Гондурас), відсутність виходу до моря (Малі, Центрально-Африканська Республіка, Уганда), слаборозвинена транспортна, фінансова і соціальна інфраструктури.

Слаборозвинені країни відрізняються неконтрольованою і нерегульованою демографічною ситуацією, при якій ріст ВВП країни не поспіває за ростом чисельності населення. У них низька тривалість життя (у середньому 40-57 років), висока смертність (20-26 проміле), у тому числі і дитяча (135-170 проміле). Процеси псевдоурбанізації ще більше ускладнюють і без того багаточисельні економічні проблеми.

Таблиця 5

Характеристика соціально-демографічних показників ряду найменш розвинутих країн

Країни	Очікувана тривалість життя (років)		Дитяча смертність ($^0/_{00}$)		Коефіцієнт смертності ($^0/_{00}$)	
	1980	**2006**	**1980**	**2006**	**1980**	**2006**
Бурунді	47	51	122	63	18	13
Руанда	46	47	128	90	19	16
Того	49	57	110	61	16	10
Ангола	41	39	154	185	23	6
Камерун	50	51	94	64	16	13
Гаїті	51	53	123	72	15	12
Нігер	42	44	150	118	23	21
Кот д'Івуар	49	49	108	89	17	15
Мадагаскар	51	57	119	75	16	11
Нігерія	46	47	99	97	18	17
Нікарагуа	59	71	84	28	11	4
Сьера-Леоне	35	40	190	160	29	23
ЦАР	46	44	117	86	19	19
Ефіопія	42	49	155	94	22	15
Гамбія	40	54	159	72	24	12
Сенегал	45	59	117	53	18	9
Бенін	48	53	116	80	19	12
Мозамбік	44	40	145	129	20	21
Замбія	50	40	90	87	15	20
Малі	42	49	184	108	22	17

Джерело: [www.cia.gov]

На 1999 р. близько 840 млн. чоловік у країнах, що розвиваються, страждало від постійного недоїдання; близько 1,3 млрд. людей мало щоденні прибутки в розмірі менше 1 долара; більш ніж у 1,1 млрд. чол. очікувана тривалість життя не перевищувала 40 років.

У слаборозвинених країнах основну частину споживчого бюджету складають витрати на харчування. У світі виділяють 25 країн, де за останні 25 років відбулося зниження калорійності щорічного раціону. Якщо в 1970 р. у 24 країнах на одну людину в середньому в день припадало більше 2 тис. калорій, то в 1996 р. їх залишилося 17, а нижче цього рівня опустилися 8 країн: Ангола, Бурунді, Заїр, Замбія, Камбоджа, Мозамбік, ЦАР, Чад. Додамо до них Руанду, Ефіопію, Ерітрея, і загальна чисельність населення «країн недоїдання» складе 460 млн. чол.

Основа економіки цих країн - екстенсивне сільське господарство. На його частку припадає 40 % ВВП. Зайнято в ньому до 80 % працюючого населення.

Багато видів сільськогосподарської продукції є головними статтями експорту цих країн і забезпечують до 90% валютних надходжень (какао в Кот д'Івуарі і Гані, кава в Нікарагуа й Ефіопії), падіння цін або попиту на їхню продукцію відразу ж знижує прибутки країн. Інтенсифікація і

модернізація низькопродуктивного сільського господарства в даних умовах нереальна через відсутність можливості накопичення капіталу для його наступного інвестування в модернізацію.

Через фінансову і політичну нестабільність ці країни слабо інтегровані у світове господарство, сюди поволі йдуть інвестиції.

Проблеми економічного

Проблеми слаборозвинених країн полягають у тому, що вони не мають власних резервів для подолання бідності. Відсутність багатих покладів корисних копалин не дає їм можливості одержати прибутки від мінеральної ренти. Якщо ж і якісь корисні копалини є в надрах країни, їхній видобуток залежить від притоку зовнішніх інвестицій. Але тут гальмом для них виступає політична нестабільність і відсутність транспортної інфраструктури. Можна було б розраховувати на приток капіталів для створення трудомістких виробництв, але низький рівень письменності, високий при цьому відсоток функціонально неосвіченого населення стримує розвиток даних виробництв. Світове співтовариство постійно надає допомогу цій групі країн у різних формах, але відсутність механізму її раціонального застосування призводить до розкрадення та розбазарювання цих надходжень.

