

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Вступ	7
Тема 1. Теоретичні основи міжнародних економічних відносин	8
1.1. Сучасне світове господарство як об'єкт пізнання. Багатомірність метасистеми світового господарства.....	8
1.2. Становлення світового ринку, критерії цілісності світового господарства.....	9
1.3. Міжнародна економіка як підсистема світового господарства.	12
Тема 2. Міжнародний розподіл праці – шлях розвитку економічних зв'язків різних країн	17
2.1. Сутність та форми міжнародного розподілу праці. Розподіл факторів виробництва.....	17
2.2. Основні види міжнародної предметної спеціалізації виробництва.	20
2.3. Особливості міжнародного виробничого кооперування, його форми.....	21
Тема 3. Міжнародна торгівля в системі міжнародної економіки	26
3.1. Роль міжнародної торгівлі в системі міжнародної економіки.....	26
3.2. Специфічні риси міжнародної торгівлі. Зовнішньоторговельні операції: суть і показники	27
3.3. Економічна основа міжнародної торгівлі. Спеціалізація і порівняльні переваги.....	30
3.4. Виграш від міжнародної торгівлі.....	31
Тема 4. Особливості сучасних світоторгівельних зв'язків.....	33
4.1. Структура і динаміка міжнародної торгівлі. Формування і особливості світового ринку товарів і послуг.....	33
4.2. Сучасні тенденції в розвитку світового товарного обігу.....	35
4.3. Методи міжнародної торгівлі. Торгівля напрямки та через посередників.....	35
4.4. Види зовнішньоторгівельних операцій. Контракти в міжнародній торгівлі.....	38
4.5. Конкуренція і ціноутворення в міжнародній торгівлі.....	39
4.6. Особливості торгівельно-економічних відносин України.....	40
Тема 5. Торговельна політика.....	42
5.1. Лібералізація торгівлі і протекціонізм: доводи «за» і «проти».....	42
5.2. Інструменти торгівельної політики.....	45
5.3. Економічні інститути, що регулюють міжнародну торговельну політику.....	46
Тема 6. Міжнародне переміщення трудових ресурсів.....	48
6.1. Міжнародний рух чинників виробництва в системі міжнародної економіки. Місце трудової міграції у	

міжнародному русі чинників виробництва.....	48
6.2.Економічна природа міжнародної міграції.....	48
6.3.Масштаби, форми і напрямки міжнародної міграції.....	50
6.4.Наслідки міжнародного переміщення трудових ресурсів.....	51
6.5.Регулювання міжнародних міграційних процесів. Міжнародна організація праці (МОП).....	52
Тема 7. Міжнародний кредит.....	54
7.1. Міжнародні потоки капіталу. Сутнісна структура міжнародного кредиту.....	54
7.2.Функціонування системи міжнародного кредиту: вигоди і втрати.....	55
7.3.Інституціональна структура міжнародного кредиту. Міжнародні фінансові центри.....	57
7.4. Основні форми і види міжнародного кредиту.....	57
7.5. Міжнародний кредит і світова криза заборгованості.....	58
Тема 8. Прямі зарубіжні інвестиції. Вільні економічні зони (ВЕЗ)..	60
8.1Сутність і доцільність прямих зарубіжних інвестицій (ПЗІ).....	60
8.2.Форми ПЗІ. Технологічний трансфер.....	61
8.3.Наслідки ПЗІ для інвестуючої країни.....	62
8.4.Перспективи і проблеми ПЗІ в економіку України.....	63
8.5.Спеціальні економічні зони.....	64
Тема 9. Міжнародні валютні відносини.....	68
9.1. Поняття «валютні відносини» і «світова валютна система».....	68
9.2. Поняття «валюта». Оборотність валют.....	68
9.3. Сучасні світові (міжнародні) гроші.....	69
9.4. Валютний ринок та його види.....	70
9.5. Валютний курс.....	71
9.6. Основні види валютних курсів: гнучкі (плаваючі) та фіксовані валютні курси.....	71
9.7. Чинники, що визначають валютний курс.....	72
Тема 10. Валютні відносини і платіжний баланс.....	75
10.1. Міжнародні розрахунки та їх основні форми.....	75
10.2. Платіжний баланс і його структура.....	76
10.3. Балансування статей платіжного балансу.....	78
10.4. Стан платіжного балансу та позиції національної валюти.....	79
10.5. Проблема конвертованості національної валюти та шляхи вирішення.....	81
10.6. Варіанти валютної політики.....	83
Тема11. Міжнародна торгівля послугами.....	85
11.1. Суть та класифікація послуг.....	85
11.2. Особливості міжнародної торгівлі послугами.....	89
11.3. Вплив транспортних витрат на міжнародну торгівлю.....	94

Тема12. Міжнародні науково-технічні відносини.....	98
12.1. Суть та особливості науково-технічних відносин.....	98
12.2. Міжнародна передача технології.....	99
12.3. Міжнародне технічне сприяння.....	101
12.4. Франчайзинг як сучасна форма міжнародного руху технологій...	102
Список рекомендованої літератури.....	106

Вступ

Об'єктивна необхідність вимагає поступової, неухильної інтеграції економіки України до системи міжнародного поділу праці, світових інтеграційних процесів. Тому знання майбутніми фахівцями теоретичних основ та особливостей міжнародних економічних відносин сприятиме формуванню надійних зовнішньоекономічних зв'язків України з іншими країнами світу.

Актуальність проблеми та динаміка міждержавних стосунків вимагають швидкого реагування на всі зміни у світовому господарстві, поглибленого вивчення їх причин та наслідків. У світі нараховується понад 200 самостійних країн, певним чином пов'язаних найрізноманітнішими міжнародними відносинами, що вимагає зіставлення або узгодження їхніх дій, прийняття спільних рішень. Для цього необхідні спеціальні знання у сфері міжнародної економіки та міжнародних економічних відносин (МЕВ). У зв'язку з цим вивчення дисципліни "Міжнародні економічні відносини" є актуальним. Мета такого курсу — опанування теоретичних основ та набуття навичок аналізу процесів і тенденцій у галузі міждержавного економічного спілкування.

В учбовому матеріалі увага сконцентрована на найважливіших питаннях теорії і практики міжнародних економічних відносин (МЕВ). Розглянуто основні теоретичні засади та тенденції формування МЕВ, їх історія та сучасний стан. Достатньо уваги приділяється міжнародному руху факторів виробництва, його національному та міждержавному регулюванню. розкриває особливості розвитку економіки та міжнародних економічних відносин країн, які розглянуті у тісному зв'язку та крізь призму міжнародної економіки — теорії, що використовується для вивчення економіки сучасного взаємозалежного світу. Власне такий підхід дає можливість розкрити

значення міжнародних економічних відносин для економіки окремої країни та світового співтовариства в цілому.

Тема 1. Теоретичні основи міжнародних економічних відносин (МЕВ)

1.1. Сучасне світове господарство як об'єкт пізнання. Багатомірність мегасистеми світового господарства.

Сучасна система світового господарства склалась в кінці ХІХ на початку ХХ століття. В сучасних умовах вона просунулась у своєму розвитку в складну метасистему (систему систем). Саме в цій своїй якості сучасне світове господарство виступає як об'єкт системного аналізу.

В якості основних структуростворюючих складових метасистеми світового господарства зазвичай виділяють наступні її підсистеми:

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

Технологічна підсистема світового господарства. Технологічна підсистема складається в умовах НТР, реалізація якої стає неефективною, практично неможливою в рамках відособлених національних технологічних просторів. Вимоги, котрі пред'являються НТР до світової технології, можна звести до таких основних параметрів:

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

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

Економічна підсистема світового господарства. Економічна підсистема світового господарства формує в міру вироблення і реалізації єдиних вимог до здійснення торгівельної, виробничо-інвестиційності та валютно-фінансової діяльності.

Єдиний економічний простір передбачає також вироблення єдиних норм і стандартів до організації і управління міжнародними економічними процесами, тобто міжнародний менеджмент (виробничий, маркетинговий, фінансовий).

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

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

Правова підсистема світового господарства. Правова підсистема світового господарства складається в міру встановлення загальних правил підприємницького права і норм господарського поведіння. Мова йде насамперед про вироблення норм міжнародного приватного, цивільного та патентного права.

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

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

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

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

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

Отже, сучасне світове господарство як об'єкт пізнання є багатомірним. Ця багатомірність являє собою уявлення сучасної системи світового господарства в якості рівноправної і рівнозначної взаємодії її підсистем (технологічної, економічної, правової і соціально-культурної), котре не зводиться до економічної детермінації, до логіки економічного початку.

1.2. Становлення світового ринку, критерії цілісності світового господарства.

Найпростіша форма внутрішнього ринку виникла на ранній стадії товарного господарства, що базувалося на суспільному поділі праці. Поділ праці неминує вимагає обміну, з примітивних форм якого і розпочалося формування внутрішнього ринку. На внутрішньому ринку виробник товару одночасно був і його продавцем, а покупець — одночасно і кінцевим

споживачем товару, одразу забирає та оплачує товар. Сутність світового ринку та його структуру можна зобразити схемою, наведеною на рис. 1.1.



Рис. 1.1. Схема світового ринку

Зовнішні контури фігури (рис. 1.1.) позначають світовий ринок, який утворюється в результаті встановлення товарно-грошових відносин між країнами. Розвиток обміну привів до появи грошей, що розширило стимули для виробництва тих чи інших товарів спеціально для обміну. Тільки тоді й змогло з'явитися товарне виробництво в прямому розумінні слова, тобто виробництво таких виробів, які потрібні їх виробнику не для власного споживання, а як носії вартості, що дають змогу отримати натомість десятки інших потрібних предметів. Іншими словами, з'явилося виробництво на ринок, для задоволення потреб інших людей. З появою грошей між продавцем і покупцем стають посередник-купець, який надає послуги з реалізації товару, а також мінняло, що позичає для нього гроші. На рис. 1.2. зображена еволюція форм ринку: внутрішній національний — міжнародний — світовий.

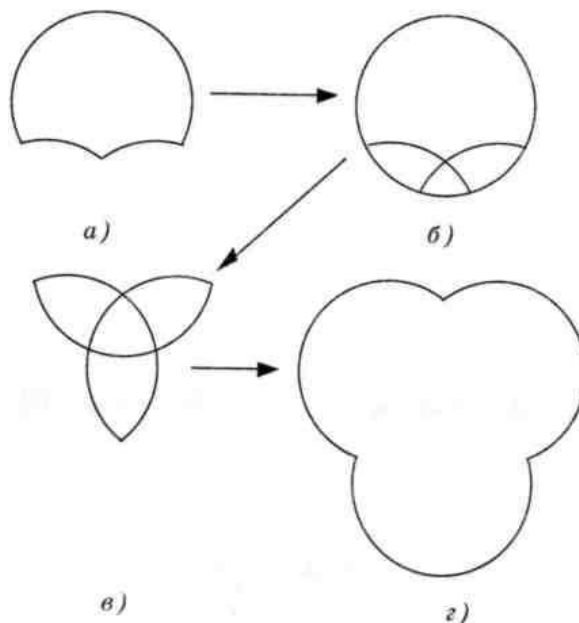


Рис. 1.2. Еволюція форм ринку:

a — внутрішній ринок; *б* — національний ринок; *в* — міжнародний ринок; *г* — світовий ринок

Таким чином, **внутрішній ринок** являє собою форму господарської взаємодії, за якої все призначене для продажу збувається самим виробником всередині країни. Невдовзі після виникнення внутрішніх ринків почали формуватися національні ринки. Цьому сприяла спеціалізація внутрішніх ринків (ринки праці, капіталу, гуртові тощо), частина яких з самого початку була орієнтована на іноземних покупців (наприклад, на ринку праці — работоргівля).

Отже, **національний ринок** — це внутрішній ринок, частина якого орієнтується на іноземних покупців. Мануфактура, що базувалась на поділі праці, з XVI до середини XVIII ст. сприяла розвитку виробництва товарів, розширенню національних ринків і створенню регіональних, міждержавних і міжнародних ринків. **Міжнародний ринок** — це частина національних ринків, яка безпосередньо зв'язана із закордонними ринками. Великі географічні відкриття спричинили грандіозні зміни в торгівлі, вивезення у нові землі готових продуктів промисловості. Це дало значний поштовх розвитку продуктивних сил у Європі, де під тиском попиту в першій половині XIX ст. виникла велика фабрично-заводська індустрія, продукція якої вже не могла збуватися на внутрішньому ринку. Їй був потрібний всесвітній збут.

Отже, в епоху первісного нагромадження капіталу локальні центри міждержавної торгівлі переросли у єдиний світовий ринок. Він остаточно сформувався наприкінці XIX — на початку XX ст., коли товарне виробництво у провідних країнах досягло високого рівня розвитку, стало машинним. **Сучасний світовий ринок** — це сфера стійких товарно-грошових відносин між країнами, що базується на міжнародному поділі праці та інших факторів виробництва.

Світове господарство завжди являло собою цілісну систему. Проте на різних етапах його розвитку характер цієї цілісності був різним.

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

В сучасних умовах акцент зміщується на внутрішньо-світогосподарські відносини, котрі складаються між наднаціональними суб'єктами та існують в єдиному технологічному, економічному, правовому та соціально-культурному просторі.

Характер цілісності світогосподарської системи необхідно аналізувати за двома основними критеріями:

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

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

Перший рівень представляє світове господарство як сукупність національних господарств незалежно від соціального типу. Ці господарства об'єднані міжнародним поділом праці і прагненням кожного суб'єкта використовувати ресурси у своїх інтересах. Підсистеми світового господарства (національні економіки) взаємодіють, головним чином, у сфері обігу. Світове господарство по суті ототожнюється зі світовим співтовариством, а міжнародні економічні відносини трактуються як відносини між усіма країнами. В цих відносинах переважає торгівельна спрямованість.

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

1.3. Міжнародна економіка як підсистема світового господарства.

Міжнародна економіка представляє собою економічну підсистему світового господарства. У зв'язку з цим, необхідно визначити:

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

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

Іншими словами, наявність інтегральних властивостей робить численність взаємопов'язаних елементів системою.

З позицій сучасних реалій, тих коливань, котрі здійснювались в розвитку світового співтовариства, як системостворюючого зв'язку, котра

забезпечує єдність – цілісність міжнародної економіки, виступають дві ознаки:

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

Саме ці властивості визначають специфіку змісту і структури міжнародної економіки.

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

- ринковість;
- досить відчутна дія неринкових, інституціональних регуляторів як на регіональному так і на міжрегіональному і глобальному рівнях (спеціалізовані інститути ООН, ЄС тощо);
- прагнення до контролю кон'юнктури світового ринку і активного впливу на внутрішні національні ринки зі сторони міжнародних інститутів, транснаціональних корпорацій за допомогою різних інструментів, включаючи і ринкові.

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

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

- інформація та інформаційна технологія є одним з вирішальних чинників зростання продуктивності праці, конкурентоспроможності фірми, галузі, національного господарства, регіональних об'єднань, ТНК. Конкурентоспроможність на базі інформаційних технологій досягається за рахунок зниження енергомісткості, матеріаломісткості, переходу до безвідходного виробництва;
- використання інформаційних технологій є головним чинником прийняття правильних управлінських рішень;
- інформаційні технології роблять ефективним дрібносерійне виробництво, що орієнтується на конкретну людину;
- інформація та інформаційні технології змінюють характер нагромадження багатства, а в кінцевому підсумку – саме поняття «багатство». Здійснюється трансформація від багатства до знань і іншої корисної інформації. Інформація, як правило, втілюється в уречевлених чинниках, але вони не здатні до самовираження. Отже, нагромадження людського капіталу стає пріоритетним.

Характерною ознакою міжнародної економіки є те, що вона, завдяки своїй

ринковій природі та інформаційності, є відкритою системою досить високого ступеня відкритості.

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

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

Сучасний стан світової економіки дозволяє виділити два критерія і відповідно два рівні відкритості її підсистем:

1) Зумовлені міжнародним поділом праці ступінь і форми долучення країн в міжнародний товарний обіг.

2) Зумовлена всесвітнім поділом праці ступінь інтегрованості національних економік в наднаціональний (регіональний і глобальний) торгівельний та виробничо-інвестиційний простір.

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

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

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

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

На другому рівні показником відкритості є: ступінь відкритості національних кордонів для вільного пересування товарів, послуг, капіталів, робочої сили, динаміка обсягу коштів, взятих в борг на міжнародних фінансових ринках; обсяг прямих зарубіжних інвестицій (ПЗІ); частка зарубіжного виробництва ТНК в загальносвітовому виробництві товарів і послуг.

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

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

Структура міжнародних економічних відносин включає:

- Міжнародну торгівлю товарами і послугами.
- Міжнародний кредит і прямі зарубіжні інвестиції.
- Міжнародне переміщення трудових ресурсів.
- Міжнародне переміщення технологій.

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

а) рівень торгівельних відносин між країнами і валютно-кредитних відносин, котрі зумовлюють торгівлю; це – коло відносин, що замикається на торгівлі між окремими країнами;

б) наднаціональний (регіональний і транснаціональний) рівень:

- торгівельні відносини всередині зон вільної торгівлі, а також корпоративний обмін;
- виробничо-інвестиційні відносини: прямі іноземні інвестиції ТНК;
- валютно-кредитні і фінансові відносини Євроринку, що опосередковуються міжнародними і фінансовими установами (міжнародний валютний фонд (МВФ), Банк міжнародних розрахунків (БМР), Всесвітній банк та ін.);
- міграція робочої сили.

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

- на внутрінаціональному – державою;
- на регіональному – органами регіонального співробітництва;
- на глобальному – всесвітніми економічними організаціями (ВТО, ЮНКТАД, спеціалізовані організації і фонди при ООН).

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

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

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

Контрольні питання

- 1.Що представляє собою економічна підсистема світового господарства?
- 2.Охарактеризуйте субстрат міжнародної економіки як підсистеми світового господарства.
- 3.Що розуміється під «відкритістю» міжнародної економіки?

Тема 2. Міжнародний розподіл праці – шлях розвитку економічних зв'язків різних країн

2.1. Сутність та форми міжнародного розподілу праці. Розподіл факторів виробництва.

На сучасному світі розвиток економічних і науково-технічних зв'язків, участь в міжнародному розподілі праці (МРТ) — важливий засіб як вирішення внутрішніх народногосподарських завдань, так і зміцнення мирних, добросусідських відносин між державами.

Ці форми зовнішньоекономічних зв'язків роблять вплив на розвиток національної економіки. Аналіз результатів цієї дії і визначення перспектив розвитку суспільного виробництва з урахуванням участі в міжнародному розподілі праці припускає чітке уявлення про зміст категорії МРТ. Необхідність глибокого розуміння даної категорії диктується також потребою розвитку теорії міжнародної економічної інтеграції, а також подальшого розвитку вчення про всю систему світового господарства. Рішення тільки цих, перерахованих тут завдань робить проблему конституювання категорії міжнародного розподілу праці вельми актуальною.

Але раніше необхідно з'ясувати, що є розподілом праці усередині країни. У будь-якій країні миру окремо узятє підприємство не може проводити всі товари, необхідні суспільству. Кожне з підприємств спеціалізується на виготовленні певного роду виробів. **Це і є спеціалізація підприємств.**

Вона виступає в декількох формах: **наочною, професійною і територіальною.**

Наочна означає, що підприємство випускає вироби певного роду; *професійна* — що на даному підприємстві зайняті працівники переважно такої-то професії (шахтарі, ткачі, фермери і так далі), територіальна — що підприємство розташоване в конкретній місцевості.

Спеціалізація господарюючих ланок неминуче супроводжується обміном вироблюваною ними продукцією. Унаслідок такої взаємодії виникає *міжзаводська* або *міжфабрична* форма розподілу праці. Вона є універсальною формою розподілу праці. І якби не було угруповань підприємств, то це була б єдина форма розподілу праці.

Залежно від того, між підприємствами яких груп відбувається обмін, виникають різні форми розподілу праці. Якщо обмін спеціалізованою продукцією або послугами відбувається між виробничими суб'єктами, що входять в одну галузь, то універсальна міжзаводська форма *розподілу праці* знаходить специфічні риси *внутрігалузевої* форми. Як приклад цієї форми можуть служити взаємні постачання продукції машинобудівними заводами. У тому випадку, коли обмін спеціалізованою продукцією відбувається між підприємствами різних галузей, що входять в один рід виробництва, то *виникає міжгалузева форма розподілу праці*. Вона характерна, наприклад, для взаємин між вугільною і енергетичною галузями промисловості. Коли ж обмін здійснюється

між галузями, що входять в різні пологи виробництва, то з'являється *міжродова* форма *розподілу праці*. До цієї форми відносяться економічні зв'язки між машинобудуванням і сільським господарством або між металургією і будівництвом. Нарешті, при обміні продукцією, вироблюваною всіма підприємствами даного регіону, на продукцію, вироблювану підприємствами іншого регіону, виникає *міжрегіональна* форма *розподілу праці*. Як приклад функціонування цієї форми може служити обмін товарами між Запоріжжям і Сімферополем або між Одеською і Сумською областями. Як видимий, кожна з форм розподілу праці виражає економічні відносини між підприємствами, що входять в різні специфічні народногосподарські венозні організаційні угруповання.