Вкрай низький рівень накопичення коштів населення і капіталів виробництва унеможливлює інвестування галузей для створення засобів виробництва, підготовки кваліфікованої робочої сили, удосконалення технологій. Це, у свою чергу, не сприяє росту продуктивності праці, викликає низький рівень споживання, ***тобто низький рівень накопичення є результатом злиднів і одночасно причиною їх збереження.***

Незначні інвестиції, що мають місце, не забезпечують впровадження нових технологій. Наприклад, в 2005 р. сукупна сума всіх ПІІ, що вкладені в економіку 42 держав Західної, Центральної та Східної Африки, дорівнювала 105 млрд. дол. або вдвічі менше, ніж інвестиції в економіку однієї лише Бразилії. Низький попит навіть на товари першої необхідності не дає можливості створювати підприємства серійного виробництва.

Слаборозвинені країни знаходяться на початковому етапі розвитку індустріального суспільства, тому з промислового виробництва в них зазвичай розвинуті галузі з видобутку корисних копалин і переробки сільськогосподарської сировини на експорт; третій напрямок - виробництво продуктів харчування і товарів повсякденного попиту для споживання усередині країни.

Таблиця 6.

Галузева структура ВВП деяких найменш розвинутих країн (2006 р., %)

Країни	Сільське господарство	Промисловість	Послуги
Ангола	9,6	65,8	24,6
Афганістан	38,0	24,0	38,0
Бангладеш	19,9	20,6	59,5

Бурунді	44,9	20,9	34,2
Гаїті	28,0	20,0	52,0
Ефіопія	49,2	9,1	41,7
Камбоджа	35,0	30,0	35,0
Мадагаскар	26,9	16,5	56,6
Малі	45,0	17,0	38,0
Нігер	39,0	17,0	44,0
Сомалі	65,0	10,0	25,0
Того	39,5	20,4	40,1

Джерело: [www.cia.gov]

У цих країнах промислове виробництво зосереджене в основному на малих підприємствах. По числу зайнятих малі підприємства займають друге місце після аграрного сектора і багато в чому пов'язані з аграрним сектором. Вони більш ефективно використовують наявні незначні сировинні ресурси, постачають населенню споживчі товари, виробляють сільськогосподарський реманент. Це особливо важливо в умовах нерозвиненості складського і холодильного господарства, відсталості інфраструктури і постійних перебоїв у подачі електроенергії. У Східній Африці, наприклад, через проблеми з електроенергією 70% ремісників працюють у помешканнях без електрики і водопроводу. Крім цього, рівень інтенсифікації виробництва на таких підприємствах нижчий, ніж на великих, що дає можливість створювати додаткові робочі місця. На таких підприємствах велика питома вага живої праці, у тому числі неврахованої: сімейної, дитячої і жіночої.

Можливість дрібних підприємств пристосовуватися до нестабільної економічної ситуації знайшла відбиток в особливих їхніх формах - об'єднанні промислової і сільськогосподарської діяльності. Це так звана «сільська індустріалізація» і «мала індустріалізація», що створюється за межами великих міст для максимального наближення до сировинної бази.

Такі форми підприємництва дають можливість розширити масштаби використання місцевих природних ресурсів, а за рахунок розвитку трудомістких виробництв знизити відтік робочої сили із сільської місцевості.

У ряді країн , що розвиваються , стали створюватися ***кластери*** - групи малих підприємств, територіально пов'язаних між собою, що здійснюють спільні закупівлі сировини і збуту готової продукції. Малі підприємства витримують конкуренцію з більш значними виробниками подібної продукції завдяки економії на адміністративному штаті і більш детальному вивченні місцевих ринків.

Відбувається помітна диференціація малих підприємств за щаблем технічної озброєності, спеціалізації, рівнем кваліфікації кадрів, продуктивності праці. Кооперація дрібних підприємств з великими призводить до якісних змін у промисловості. Нові стимули росту дрібного виробництва створює інтернаціоналізація світового господарства при активній ролі ТНК. Об'єктом їх інтересу є малі підприємства в текстильній, взуттєвій, швейній промисловості. Розширюється число малих підприємств з виробництва продукції народних промислів. Кустарні і ремісничі майстерні з

великою питомою вагою ручної праці користуються підтримкою уряду своїх країн не тільки з урахуванням економічної необхідності, але і як охорона культурної спадщини. Широко функціонує ***неформальний*** (неорганізований, неофіційний, нерегульований, нецензований) ***сектор***. Зазвичай, до нього відносять ту частину населення, що зайнята в традиційно відсталих галузях економіки, і не враховується офіційною статистикою, відрізняється низькими прибутками, часто в натуральній формі, на грані фізичного виживання. Це найдрібніші підприємства, що виробляють товари і послуги, а також незалежні, самозайняті виробники в містах.