З сказаного вище витікає непорушний вивід, що при вивченні проблем розподілу праці необхідно чітко відрізнити] форми спеціалізації підприємств і форми розподілу праці між ними. Це не одне і те ж. *Спеціалізація господарюючих ланок завжди виступає в трьох формах — наочною, професійною і територіальною*. Навпаки, *розподіл праці виявляється в якій-небудь одній формі — внутрігалузевою, міжгалузевою, міжродовою і міжрегіональною*. Кожна з них включає обидві характерні межі розподілу праці — обмін і спеціалізація в трьох її формах (наочною, професійною і територіальною).

Таким чином, **розподіл праці усередині країни — це така система або спосіб організації праці, при якій окремі господарюючі ланки зосереджують свої зусилля на виробництві певних предметів або послуг, а потім обмінюються ними**. Значить, **розподіл праці характеризується двома конституюючими рисами — спеціалізацією і обміном**.

Разом з формами в економічній літературі виділяють види розподілу праці. Це пов'язано з тим, що дане явище існує не тільки в масштабах окремої країни, але і в інших сферах економічної діяльності.

Прийнято розрізняти три види розподілу праці — **усередині підприємства, або внутрізаводське, усередині країни, або внутрідержавне, і між країнами, або міжнародне**. Залежно від того, в якій сфері відбувається розподіл праці, воно диференціюється на окремі види.

Для міжнародного розподілу праці характерне те, що на світовій арені в ролі партнерів виступають підприємства різних країн. Проте хоча в міжнародному розподілі праці беруть участь підприємства багатьох країн, але і йому властиво те загальне, що властиве іншим видам розподілу праці. З одного боку, багато підприємств країн, що беруть участь в МРТ, проводять продукції більше, ніж це необхідно для задоволення особистих або виробничих потреб свого власного населення. З іншої — господарюючі суб'єкти кожної окремо узятій держави, що свідомо проводять цю зайву продукцію, обмінюють її на товари, які вони зовсім не проводять або виготовляють в недостатній кількості, та зате їх випускають підприємства інших держав.

Таким чином, міжнародний поділ праці являє собою поділ праці, котрий виникає насамперед в процесі міжнародної торгівлі. Він спирається на

економічно вигідну спеціалізацію виробництва окремих країн і проявляється у взаємному обміні результатами виробництва в певних пропорціях.

Міжнародній поділ праці існує у двох основних формах: міжнародній спеціалізації і міжнародному виробничому кооперуванні.

Іншими словами, **міжнародний розподіл праці є система або спосіб організації взаємозалежного виробництва, при якому підприємства різних країн спеціалізуються на виготовленні певних товарів або послуг, а потім обмінюються ними.**

При цьому слід підкреслити, що міжнародна спеціалізація підприємств виступає в тих же формах, що і усередині країни, — наочною, професійною і територіальною, тобто, беручи участь в системі міжнародного взаємозв'язаного виробництва, підприємства випускають певні товари, на них зайняті працівники конкретних професій і ці підприємства розташовані на певних територіях.

Що стосується форм міжнародного розподілу праці, то на світовій арені обмін результатами виробничої діяльності також відбувається між підприємствами, що входять в певні групи — галузі, підгалузі, пологи виробництва. І залежно від того, між підприємствами яких груп відбувається обмін, виникають відповідні форми міжнародного розподілу праці — внутрігалузева, міжгалузева, міжродова, зовні схожі з тими, що існують усередині країни. Але на світовій арені замість міжрегіональної форми виникає народногосподарська, яка характеризує в цілому стан розподілу праці між двома країнами. Яке ж справжній зміст кожній з цих форм?

Внутрігалузева форма МРТ виражає зосередження зусиль підприємств різних країн, що входять в якусь галузь народного господарства, на виробництві певних предметів, зокрема деталей, агрегатів і вузлів, і обмін цими предметами між ними. Якщо як приклад узяти тракторобудівну промисловість, то внутрігалузева форма розподілу праці між країнами виразиться в тому, що одні з них проводитимуть колісні трактори, інші — гусеничні, треті — запасні частини до них і так далі і обмінюватися цими предметами між собою.

Міжгалузева форма МРТ є розподілом праці не між взагалі різними галузями народного господарства, наприклад автомобілебудуванням і рослинництвом, а розподіл праці між різними галузями одного і того ж роду виробництва — промисловості, сільського господарства або якого-небудь іншого роду виробництва. При цьому міжгалузева форма може мати декілька варіантів. Найпростішим з них є розподіл праці між галузями двох країн, в якому беруть участь всього лише два підприємства — поодиночі з боку кожного з двох партнерів. Як приклад такого варіанту міжгалузевої форми МРТ може служити, скажімо, розділення діяльності між паливним підприємством однієї країни і автомобільним заводом іншої і обмін продукцією між ними.

Число країн — партнерів по міжгалузевої формі розподілу праці може бути вельми різноманітним.

На відміну від попередніх двох форм **міжродова форма МРТ** є не що інше, як розподіл праці між різними пологами виробництва — між промисловістю і

сільським господарством, між промисловістю і будівництвом і так далі У міжродовому розподілі праці не обов'язково повинні брати участь всі підрозділи даного роду виробництва

Народногосподарська форма МРТ по своєму економічному змісту відповідає міжрегіональній формі розподілу праці усередині країни.

Різниця полягає в тому, що при міжрегіональній формі усередині країни мова йде про сукупності всіх підприємств, розташованих в різних регіонах однієї країни, а при народногосподарській формі розподіл праці здійснюється між сукупністю підприємств, розташованих на всій території країн-партнерів. Таким чином, народногосподарська форма МРТ є розділенням діяльності між країнами в масштабі їх повних національних економік. Ця форма виражає зосередження зусиль окремих країн на випуску певної частини всього валового внутрішнього продукту (ВВП), призначеної для продажу на зовнішньому ринку. Іншими словами, вона показує, яка частина ВВП даної країни обмінюється на якусь частину ВВП іншої країни. Наприклад, x відсотків ВВП Німеччини обмінюється на y відсотків ВВП Франції і так далі

Таким чином, МРТ — це особливий вид суспільного розподілу праці, на відміну від внутрідержавного міжнародний розподіл праці відбувається між підприємствами різних країн.

Міжнародний розподіл праці має дві характерні межі: спеціалізацію виробництва і обмін.

Спеціалізація підприємств виявляється в трьох формах — наочною, професійною і територіальною

Як видимий, міжнародний розподіл праці істотно відрізняється від розподілу праці в окремих країнах. МРТ немає продовження внутрідержавного розподілу праці ні по сферах діяльності, ні по шляхах вирішення основних функціональних завдань, ні по статусу суб'єктів, що беруть участь, ні по масштабності обхвату об'єктів. Міжнародне розділення є одним з особливих самостійних видів суспільного розподілу праці.

2.2. Основні види міжнародної предметної спеціалізації виробництва.

Є **три види предметної спеціалізації** — спеціалізація по виробництву готових виробів, спеціалізація по виробництву деталей і вузлів і технологічна спеціалізація. Технологічна спеціалізація до певної міри схожа на спеціалізацію по виробництву деталей і вузлів, оскільки вона передбачає виконання часткової роботи при виготовленні певного предмету.

З трьох виділених видів предметної спеціалізації найбільшого поширення у відносинах між всіма країнами світу набула *спеціалізація по виробництву готової продукції*. При такого роду спеціалізації країни зосереджують зусилля на виробництві певної номенклатури продукції або, якщо мова йде про внутрігалузевій спеціалізації, то на виробництві певних типоразмерів цієї

номенклатури, а від виробництва інших відмовляються на користь країн-партнерів.

Вищим різновидом спеціалізації по готових виробах є спеціалізація по виробництву комплектного устаткування і систем машин, що забезпечують повну механізацію або автоматизацію виробничих процесів. Тут об'єктом міжнародної спеціалізації є не окремі машини або види устаткування, а їх повні комплекти для споруди цілих заводів або інших крупних об'єктів.

Ще одним видом предметної спеціалізації є спеціалізація по технологічних операціях. В протилежність детальній технологічна спеціалізація передбачає зосередження зусиль країн на виконанні окремих операцій при виготовленні якогось продукту. Прикладом міжнародної технологічної спеціалізації може служити постачання Угорщиною до Росії глинозему і виплавка з нього алюмінію на Волгоградському заводі. Виробництво алюмінію вимагає великих витрат електроенергії, запаси якої у Угорщини обмежені. Виплавлений алюміній повертається до Угорщини. При міжнародній технологічній спеціалізації країни обмінюються не самими продуктами, що беруть участь в даному технологічному процесі. Але і виконання окремих функцій не є безвідплатним. Витрачену Росією працю Угорщина компенсує постачаннями інших своїх товарів — одягу, взуття, фруктів і так далі

Всі розглянуті три види міжнародної предметної спеціалізації обумовлено досягнутим рівнем розвитку продуктивних сил в країнах-партнерах. Наприклад, якщо країна не має виробничих потужностей для випуску комплектного устаткування, то вона і не братиме участь в експорті цього виду готової продукції. Якщо структура економіки країни, що склалася, не вимагає її участі в технологічній спеціалізації, то вона і не почне відправляти свої напівфабрикати для обробки в іншу країну. Кожен з названих видів спеціалізації лише тоді дає значний економічний ефект, коли він супроводжується концентрацією виробництва, зростанням розмірів підприємств країн, що беруть участь в міжнародному розподілі праці. Але збільшення розмірів підприємств є зростання кооперації. Отже, якщо при міжнародній спеціалізації підприємство розширюється, то ми маємо той випадок, коли розподіл праці доповнюється зростанням кооперації через концентрацію.

На думку деяких економістів, галузь вважається учасником міжнародної спеціалізації виробництва в тому випадку, якщо частка експорту в її виробництві «рівна або перевищує» середній по промисловості аналогічний показник. Галузі, в яких цей показник «нижче середнього» або «істотно нижче середнього», вже не розглядаються як рівноправні учасники міжнародної спеціалізації виробництва; а кваліфікуються як підрозділи, лише частково виконуючі зовнішньоекономічні функції.

Нам представляється, що такий чисто кількісний підхід невиправданий. Характеристика галузі як учасниці міжнародного розподілу праці залежить не від питомої ваги експортної продукції в загальному об'ємі її виробництва, а від наявності у неї зовнішньоекономічних зв'язків. Якщо якась галузь експортує

меншу частку своїх товарів, чим вся промисловість в цілому, але все-таки робить це систематично, то вона є такою ж повноправною учасницею міжнародного розподілу праці, як і ті галузі, частка експортної продукції яких в їх виробництві рівна або перевищує середній по промисловості відповідний показник. Навпаки, якщо інша галузь експортує таку ж частку свого виробництва, як і вся промисловість або навіть перевищує її, але робить це епізодично, то така галузь не є постійною учасницею міжнародної спеціалізації виробництва. Про подібну галузь можна сказати, що вона ще переживає період поступового залучення до системи МРТ.

Зміна виробничих функцій галузей національних економік — процес вельми складний. Зазвичай трудність пов'язана з тим, що структура окремих економік складалася десятиліттями, якщо не більше, і змінити її раптом не так-то просто. Як правило, перебудова структури національної економіки, навіть не дуже значна, супроводжується обмеженнями виробництва деяких видів товарів, а то і повним згортанням їх випуску. У інших випадках перебудова вимагає додаткових інвестицій, поліпшення професійного складу кадрів, перегрупування використання паливно-сировинних матеріалів і інших перетворень. Проте, не дивлячись на очевидну трудність змін міжнародного виробничого профілю підприємств, складових дану галузь економіки, вони можливі, і на практиці проводяться багатьма країнами.

І щоб зрозуміти це, треба знати точно, що ж є кооперацією і яке його співвідношення з іншими формами міжнародного розподілу праці.

При з'ясуванні суті кооперації перш за все слід звернути увагу на його відмінність від кооперації. За цими поняттями ховається принципово різний економічний зміст. Як відомо, К. Маркс кооперацією називав особливу форму організації праці, при «якій багато осіб планомірно працюють поряд і у взаємодії один з одним в одному і тому ж процесі виробництва або в різних, але зв'язаних між собою процесах виробництва». Це визначення міцно увійшло до термінологічного арсеналу вітчизняної економічної літератури.

2.3. Особливості міжнародного виробничого кооперування, його форми

Кооперація є виробничими зв'язками між різними підприємствами, що беруть участь у виготовленні певного продукту, але що при цьому зберігають свою господарську самостійність.

З погляду власності на засоби виробництва всі види кооперації є єдиним господарюючим підприємством, що належить окремій особі, колективу працівників або певній групі акціонерів, що володіють і розпоряджаються його активами. *Кооперація* — є самостійний шлях усупільнення виробництва і на відміну від розподілу праці знаходить вираз в самих різних видах підприємств. Це спільне виробництво багатьох людей, що працюють в одному підприємстві, зокрема в крупній фірмі або корпорації, що припускає єдність організаційної і економічної

структури, в рамках якої це виробництво здійснюється, і що знаходиться у власності одного або декількох осіб.

У кооперації необхідно розрізняти дві характерні межі:

а) в умовах розвитку цього процесу самостійні виробники різних країн на договірній основі здійснюють спільну діяльність по створенню окремих видів продукції, що має строге адресне призначення і складові елементи кінцевої продукції, тобто підприємства, що кооперуються, спеціалізуються або розмежовують між собою виробничі обов'язки по сумісному випуску узгодженої продукції;

б) кооперацію припускає обмін між учасниками спільно вироблюваної часткової продукції. Але це означає, що кооперація володіє двома характерними рисами міжнародного розподілу праці і, отже, є однією з його форм.

У першому випадку мова йде про розвитку кооперації тільки у сфері промисловості, в другому — як в промисловості, так і в інших сферах діяльності. Наприклад, в сільському господарстві діють спеціалізовані підприємства по вирощуванню розсади, по підготовці насіння до посіву, відгодівельні комплекси і так далі. Таким чином, виробнича *кооперація* — це *ширше поняття, ніж промислова кооперація*.

Це свідчить про те, що в ході виконання угоди між партнерами склався клімат довіри один до одного і вони продовжують взаємодіяти.

Нарешті, характерною особливістю міжнародної кооперації виробництва є і те, що в окремих випадках воно носить комплексний характер, тобто охоплює не тільки само виробництво, але і науково-дослідну роботу, і збутову діяльність, безпосередньо обслуговуючих виробництво. Так, збут продукції, що спільно виготовляється, може включати узгоджені виступи партнерів на ринку, а також вирішення питань технічного обслуговування проданої продукції, її подальшій модернізації з урахуванням вимог покупця.

Як видимий, кооперація обов'язково припускає спеціалізацію підприємств на виготовленні часткових продуктів — деталей, вузлів, агрегатів, що є компонентами при виготовленні кінцевої продукції або готових виробів, які входять до складу складніших товарів, наприклад, машин для системи машин, а потім подальший обмін цими виробами.

Кооперацією виробництва є об'єктивний процес розвитку стійких виробничих зв'язків між підприємствами, що відокремилися, незалежно від того, чи відбувається він усередині країни або на міжнародній арені. Кооперація обумовлена всім ходом диференціації суспільного виробництва, відбрунькування все більшого числа його складових частин в самостійні сектори виробничої діяльності. Спеціалізація підприємств різних країн на виготовленні часткових продуктів пов'язана з сучасним етапом науково-технічної революції. Ускладнення технологічної структури виробництва привело до великого зростання числа деталей і вузлів, використовуваних в готовому виробі. Наприклад, в легковому автомобілі налічується до 20 тис. деталей і вузлів, в прокатних станах — близько 100 тис., а в електровозах — до 250 тис. В цілому в машинобудуванні 80% трудомісткості машин і устаткування доводиться на вузли і деталі¹.

Важливою особливістю міжнародної спеціалізації і кооперації виробництва є попередній договірний характер. Зацікавлені незалежні суб'єкти кооперації — підприємства або фірми з різних країн — заздалегідь погоджують в договірному порядку умови спільної діяльності в певній сфері по произ водству окремих видів виробів, складових елементи конеч ний продукції. Учасники цієї угоди розмежовують междду собою виробничу спеціалізацію, тобто закріплюють в договірному порядку як головні об'єкти кооперації які-небудь часткові продукти або окремі технологічні процеси, а то і певні готові вироби, що входять в системк машин. На основі намічених програм розподіляють між собою завдання, відповідно до них перебудовують виробничі потужності або освоюють нові, упрводжують технологію одного з партнерів.

Міжнародна кооперація відрізняється не тільки від кооперації, але і від звичайної торгівлі. В ході міжнародної торгівлі товарами, послугами, науково-технічними знаннями здійснюється лише зміна форм вартості, і кожен партнер самостійно виконує певні виробничі функції. При кооперації ж відношення партнерів переносяться на сам процес виробництва. Для кооперації характерна інтенсивніша співпраця, ніж для торгівлі. Дії сторін носять взаємозалежний характер, вони здійснюють спільну діяльність, направлену на досягнення певної господарської мети. Такий може бути виробництво нового готового продукту, нового устаткування, будівництво підприємства в країні партнера або в третій країні, розробка там природних ресурсів і так далі В той же час слід пам'ятати, що воно тісно пов'язане із зовнішньою торгівлею, оскільки зобов'язання сторін кінець кінцем реалізуються через купівлю-продаж кооперованої продукції.

Ще одна особливість МПК полягає в тому, що при нім виробничі зв'язки між підприємствами є довгостроковими. На відміну від міжнародної торгівлі, що носить разовий характер, відносини по кооперації розраховані на тривалий період. Відповідно до цього договори про постачання полягають на тривалий час, а самі постачання стабільні і регулярні, що підвищує зацікавленість підприємств в цій формі економічного співробітництва. Примітно, що кооперовані відносини, як правило, продовжуються і після закінчення терміну дії угоди про кооперацію, тобто після того, як мета досягнута.

Випуск компонентів кінцевого виробу самостійними підприємствами знаменує собою новий крок в розвитку розподілу праці і служить могутнім стимулом для підвищення його продуктивності. Досить сказати, що розвиток машинобудування на базі часткової спеціалізації підприємств дозволяє витратити в середньому в 1,5—2 рази менше упередметненої праці і в 2,5—3 рази, а іноді і в 5 разів менше живої праці, чим при універсальному виробництві. Підприємства, що спеціалізуються на випуску часткової продукції, беруть участь і в міжнародному розподілі праці, стаючи постачальниками на світовий ринок деталей, вузлів і апаратів для виготовлення фінальної продукції. І в цій сфері діють ті ж самі закономірності, що і усередині країни.

Однією з причин розвитку МПК є тенденція підвищення капіталоемності випуску нової продукції, що вимагає величезних фінансових коштів. Міжнародна спеціалізація і кооперація виробництва скорочує час налагодження виготовлення

нових товарів і знижує їх капіталоємність. Так, за даними ЕЕК ООН, міжнародні угоди про технічну співпрацю і обмін вузлами і деталями на базі кооперації в середньому приблизно на 14—20 місяців зменшують терміни налагодження виробництва нового вигляду виробів в порівнянні з організацією його виключно власними силами, а також на 50—70% знижують вартість освоєння виробництва. Крім того, кооперацію дає можливість досягти понад 90% рівня якості продукції іноземного партнера, тоді як освоєння зарубіжної технології своїми силами дозволяє забезпечити лише 70—80% даного показателя². Це обумовлено тим, що міжнародна кооперація розширює можливості більш комплексного, тривалого і мобільного використання різних виробничих ресурсів. При цьому виникає також економія завдяки новим технічним і управлінським рішенням на базі передових зарубіжних розробок.

До важливих мотиваційних переваг, які спонукають підприємства і фірми різних країн брати участь в міжнародній виробничій кооперації, відноситься і створена ним можливість шляхом порівняно невеликого зростання покупок що комплектують добитися значного збільшення випуску фінальної продукції, у тому числі і що йде на експорт.

Міжнародна кооперація виробництва не тільки сприяє підвищенню продуктивності праці, але допомагає реалізувати крупні економічні завдання, які надзвичайно важко або зовсім неможливо вирішити без об'єднання зусиль підприємств декількох країн. До таких завдань відносяться споруда крупних промислових об'єктів, що зводяться не тільки в державах, що розвиваються, але і в розвинених країнах. Наприклад, прокладку залізничного тунеля під Ла-маншом, урочисто відкритого в травні 1994 р. англійською королевою і французьким президентом, здійснили спільно будівельні фірми Англії і Франції. Таким прикладів успішного сумісного будівництва існує множина — і в Індії, і в Африці, і в інших регіонах миру.