В Азії й Африці більше 50% жінок, не зайнятих у сільському господарстві, працюють у неформальному секторі (Замбія -72%, Гамбія - 62%). Це роздрібна торгівля і традиційні послуги.

Високі темпи урбанізації переповняють міста надлишковою робочою силою, у них питома вага неформальної зайнятості складає 20-60%. Неформальний сектор виготовляє текстиль, килими, іграшки, взуття, біжутерію, перуки, штучні квіти.

Починаючи з 60-х років слаборозвинені країни здійснюють політику імпортозамінної індустріалізації. До раніше сформованої харчової, тютюнової і текстильної промисловості додалися металургія, металообробка, сільськогосподарське машинобудування (в основному на рівні складання) і приладобудування: складання холодильників, пральних машин, кондиціонерів. Як правило, у їхньому виникненні брав участь іноземний капітал.

Регіональні особливості

Найбільше число слаборозвинених країн знаходиться в ***Тропічній та Екваторіальній Африці*** (***ТА).*** Ця група країн включає 38 держав, на них припадає 1,24% світового ВВП. Їх сукупний зовнішній борг складає 223 млрд. дол. Його відношення до ВВП - найвище у світі - 70%, його вартість у 2,5 рази перевищує експортні надходження, а на обслуговування боргових зобов'язань іде 20% прибутків від експорту.

Причини боргової проблеми - вузькість слабо диференційованого експортного сектора, незбалансованість економіки, нездатність використовувати переваги міжнародного поділу праці, величезна залежність від зовнішніх ресурсів.

При питомій вазі населення в 10,8 % на цю групу країн припадає 0.4 % світового торгового експорту; 0,7 % світового промислового і 3,23% сільськогосподарського виробництва.

У 90-х роках в порівнянні в 80-ми середньорічні темпи росту ВВП на душу населення виросли в Нігері, Нігерії, Гані, Ефіопії, Гамбії, Танзанії, Сенегалі, Мозамбіку, Буркіна-Фасо, Судані і Свазіленді. Не змінилися - у Малі і на Мадагаскарі і знизилися - в інших країнах Тропічної Африки.

Частка експорту у ВВП із 1970 року стабільно росла в Мавританії, Свазіленді, Малі і Маврікії; падала - у ЦАР, Судані і Замбії. Більше всього

від експорту залежать такі країни як: Ангола, Конго, Габон, Мавританія, Свазіленд, Ботсвана і Маврікій (у них надходження від експорту дають від 50 до 82% ВВП). Зміна ринкової кон'юнктури сильніше усього може вдарити саме по економіці цих країн.

У ряді країн частка експорту в накопиченні ВВП нижче 15% (Судан, Нігерія, Буркіна-Фасо, Руанда). На ці країни можливі зміни ринкової кон'юнктури не спричинять істотного негативного впливу, але в той же час настільки низький показник експортних можливостей свідчить або про перебудову структури господарства (у Судані і Нігерії) за рахунок реформ, або про слабкі експортні можливості (Буркіна-Фасо, Руанда).

Таблиця 7.

Макроекономічні показники найбідніших країн у 2005 р.

ВВП.....	222,3 млрд. дол.
Річний приріст ВВП.....	5,0%
Прямі іноземні інвестиції.....	5,7 млрд. дол.
Експорт товарів та послуг (у % до ВВП)..	26,6%
Інфляція.....	6,8%

Джерело: [www.worldbank.org]

Найвищі темпи річного приросту ВВП у регіоні відзначалися в 1951-60 роках, під час звільнення від колоніальної залежності. За останні 10 років вони знизилися до 1,3%. Якщо країни, що розвиваються, за період із 1900 року в основному нарощували середньорічні темпи росту ВВП, то країни ТА їх неухильно знижували з 60-х років. У даний час ці темпи в 3,8 рази нижчі, ніж у цілому по країнах, що розвиваються.