Однією з основних причин зростання міжнародної виробничої кооперації послужило прагнення крупних підприємств і корпорацій збільшити доходи від експорту своєї продукції. У зв'язку з тим, що деякі країни ввели пряму заборону на ввезення готових машин, виробники індустріальних країн використовували можливість експорту аналогічних машин, що залишилися відкритою, але вже у вигляді комплектного набору. Це по-перше. По-друге, в окремих країнах є різниця в імпортних митах на машини в зборі і на комплектний набір компонентів. Прагнучи підвищити свої доходи, використовуючи вказану різницю, експортери індустріальних країн переходили на вивіз проміжної продукції.

Ось ті основні причини, які сприяли зростанню об'ємів торгівлі кооперованою продукцією.

Таким чином, міжнародна кооперація розвивається в різних формах. Це може бути:

® кооперація, що реалізовується через договір і не супроводжуване створенням яких-небудь організаційних структур;

® кооперація, реалізуєме через міжнародні господарські об'єднання.

Промислова кооперація включає три форми:

- науково-технічне;
- виробниче;
- науково-виробниче.

Науково-технічна кооперація означає співпрацю в області проведення НІОКР по вибраних темах на основі розподілу праці між партнерами.

Виробнича кооперація — це тривалі зв'язки між господарюючими суб'єктами при виробництві масової або серійної продукції.

Науково-виробнича кооперація - це стійка співпраця по всьому циклу "наука - техніка - виробництво".

Оскільки в промисловій кооперації головним моментом є виробництво, то, по суті, промислова кооперація - це є виробнича кооперація.

Контрольні питання

1. Які характерні межі міжнародного розподілу праці?
2. Які існують види міжнародної предметної спеціалізації?
3. Охарактеризуйте мотиваційні переваги міжнародного виробничого кооперування

Тема 3. Міжнародна торгівля в системі міжнародної економіки

3.1. Роль міжнародної торгівлі в системі міжнародної економіки.

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

Через посередництво міжнародної торгівлі економіки різних країн пов'язані між собою як ніколи раніш. Вона є потужним чинником розвитку економік окремих країн і міжнародної економіки в цілому.

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

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

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

$$\text{Дзал.} = \frac{\frac{1}{2}(E+I)}{\text{ВВП}} \times 100,$$

Де E і I відповідно є експорт і імпорт, а ВВП – валовий внутрішній продукт даної країни.

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

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

До країн з середньою ступінню залежності відносяться, в основному, великі розвинені держави (Німеччина, Великобританія, Франція).

До країн з низькою ступінню залежності відносяться країни, котрі орієнтуються на власний економічний потенціал, і країни, котрі в економічному відношенні є слабо розвинутими, і через це не можуть перейти до відкритої економіки. До цієї групи відносяться: Заїр -7,2%; Ліберія -3,8%; Бразилія і Японія -7,2%; Сомалі – 11,2%; Білорусь -13%.

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

До чинників, що визначають необхідність міжнародної торгівлі, відносяться:

- виникнення світового ринку;
- нерівномірність розвитку окремих галузей в 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 більш високі прибутки у зв'язку з використанням дешевої робочої сили і сировини з країн, що розвиваються.

3.2. Специфічні риси міжнародної торгівлі.

Зовнішньоторговельні операції: суть і показники

Зовнішня торгівля є специфічною формою обміну товарами і послугами між продавцями і покупцями з різних країн.

Під торгівлею розуміється придбання господарських благ з метою отримання прибутку від їх подальшого продажу. У системі суспільного розподілу праці торгівля займає самостійне місце. Вона є невід'ємною ланкою в ланцюзі господарських відносин суспільства, побудованих на принципах розподілу праці і товарного обміну. Економічну суть торгівлі можна визначити, по-перше, як передачу продуктів людської праці з однієї стадії виробництва в. і, по-друге, як передачу цих продуктів від виробників до споживачів, без чого неможливий процес розширеного виробництва. За принципом територіальності торгівля ділиться на внутрішню і зовнішню.

Зовнішня торгівля ділиться на експортну і імпорتنу. Перевищення експорту над імпортом означає наявність у держави **активного торгового балансу**. Перевищення імпорту над експортом означає **пасивний торговий баланс**.

Активний торговий баланс є показником сприятливого економічного розвитку держави. Тому стимулювання експорту часто зводиться в основний принцип економічної політики.

Зовнішня торгівля характеризується трьома показниками:

- об'ємом зовнішньоторговельного товарообігу
- товарної структурою ;
- географічною структурою.

Зовнішньоторговельні операції включають **основні і допоміжні операції**. Основними операціями є договірні операції по куп-де-продажу товарів або по обміну товарами (бартер). Ці операції зафіксовані в зовнішньоторговельних договорах.

Допоміжні операції забезпечують належне виконання основних операцій. Вони включають операції по:

- транспортуванню і експедиції вантажів;
- страхуванню вантажів;
- фінансуванню зовнішньоторговельних операцій, розрахункам між експортерами і імпортерами, гарантуванню їх взаємних зобов'язань;
- митні і інші операції, в тому числі з рекламними агентствами і організаціями, що досліджують кон'юнктуру ринків.

Розрахунки між контрагентами зовнішньоторговельних операцій зазвичай проводяться **як власними, так і позиковими грошовими коштами**. З метою скорочення валютних витрат на імпорт крупних партій устаткування підприємствами в міжнародній практиці широко застосовуються **компенсаційні операції** за умовами яких кредити, що представляються крупними іноземними фірмами, погашаються поставаннями продукції. Можливо також і часткове грошове погашення.

На скорочення валютних витрат велику увагу надають **бартерні** (товарообмінні) операції, при яких один товар обмінюється на інший **без безпосередньої участі грошей** як засоби платежу в кількісних пропорціях, що визначаються умовами світового ринку.

Експортно-імпортні операції зазвичай здійснюються в комплексі заходів, що забезпечують транспортування, експедицію, зберігання, підробку і переробку товарів, їх страхування, платежі і ін. При русі з країни в країну товари можуть неодноразово міняти власника, поки не дійдуть до кінцевого споживача.

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

- наявність різних валют;
- державне (політичне) втручання і контроль;
- відмінності в переміщенні чинників виробництва між країнами і всередині країни;
- багаторівнева структура сучасної світової торгівлі;
- соціально-культурні відмінності країн;
- кредитний ризик;
- самостійна національна економічна політика;
- валютний ризик;
- суверенний ризик;
- трансферний ризик.

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

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

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

Неокласики роблять ряд доповнень. Вони припускають деяку здатність чинників виробництва до переміщення між країнами, хоча це переміщення є істотно нижчим, ніж всередині країни. Мовні і культурні бар'єри, іміграційні закони ставлять жорсткі перешкоди на шляху трудової міграції. Капітал також переміщується всередині країни більш вільно ніж між різними країнами, що обумовлено наявністю інституційних бар'єрів, відмінностями в податкових законодавствах, в інших заходах державного регулювання економіки і бізнесу, передбачення про більш низьку здатність чинників виробництва до переміщення між країнами дозволяє зробити висновок про те, що міжнародна торгівля заповнює прогалину, породжену відмінностями в степені мобільності ресурсів всередині країни і між країнами, виступає заміником міжнародної мобільності ресурсів.

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

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

частка у світовій торгівлі постійно зростає. Нині ТНК контролюють понад 50% промислового виробництва і половину світової торгівлі.

3.3. Економічна основа торгівлі. Спеціалізація і порівняльні переваги.

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

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

1) реалізувати надлишки конкурентоспроможного виробництва і 2) придбати на отриманий дохід більшу кількість імпортного товару, ніж вона сама могла би виготовити.

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

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

Міжнародна торгівля збільшує доход і рівень життя країн, що торгують між собою. Нації, які ігнорують принцип порівняльних переваг, імовірно, полатилась би зниженням життєвого рівня населення і уповільненням темпів економічного зростання.

3. 4. Виграш від міжнародної торгівлі.

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

Беручи участь в міжнародній торгівлі, країни отримують:

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

Отже, споживачі виграють від збільшення кількості і різноманітності товарів, більш низьких цін, а завдяки цьому зростає рівень їх добробуту.

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

- 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 на окремі товари;
- неочікувані зміни в доступі до вітчизняних джерел сировини можуть компенсуватися протилежними змінами в імпорті сировини;
- виробники зі значними обсягами зарубіжних продаж менше залежать від внутрішніх економічних умов;
- ставши учасником світового ринку, фірма може відшукувати більше способів підвищення своєї конкурентоспроможності;

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

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

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

Контрольні питання

1. Хто є автором теорії абсолютних порівняльних переваг?
2. Засновником якої теорії був Д. Рікардо?
3. Які специфічні риси притаманні міжнародній торгівлі?
4. Які чинники визначають предумови виникнення зовнішньої торгівлі?

Тема 4. Особливості сучасних світоторгівельних зв'язків

4.1. Структура і динаміка міжнародної торгівлі. Формування і особливості світового ринку товарів і послуг.

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

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

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

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

Географічна структура міжнародної торгівлі сформувалась під впливом світогосподарського поділу праці і розвитку науково-технічної революції.

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

Товарна структура може бути умовно представлена наступним чином:

- товар-продукт;
- товар-послуга.

Товар-продукт. З самого початку найбільшу питому вагу у товарному обігу мали товари, що матеріалізувались у продуктах. Традиційний товар-продукт включає такі основні компоненти: паливно-сировинні і сільськогосподарські товари, промислові товари, машини і устаткування.

Динаміка міжнародної торгівлі промисловими товарами-продуктами така, що питома вага промисловими товарами, машинами і обладнанням зростає (близько $\frac{3}{4}$ вартісного обсягу світового експорту), а частка сировини і продовольства скорочується (близько $\frac{1}{4}$). Це викликане трьома основними причинами:

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

- а) здійснити структурну перебудову економіки;

- б) збільшити частку наукомістких галузей;
- в) значно скоротити споживання сировини і палива;
- г) збільшити виробництво нових промислових товарів, машин і устаткування;

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

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

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

Товар-послуга. Товар-послуга включає до себе такі компоненти:

I. Виробничі послуги:

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

II. Послуги споживчого характеру:

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

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

1. Послуги, на відміну від товарів виготовляються і споживаються в основному одночасно і не підлягають зберіганню. А тому більшість видів послуг базуються на прямих контактах між їх виробниками і споживачами.

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

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

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

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

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

Кожна з наведених структур може бути, у свою чергу, також структурована у відповідності з міжнародними економічними угрупованнями, окремими країнами.

4.2. Сучасні тенденції в розвитку світового товарного обігу.

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

В розвитку світового товарного обігу виразно простежується тенденція до зниження значення традиційних одиничних товарів і поява нових товарних форм: товар – група; товар - об'єкт; товар – програма.

Одиничний товар найбільш розповсюджений на ранніх ступенях становлення міжнародної економіки. Ця різновидність товару завоювала широку сферу поширення у зв'язку з розвитком міжнародного поділу праці, ускладненням і диференціацією суспільних потреб, Однак сьогодні зона одиничного товару відносно звужується.

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

Товар – група. Розповсюдження товару – групи на світових товарних ринках відбувається по двох основних напрямках: зростанні асортименту товарів, ускладненні їх споживчих властивостей; об'єднання товарів в комплектні поставки.

Товар - об'єкт. Товар - об'єкт (тобто підприємство) пов'язаний із створенням великих підприємств різного призначення, що реалізується на світових ринках.

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

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

Нова роль послуг. Поява нових товарних форм породжує виникнення нової ролі послуг. Мова йде, насамперед, про процес софтизації, тобто зростання питомої ваги інформаційних послуг. Необхідно також сказати і про зростання значення кредитно-фінансових послуг. Це значення, як правило, пов'язують з просуванням на світовий ринок товару - об'єкта і товару – програми. Особливе значення при просуванні такої товарної форми як товар – програма набувають науково-технічні, інжинірингові і консалтингові послуги.

4.3. Методи міжнародної торгівлі. Торгівля напрямки і за допомогою посередників.

Визначений нами сучасний стан міжнародної торгівлі в кінцевому підсумку зумовлює методи її ведення.

Торгівля напрямки. Поглиблення і розвиток міжнародного і світогосподарського поділу праці в якості основної тенденції міжнародної торгівлі висувають торгівлю напрямки. Це зумовлено, насамперед, зростання питомої ваги внутрікорпораційних і міжкорпораційних товарних потоків, тобто прямою торгівлею між підприємствами однієї або кількома ТНК. Зростання значення торгівлі напрямки пов'язане також з появою у світовому товаропотоці нових товарних форм, особливо таких, як товар-об'єкт і товар-програма. Поява нових товарних форм сприяє трансформації торгівельних посередників в безпосередніх учасників довготривалих угод. Сьогодні торгівля напрямки становить близько 50% світового товаропотоку.

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

Ділери – це посередники, які займаються торговельними угодами від свого імені і за свій рахунок (за своєю суттю ділери – це ланка, що знаходиться найближче до покупця).

Дистриб'ютори – це оптові посередники. Зазвичай вони існують як самостійні фірми, які обслуговують різні галузі матеріального виробництва. Дистриб'ютори придбавають товари у свою власність, мають свої складські запаси. Вони продають товари зі своїх складів, від свого імені і за свій рахунок (дистриб'ютори – ланка близька до продавця).

Комісionери – посередники, котрі укладають контракти від свого імені, але за рахунок постачальників.

Торговельний будинок – це багатопрофільна зовнішньоторговельна фірма, котра здійснює від свого імені і за свій рахунок експортно-імпортні операції і за найбільш широкою товарною номенклатурою. Торговельний будинок займається не лише безпосередньо посередницькою діяльністю. Він може бути представлений асоціацією торговельних, виробничих підприємств, а також банків, що входять в асоціацію на добровільній основі і здійснюють свою діяльність не лише за рубежом, але й там, де створена асоціація.

Урядові установи можуть виступати в якості головних посередників.

На торговельних посередників припадає 50% міжнародної торгівлі.

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

Біржа - це така організаційна форма торгівлі, в якій здійснюється просування на ринок великих мас однорідних, одиничних товарів. В період їх розквіту (кінець XIX – початок XX століть) в біржовий обіг включались

понад 500 споживчих і промислових товарів. Нині біржі втрачають своє колишнє значення, оскільки зростає роль внутріфірмового міжнародного обміну коопераційного характеру. У значній мірі це відбувається також через те, що торгівля головними сільськогосподарськими товарами стала здійснюватись за позабіржовими каналами і регулюватись державними організаціями у відповідності з міжнародними угодами. Істотним є і те, що змінюються функції самих бірж. Вони втрачають роль світових торгівельних центрів. В біржовий обіг втягується не більше 90 найменувань товарів, реальний продаж фізичного товару нині становить від 3 до 10%. Але біржі залишаються комерційними посередниками. На них здійснюється близько 20% торгівельних операцій з сировиною. Біржі продовжують сприяти укладанню угод, не беручи самі в них участь. Роль бірж визначається і тим, що при позабіржовій торгівлі ціни встановлюються з орієнтацією на біржові. Крім того, біржі активно використовуються в сучасних умовах і для проведення операцій щодо страхування торгівельних угод. На сучасній біржі не продають товар, а укладають плани-контракти на постачання продукції в перспективі, виходячи з прогнозованого попиту і пропозиції.

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

Існують дві форми аукціонів

1. **Відкрита форма.** Вона організована, зазвичай, акціонерним товариством, яке монополізує торгівлю певним видом товару і диктує на нього закупівельні ціни. Різниця між ціною перепродажу і закупівельною ціною створює прибутки цих товариств.

2. **Закрита форма.** Вона організована спеціалізованими брокерськими фірмами. Останні займаються перепродажем товарів на умовах комісії і отримують винагороду як від продажу, так і від покупців.

На аукціоні угоди здійснюють шляхом торгів, котрі проводяться в ході підвищення цін в результаті суперництва покупців, або ж в ході зниження цін, що проводяться аукціоністом. Формою страхування від відмови і участі в угодах є так званий вадіум, тобто оплата, внесена покупцями, котрі тим самим перед початком торгів отримують право ретельного огляду аукціонного товару.

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

Нині міжнародні торги – це найбільш розповсюджений спосіб розміщення замовлень на постачання машин, устаткування, виконання

наукових, проектних та пошукових робіт, спорудження промислових і культурних об'єктів, тобто того, що входить в поняття «нові товарні форми» комплекси товарів – груп, товарів - об'єктів і до деякої міри, товарів – програм.

Всю організаційну роботу по проведенню торгів проводять так звані тендери (тендерні комітети), до складу яких входять технічні і комерційні експерти, представники адміністрацій тощо. Зазвичай виділяють публічні (відкриті) і закриті тендери. В багатьох країнах застосовуються напівзакриті тендери, котрі проводяться в два етапи: на першому (відкритий тендер) відбувається відбір для участі в другому етапі (закритий тендер). Як правило, в закритому тендері беруть участь найбільш відомі на світовому ринку постачальники і підрядчики.

4.4. Види зовнішньоторговельних операцій. Контракти в міжнародній торгівлі.

Зовнішньоторгівельні операції – це система діяння партнерів різних країн, спрямована на здійснення торгівельного обміну і забезпечення такого обміну. До цієї системи зазвичай включають: вивчення ринку конкурентного товару; рекламу; створення збутової мережі; розроблення комерційних пропозицій проведення переговорів; укладання і виконання контрактів.

Основні види зовнішньоторговельних операцій: експорт та імпорт. У зовнішньоторгівельній практиці розрізняють два основних види операцій: експортні операції та імпортні операції.

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

Імпортна операція являє собою купівлю товару у іноземного продавця і вивезення в країну покупця. Різновидністю імпорту є реімпортна операція, тобто зворотнє ввезення із-за кордону вітчизняного товару, що не піддавався там переробці.

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

Згідно з предметом договору виділяють наступні види зовнішньоторгівельних контрактів:

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

Контракт купівлі-продажу – це офіційний комерційний документ, котрий являє собою договір постачання товару, за допомогою якого

встановлюються певні права і зобов'язання сторін (контрагентів), погоджений і підписаний покупцем (імпортером) і продавцем (експортером).

Підрядний контракт – це договір, згідно з яким одна сторона (підрядчик) зобов'язується передати іншій стороні (замовнику) товар і виконати певний комплекс супутніх робіт у відповідності з індивідуальними вимогами замовника. Товар в контракті підряда також може виступити у вигляді роботи, котру підрядник зобов'язується виконати у відповідності з індивідуальними вимогами замовника.

Контракт оренди – це міжнародний договір, в якому оформляються відносини речового найму, згідно з яким орендодавач однієї країни передає орендару іншої країни майно у тимчасове користування за погоджену плату. В залежності від терміну оренди виділяють: рентинговий контракт (короткострокова оренда); хайринговий контракт (середньострокова оренда); лізинговий контракт (довгострокова оренда).

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

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

Отже, **зовнішньоторгівельний контракт** – це комерційний договір, що регламентує права і обов'язки контрагентів по різних видах операцій. Укладання контракту – складна і відповідальна процедура, в ході якої іноземні партнери укладають багато договорів з консалтинговими фірмами, рекламними агентствами, комерційними, транспортними фірмами тощо. Зазвичай обмін подібними договорами закінчується підписанням єдиного контракту.

Зовнішньоторгівельний контракт включає в себе декілька розділів, щодо визначення контрагентів, предмета договору, комерційних умов угоди, прав і обов'язків сторін і т.ін. Ці елементи контракту, як правило, розміщується у певній послідовності.

4.5. Конкуренція і ціноутворення в міжнародній торгівлі.

Світовому ринку характерна олігополістична конкуренція. Вона передбачає конкуренцію великих фірм, що контролюють значну частину виробництва і обміну того чи іншого товару. Характерною рисою такої конкуренції є самостійність у визначенні ринкової політики при урахуванні стратегії конкурентів. Специфіка міжнародної конкуренції полягає в тому, що вона включає не лише конкурентоспроможність товару, але й конкурентоспроможність фірми, галузі, країни. В якості особливості міжнародної конкуренції слід виокремити зростаючу роль нецінової конкуренції. Це – витончена форма боротьби між товаровиробниками, пов'язана з поліпшенням якості, сервісного обслуговування, іміджу фірми.

При цьому не виключається прихована цінова конкуренція, якщо підвищення якості відбувається швидше, ніж зростає ціна.

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

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

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

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

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

4.6. Особливості торгівельно–економічних відносин України

Процес становлення України як незалежної, економічно самостійної держави тісно пов'язаний з необхідністю отримання нею належного місця в міжнародній торгівлі. По суті своїй, ці два процеси є аспектами однієї і тієї ж проблеми

- проблеми затвердження країни на світовій арені;
- визнання як повноцінного і повноправного суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності.

У сучасних умовах Україна потребує нової державної стратегії, нової моделі торговельно-економічних відносин, в основі яких лежить єдність виробництва, експорту і імпорту в процесі кругообігу і обороту капіталу, розширеного відтворення.

Зважаючи на економічну ситуацію, що існує в Україні, шлях до такого визнання повинен бути досить довгим. Це пояснюється тим, що більшість внутрішньоекономічних проблем, з якими зіткнулася країна, а саме: **спад виробництва і зниження його ефективності; безробіття, що росте; кризи**

у сфері платежів і натуралізація господарських зв'язків - найбезпосереднішим чином пов'язані з дією зовнішньоекономічних чинників. У таких умовах Україні непросто знайти свою нішу в світовому господарському комплексі, тим більше що ринки основних світових товарів вже сформувалися.