З країн ТА спостерігається відтік капіталу: у 1991-2000 роки він склав 15 млрд. дол., основні причини - політична нестабільність, відсталість, низька норма прибутку і казнокрадство.

У більшості країн ТА впровадження неоліберальної моделі господарювання призвело до зниження загального рівня життя. Найвищі темпи зниження особистого подушового споживання за 1980-1999 роки відзначалися в Кот-д'Івуарі, Мадагаскарі, Гамбії, Нігері, Нігерії, Замбії й Анголі (їхні темпи складали 2,5 -7,8 % у рік). На відміну від інших регіонів країн, що розвиваються, де ареали злиднів і бідності за останні 10 років скоротилися, у ТА вони розрослися, і це 28% населення.

Таблиця 8

Середньорічні темпи росту ВВП у країнах Тропічної й Екваторіальної Африки, %

Країни	1901-1913	1914-1930	1930-1938	1938-1950	1951-1960	1961-1970	1971-1980	1981-1990	1991-2000
Країни, що розвиваються	1.7	1.8	2.2	1.8	5.2	4.5	5.3	4.5	5.0
Країни Тропічної Африки	2.8	2.6	3.2	4.4	4.4	2.8	2.3	1.7	1.3

Джерело: [41, с. 669]

В останні роки дещо змінилося положення в сільському господарстві ряду країн: вони стали відмовлятися від традиційного монокультурного господарства. Наприклад, Гана, відома як головний виробник какао-бобів, тепер займається вирощуванням ананасів і виробництвом ананасового соку. За оцінками експертів, для модернізації сільського господарства, в нього щорічно потрібно вкладати 25% бюджетних коштів країн ТА; у даний час ця цифра складає 7-8%.

Африканські країни намагаються наслідувати економічні моделі НІК ПСА. Так, Гана у своїй програмі досягнення до 2020 р. статусу держави із середнім прибутком намагається з'єднати підходи Сінгапуру - з розвитку людських ресурсів і ринків капіталів, із досягненнями Малайзії й Індонезії в сільськогосподарському виробництві, Республіки Кореї, Таїланду й Індонезії - у текстильному виробництві. У створених за підтримкою МБРР зонах спільного підприємництва функціонують підприємства з випуску електроніки і високоточних приладів. Здійснюється програма комп'ютерної підготовки, створюються науково-дослідні центри.

Одним із варіантів виходу зі злиднів для ряду країн може стати розвиток екотуризму. Перспективність цього напрямку індустрії подорожей обумовлена екологізацією суспільної свідомості жителів розвинутих країн, ростом їхньої занепокоєності руйнацією природного середовища в Африці, тягою до природи, особливо екзотичної, населення західних індустріальних мегаполісів. У даний час на частку Африки припадає 2% міжнародних туристів і 1% прибутків від світового туризму. За експертними оцінками внесок у ВВП туризму в Ботсвані, Лесото і Гані в найближчі роки може скласти 4-5%; у Гамбії -10%. Високими темпами туризм розвивається в Танзанії, Замбії, Сенегалі. Прибутки від екотуризму можуть бути спрямовані на вирішення проблем продовольчого забезпечення, захист навколишнього середовища, подолання наслідків псевдоурбанізації.

Додаток 13

Кредитний портфель ЄБРР в Україні

Назва проекту	Мета проекту	Сума позики ЄБРР
	Проекти, що реалізуються	
Відновлення автомагістралі М06 та реформування дорожнього сектору	Реабілітація та підтримка автомобільної дороги Київ-Чоп за рахунок її реконструкції.	75,00 млн євро
Реконструкція Старобешівської ТЕС	Реалібітація Старобешівської ТЕС, збільшення генеруючої потужності, підвищення ефективності та надійності при її експлуатації, збільшення коефіцієнту корисної дії, надійності та екологічних показників електростанції.	103,10 млн євро
Розвиток залізничних шляхів України	Відновлення та модернізація залізничної інфраструктури.	51,88 млн дол. США
Програма інвестицій та розвитку системи водопостачання та очищення води в м. Запоріжжя	Вдосконалення використання потужностей міського водопостачання та каналізації, поліпшення безпеки та надійності служби водопостачання, підвищення якості та ефективності системи збору та очистки стічних вод.	28,00 млн дол. США
Українська енергосервісна компанія (УкрЕско)	Створення Української енергозберігаючої компанії, яка надає різним українським підприємства послуги з енергозбереження, скорочуючи їх енергоспоживання.	20,00 млн дол. США
Друга кредитна лінія для розвитку малих і середніх підприємств	Сприяння розвитку діяльності приватного сектору в Україні шляхом зміцнення потужностей комерційного банківського сектору в Україні та забезпечення доступу до фінансування малих, середніх та навіть великих підприємств.	88,26 млн дол. США
Модернізація аеронавігаційної системи	Підвищення рівня безпеки польотів у повітряному просторі національної відповідальності України; забезпечення обладнаннями, необхідними для обслуговування нових міжнародних маршрутів.	25,40 млн дол. США
	Реалізовані проекти	
Кредит на закупівлю палива на зимовий період 2000 – 2001 рр.	Придбання органічного палива для проходження осінньо-зимового періоду 2000-2001 років.	100,00 млн дол. США (отримано 59,02 млн)
Кредитна лінія для розвитку	Сприяння розвитку діяльності	121,20 млн дол.