У структурі експорту домінують промислові товари – 43,2%, досить істотна частка експорту доводиться на автомобілі і транспортне устаткування – 18,2% і продукти харчування і сільського господарства – 15,0%. Приблизно однакова частка в експорті доводиться на продукцію хімічної і нафтохімічної галузей і на рудних корисних копалини і концентрати – 12,5% і 11,2% відповідно.

Проте, достатньо велика частка продуктів харчування і сільського господарства, що свідчить про аграрно-індустріальний характер української економіки.

Основними країнами торговими партнерами України є країни Східної Європи, на їх частку доводиться 61,4% імпорту і 56,8% експорту країни. Останніми роками позначилася тенденція до зростання частки країн ЄС в об'ємі експорту і імпорту України.

В цілому ж, можна сказати, що основними торговими партнерами України залишаються країни Східної Європи, зокрема Росія і Білорусія, а також інші країни СНД. В основному це пояснюється тим, що всі ці країни зв'язані достатньо тісним комплексом господарських зв'язків, СРСР, що залишився після розпаду. Частка країн ЄС, що росте, в зовнішній торгівлі держави визначається курсом керівництва країни на зближення з країнами заходу і поглибленні економічного і політичного співробітництва з ними.

Рішенням цих і інших проблем, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю держави, може стати лібералізація зовнішньоекономічної діяльності.

Контрольні питання

1. Які компоненти включає товар-послуга?
2. За якими показниками можна характеризувати зовнішню торгівлю?
3. Охарактеризуйте основний принцип економічної політики держави відносно зовнішньої торгівлі.
4. Які специфічні риси відрізняють зовнішню торгівлю від внутрішньої?
5. Охарактеризуйте основне призначення міжнародних торгів.
6. Яка конкуренція характерна для світового ринку?

Тема 5. Торговельна політика

5.1. Лібералізація торгівлі і протекціонізм: доводи «за» і «проти».

Лібералізація зовнішньої торгівлі допомагає робити внутрішній ринок більш конкурентоздатним, дозволяючи активно використовувати переваги міжнародного розподілу праці, спеціалізації і кооперації виробництва, допомагає успішно добиватися макроекономічної стабілізації і подальшої структурної перебудови економіки. Крім того, лібералізація зовнішньої торгівлі сприяє інтенсивному впровадженню держави в систему міжнародних економічних відносин. Подальше зростання інтенсивності зовнішньої торгівлі приводить до поглиблення кооперації України з країнами – торговими партнерами, і як наслідок – поліпшенню положення країни на світовій арені. Лібералізація зовнішньої торгівлі є важливим елементом програми структурної перебудови економіки.

По-перше, вона **прискорює реформу цін**, оскільки простий перехід від централізованих встановлюваних до вільних цін не тільки не усуває, але може навіть підсилити цінові диспропорції в умовах ринку, що ще не сформувався, і значної монополізації економіки.

По-друге, лібералізація зовнішньої торгівлі (особливо імпорту) **сприяє проведенню антимонопольної політики**, оскільки приносить в економіку, де в багатьох галузях домінують підприємства-монополісти, необхідний елемент конкуренції.

По-третє, жорсткі умови конкурентної боротьби на світових ринках, швидке розширення об'ємів і номенклатури імпорту примушують експортерів, і підприємства, що проводять продукцію, що конкурує з імпортом, знижувати витрати, удосконалювати технології, підвищувати якість продукції, що зрештою **сприяє підвищенню ефективності всієї національної економіки**.

По-четверте, лібералізація експорту відкриває для національних виробників нові ринки збуту, що **дозволяє використовувати ефект економії від розширення масштабів виробництва**.

По-п'яте, в результаті лібералізації зовнішньої торгівлі національні виробники стикаються з жорсткими вимогами світових ринків і неминуче **проходять прискорений «курс навчання» сучасним методам менеджменту і маркетингу, формам і методам зовнішньоторговельних операцій, кредитування, страхування**.

Великий вплив на ефективність лібералізації торгівлі надає бюджетно-податкова і кредитно-грошова політика. За наявності високої інфляції і

скачках валютного курсу умови господарювання стають нестабільними і непередбачуваними, а ціни передають спотворену інформацію про стан ринку, тому раціональний розподіл ресурсів і реалізація порівняльних переваг стають утрудненими. У цьому сенсі переважно, щоб лібералізація торгівлі здійснювалася на тлі макроекономічної стабілізації.

Нова роль держави в зовнішній торгівлі полягає у встановленні цілей лібералізації торгівлі, створенні нормативної бази і інституційної структури, мати в своєму розпорядженні адекватні інструменти регулювання зовнішньоекономічних зв'язків.

Необхідне всестороннє сприяння держави експортно-імпортній діяльності вітчизняних виробничих і комерційних структур на зовнішніх ринках. В першу чергу, це стосується експорту, який виступає сьогодні в ролі стабілізуючого чинника виробництва, оскільки перетворюється чи не на єдине джерело валютних і матеріально-технічних надходжень.

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

Однак на практиці свобода торгівлі зіштовхується з великою кількістю бар'єрів. Можна з упевненістю сказати, що історична суперечка між прихильниками вільної торгівлі і протекціонізму, котрий триває вже не одне століття, не завершений.

Аргументів на користь протекціонізму багато. Назвемо і коротко охарактеризуємо такі з них:

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

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

Збільшення внутрішньої зайнятості. Суть цього аргумента зводиться до того, що введення протекціоністських заходів створює нові робочі місця, а вільна торгівля призводить до безробіття. Вільна торгівля не стільки впливає на загальну зайнятість, скільки змінює тип зайнятості. Твердження, що вільна торгівля може призвести до безробіття (у короткостроковому періоді) має під

собою підставу. Торгівля знижує попит на деякі товари вітчизняного виробництва і призводить до безробіття в галузях їх виробництва. Але невикористані ресурси не можуть залишитись без застосування, оскільки ми живемо у світі з обмеженими ресурсами. За відсутності обмежень в торгівлі галузі, що виготовляють товар на експорт, потребують припливу робочої сили, компенсуючи скорочення робочих місць в галузях, що конкурують з імпортом. Безробіття, що виникає в результаті вільної торгівлі – це проблема короткострокового періоду. В цьому розумінні необхідно своєчасно проводити розумну грошову і податкову політику, а не вдаватись до протекціоністського кийка.

Диверсифікація заради стабільності. Суть цього протекціоністського доводу 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, що складається на світових ринках тих чи інших продуктів. Дійсно, диверсифікація, допомагає загородити внутрішню економіку від впливу міжнародних політичних подій, падіння виробництва за рубежом, від випадкових коливань попиту і пропозиції на один чи два конкретних товари і, таким чином, забезпечити більшу внутрішню стабільність. Але слід мати на увазі, що економічні витрати диверсифікації можуть бути дуже значними і вкрай неефективними (особливо, якщо мова йде про країни з монокультурною економікою). Крім того, аргумент диверсифікації заради стабільності практично не застосовується до промислово розвинутих країн (з вже диверсифікованою структурою економіки).

Захист молодих галузей. В аргументі «молодої галузі промисловості» під такою галуззю мається на увазі галузь, в якій ще не була досягнута економія від масштабу, де ні робітники, ні менеджери ще не досягли піка ефективності. Вважається, що коли цій галузі надати певний захист від зовнішньої конкуренції, то вона, в кінцевому підсумку (через деякий час), зможе конкурувати на міжнародних ринках. Але цей аргумент не є цілком достатнім на користь постійних обмежень. До того ж його легше усунути, ніж тимчасовий тариф. Аргумент «молодих галузей» має слабке або взагалі не має відношення до індустріально розвинутих країн. Що ж стосується країн, що розвиваються, то тут можна визначити, яка з галузей є «дитячою» і потребує захисту.

Захист від демпінгу. Відомо, що демпінг або продаж товарів інколи навіть за ціною нижче від собівартості використовується, як правило, для придушення конкурентів, захоплення монопольного становища і наступного завищення цін. В цьому смисл демпінгу, котрий по суті є «економічним піратством». 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 діяння закону порівняльних переваг, що в кінцевому підсумку підриває самі основи міжнародної торгівлі.

Дешева іноземна робоча сила. Ті, хто підтримує цей аргумент, вважають, що за допомогою протекціонізму вітчизняні фірми і працівники можуть бути захищені від руйнівної конкуренції з боку тих країн, де низька заробітна плата. Іншими словами, без загороджувальних заходів з боку держави, вітчизняні працівники можуть отримувати таку ж низьку заробітну плату, як працівники менш розвинутих країн. Однак рівень заробітної плати, що виплачували працівникам-іноземцям, самий по собі не означає, що виготовлений ними товар буде дешевше. Для того щоб це довести, потрібно порівняти заробітну плату і продуктивність праці працівників обох країн. Якщо більше оплачуваний американський робітник має більшу продуктивність, то він може успішно конкурувати, не боячись, що йому платитимуть менше

5.2. Інструменти торгівельної політики.

Протекціоністська торгівельна політика проводиться за допомогою наступних основних інструментів:

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

Тариф або мито. Цей інструмент є найчастіш використовуваний в протекційній торгівельній політиці, котрий являє собою акцизний податок на імпортований товар. Якщо товар вводитьься лише для того, щоб здобути гроші для країни, то він називається фіскальним. Якщо ж тариф введений для скорочення або усунення імпорту, то такий тариф називається протекціоністським.

Податок на імпорт може збиратися різними способами. У зв'язку з цим виділяють вартісний тариф і специфічне мито. Вартісний тариф – це податок, представлений у вигляді відсотка від вартості товару. Специфічне мито – це податок, який сплачується у відповідності з фізичного імпорту.

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

Нетарифні бар'єри. Це обмеження міжнародної торгівлі за допомогою системи «ліцензування» (придбання ліцензій на торгівлю певним товаром). Підвищуючи ціну ліцензій і обмежуючи їх кількість, можна ефективно обмежувати імпорт того чи іншого товару. До нетарифних бар'єрів відносять також протекціоністські інструменти, пов'язані з жорстким бюрократичним контролем або з так званими «адміністративними рогатками» в митних

процедурах. Великі труднощі імпорту (в рамках нетарифних бар'єрів) створюють невиправдані стандарти якості товарів та їх безпеки.