малих і середніх підприємств	приватного сектору в Україні шляхом зміцнення потужностей комерційного банківського сектору в Україні та забезпечення доступу до фінансування малих, середніх та навіть великих підприємств.	США
Проект "ITUR" – розвиток оптико-волоконного зв`язку Італія – Турція - Росія	Сприяння Позичальнику в модернізації інфраструктури зв`язку для задоволення попиту на високоякісні, надійні та економічні послуги зв`язку на Україні та між Україною і іншими країнами (Італія, Туреччина, Росія).	53,10 млн дол. США
Аеропорт "Бориспіль"	Розвиток інфраструктури аеропорту "Бориспіль"	5,10 млн дол. США
	Проекти на стадії підготовки	
Добудова 2-го енергоблоку Хмельницької АЕС і 4-го енергоблоку Рівненської АЕС	Добудова енергоблоків Хмельницької та Рівненської АЕС з метою компенсації потужностей, що були виведені у відповідності з програмою закриття Чорнобильської АЕС.	42,00 млн дол. США
Програма розвитку комунальних підприємств – місто Херсон	Розвиток муніципальної інфраструктури міста Херсон.	11,10 млн євро
Впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів на залізницях України	Формування транспортної системи, підвищення рівня безпеки руху, закупівля нового пасажирського рухомого складу	120,00 млн дол. США
Ремонт автомобільної дороги Київ-Чоп	Підтримка в робочому стані автомобільної дороги Київ-Чоп, фінансування будівельно-ремонтних робіт, модернізація.	100,00 млн євро

Джерело: [82]

Додаток 14

Класифікація надійності облігацій, що використовується провідними рейтинговими агенціями

Рейтингові символи		Значення рейтингу
“Стандарт енд Пурс”	**“Мудис”**	
Інвестиційний рівень		
AAA	Aaa	Найвища надійність Імовірність виплати відсотків та основної суми боргу надзвичайно висока
AA+	Aa1	Висока надійність
AA	Aa2	Імовірність виплати відсотків та основної суми боргу досить висока
AA-	Aa3	
A+	A1	Надійність вище середнього
A	A2	Можливість емітента щодо виплати боргу і процентів достатньо великі, але залежать від стабільності від внутрішньоекономічної ситуації
A -	A3	
BBB +	Bbb1	Прийнятий рівень можливості
BBB	Bbb2	Можливості емітента щодо виплати та процентів залежать від стану внутрішньоекономічної ситуації на момент погашення
BBB -	Bbb3	
Неінвестиційний (спекулятивний) рівень		
BB+	Bb1	Зобов’язання скоріше надійні, ніж ненадійні, але існує постійна загроза неплатежу через нестабільність внутріньоекономічної ситуації
BB	Ba2	
BB –	Ba3	
B+	B1	Високий ризик неплатежу
B	B2	Платоспроможність емітента обмежена, але відповідає поточному обсягу випущених зобов’язань
B –	B3	
CCC +	Caa	Зобов’язання з сумнівною оплатою або (Moody’s) ті, що вже не сплачуються
CCC		
CCC –		Платоспроможність емітента підірвана фундаментальною нестабільністю внутрішньоекономічної ситуації
C	Ca	Невиконання зобов’язань (відстрочна або неплатежі). Емітент є банкрутом або зазнає збитків
D		
D		