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

Експортні субсидії і компенсаційні мита. Це нетарифні інструменти торгівельної політики. За допомогою експортних субсидій стимулюється просування товарів за кордон за допомогою державних дотацій і пільг. Експортні субсидії слугують причиною зворотної реакції здійснюваної за допомогою стягування протекціоністського «компенсаційного мита». Останні спрямовуються проти субсидованого експорту. Вони спричиняють збитки країні, котра їх встановлює. Але в цілому для міжнародної торгівлі компенсаційні мита виграшні, оскільки нейтралізують експортні субсидії.

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

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

5. 3. Економічні інститути регулювання міжнародної торгівельної політики.

Світоторгівельні зв'язки нині – це досить розгалужена система, котра регулюється різними спеціалізованими міжнародними інститутами. Найважливішими з них є:

ГАТТ/ВТО, ЮНКТАД, ЮНСІТРАЛ.

Міжнародна угода з тарифів і торгівлі ГАТТ/ВТО. Це багатостороння угода, що включає міжнародні правові норми, принципи і правила, у відповідності з якими регулюються торгівельно-економічні відносини між країнами-учасниками. ГАТТ вступило в силу у січні 1948 року.

Основними органами ГАТТ виступили: Сесії, що проводяться два рази на рік; Радо, що включає представників всіх країн – учасниць; Секретаріат, штаб-квартира якого знаходиться в м. Женева (Швейцарія).

3 січня 1945р. ГАТТ трансформувалось у *всесвітню торгівельну організацію* (ВТО). ВТО як правонаступник ГАТТ має власний інституційний механізм, основним призначенням якого є:

- здійснення контролю за країнами – учасницями, котрі взяли на себе певні зобов'язання;

- організація проведення багатосторонніх торгівельних переговорів, на яких розглядаються проблеми міжнародної торгівлі.

Про дієвість цього інституціонального механізму свідчить той факт, що йому сьогодні підвладно понад 90% світового товарообміну. В рамках ГАТТ, цей інституціональний механізм діяв ефективно в основному через раунди багатосторонніх переговорів, кожний з котрих тривав декілька років. В ході переговорів, утвердились три кардинальних принципи(рівний, недискримінаційний режим для всіх країн-учасниць; зниження мита; усунення імпорних квот); вироблялись нові форми регулювання міжнародної торгівлі. Про їх ефективність говорить хоча б те, що в результаті:

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

- Конвенція ООН про міжнародні переказні векселі і міжнародні прості векселі 91988 р.).

Положення конвенцій є нормами права; вони застосовуються лише в угодах міжнародного характеру і не обов'язкові для внутрішніх торгівельних систем. Але ЮНСІТРАЛ здійснює постійну роботу відносно уніфікації національних законодавств, котрі регулюють купівлю-продаж товарів.

Контрольні питання

1. Охарактеризуйте демпінг як інструмент протекціонізму.
2. Умови лібералізації зовнішньої торгівлі.
3. Назвіть аргументи на користь протекціонізму.

Тема 6. Міжнародне переміщення трудових ресурсів.

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

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

- міжнародне переміщення трудових ресурсів;
- міжнародний рух капіталу через посередництво міжнародного кредиту;
- прямі зарубіжні інвестиції.

Причини міжнародного переміщення чинників виробництва за своєю суттю не відрізняється від причин, що визначають міжнародну торгівлю. Але хоча й існує методологічна спільність аналізу міжнародної торгівлі і переміщення чинників виробництва, проте аналіз останнього потребує деякого розширення понять, пов'язаних з просуванням товарів і послуг:

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

2. Країна з надлишком капіталу може імпортувати трудомісткі товари або приваблювати робітників іммігрантів.

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

4. Міжнародний рух чинників виробництва на практиці породжує більші труднощі, ніж міжнародна торгівля. Це пов'язане з жорсткими імміграційними обмеженнями, прямим державним контролем за рухом капіталу, суворою регламентацією прямих інвестицій тощо.

Ось чому із самого початку можливий аналіз торгівлі у відсутність переміщення чинників. Проте рух чинників є дуже важливим, оскільки значно підвищує ефективність продуктивних сил світу. Він становить предмет особливого аналізу.

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

6.2. Економічна природа міжнародної міграції робочої сили.

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

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

Імміграція – це в'їзд робочої сили у приймаючу країну.

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

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

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

Причини міжнародної трудової міграції можна зрозуміти лише як конкретну сукупність названих чинників.

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

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

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

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

Отже, міжнародна трудова міграція в першу чергу – це форма руху відносно надлишкового населення з одного центру нагромадження капіталу в інший. В цьому і полягає сутність економічної природи трудової міграції.

Однак в міжнародну трудову міграцію втягуються не лише безробітні. Але й частина працюючого населення. Заробітна плата яких не забезпечує його прожиткового мінімуму. В цьому випадку рушійним мотивом міграції виступає пошук більш вигідних умов праці. Як правило, дана мета досягається в економічно розвинутих країнах з більш високим рівнем життя. Міжнародне переміщення трудових ресурсів у своєму розвитку проходять чотири основних етапи.

I етап безпосередньо пов'язаний з промисловою революцією, котра здійснилась в Європі в останній третині XVIII- середині XIX століття. Наслідком цієї революції стало те, що нагромадження капіталу супроводжувалось зростанням його органічної будови, останнє і призвело до утворення «відносного перенаселення». Що й визвало масову еміграцію з

Європи до північної Америки, Нової Зеландії. Цим і було покладено початок формуванню світового ринку праці.

Формуванню світового ринку праці сприяло:

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

II етап охоплює період з 80-х років XIX ст. до I 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 і капіталу передових країнах (США, Великобританія та ін.) зумовлює підвищений попит на додаткову робочу силу, стимулює імміграцію з менш розвинутих країн (відсталі країн Європи, Індія, Китай та ін.). В цих умовах змінюється структура і кваліфікаційний склад мігрантів на початку XX ст. Основну масу мігрантів становила некваліфікована робоча сила.

III етап охоплює період між двома світовими війнами. Особливістю цього етапу є скорочення масштабів міжнародної трудової міграції. В тому числі міжконтинентальної міграції і навіть рееміграції з класичної країни – іммігранта – США. Це було зумовлене наступними причинами:

1. Наслідками світової економічної кризи 1929-33 рр., що проявилась у зростанні безробіття в розвинутих країнах і необхідності обмеження міграційних процесів;

2. Замкнуто-тоталітарним характером розвитку СРСР, котрий виключав його з кола країн-емігрантів робочої сили.

IV етап розпочався після 2 світової війни і продовжується по нині. Він зумовлений НТР, монополізацією міжнародних ринків праці і капіталу, процесами інтернаціоналізації та інтеграції. Причини, що викликали цей етап розвитку міжнародної міграції, надають йому наступних рис:

- зростання внутріконтинентальної міграції, зокрема, в Європі та Африці;

- зростання попиту з боку сучасного виробництва на висококваліфіковані кадри, виникнення нового виду трудової міграції, котрий отримав назву „відплив розумів”;

- посилення державного та міждержавного регулювання трудової міграції.

6.3. Масштаби, форми і напрямки міжнародної міграції.

До кінця 20 ст. кількість країн, залучених до міжнародного міграційного процесу істотно зросла, насамперед, за рахунок країн Центральної та Східної Європи, а також СНД. Кількість мігрантів становило близько 1% населення планети.

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

Серед найважливіших центрів притягання іноземних працівників, котрі визначають сучасні напрямки міжнародної трудової міграції, можна виділити: Північно- і Південно-Американський регіон, Західна Європа, Південно-Східна і Західна Азія. Серед них найбільшими є США і Канада, котрі історично були і залишаються районами масової міграції населення і робочої сили.

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

Новим пунктом концентрації інтернаціональних загонів робочої сили став район Перської затоки. На Африканському континенті центри притягання-країни Південної і Центральної Африки.

В якості основних форм міграційних процесів зазвичай виділяють:

- постійну міграцію. Ця форма переважала до першої світової війни і була характерна тим, що значні маси людей назавжди покидали свої країни і переселялись на постійне місце проживання в США, Канаду, Австралію та ін. Переселення у зворотньому напрямку було незначним.

- тимчасову міграцію, що передбачає повернення на батьківщину після закінчення певного терміну. У зв'язку з цим слід відзначити що сучасна трудова міграція набула ротаційного характеру.

- нелегальну міграцію, котра вельми вигідна підприємцям країн і мігрантів і становлять своєрідний резерв необхідної їм робочої сили.

6.4. Наслідки міжнародного переміщення трудових ресурсів.

Наслідки міжнародної міграції досить різноманітні.

1.Світ в цілому виграє, оскільки свобода міграції дозволяє людям переміщуватися в країни, де вони можуть внести більший чистий вклад у світове виробництво.

2.В країні еміграції:

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

б) при постійній міграції створюються умови позбавлення країн кваліфікованої робочої сили, втрат, пов'язаних з так званою „втечею розумів”. В цьому плані найбільших втрат зазнають країни, що розвиваються.

В країні еміграції в цілому втрати перевищують вигоди. Можливими заходами у відповідь урядами можуть бути:

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

3. В країні іміграції:

а) приймаюча країна виграє за рахунок податків, розмір яких залежить від кваліфікованої і вікової структури імігрантів. Так, висококваліфіковані спеціалісти, що вже володіють мовою приймаючої країни, зразу стають великими платниками податків;

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

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

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

6.5. Регулювання міжнародних міграційних процесів. Міжнародна організація праці.

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

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

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

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

Цілі МОП полягають у наступному:

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

Важливою функцією МОТ є прийняття конвенцій і рекомендацій щодо встановлення міжнародних трудових стандартів відносно свободи асоціацій, тривалості робочого дня та умов праці, тому нині здійснюються винагороди трудящим за найману працю, соціального страхування, оплачуваної відпустки, охорони праці, служби найма робочої сили і робочої інспекції.

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

1) Україна є членом МОТ, що зобов'язує її дотримуватись міжнародних міграційних норм.

2) В Україні виникли організації, що надають послуги щодо працевлаштування за рубежом. Нині існують два основних види фірм щодо надання подібного роду послуг : інформаційно-консалтингові фірми та імплімент-агенства.

3) Недоліками в становленні посередницьких фірм в Україні є те ,що існує немало „агентів” щодо працевлаштування ,які пов'язані з кримінальним бізнесом. Тому для діяльності інформаційно-консалтингових фірм та імплімент-агенств в Україні необхідні сертифікати і ліцензії міністерства праці.

4) основні напрямки міграційних потоків з України лише починають вимальовуватись. В якості векторів еміграції виділяються такі країни як США, Канада, Ізраїль, Німеччина, Греція, ЮАР та ін. Останнім часом в якості центра протягування емігрантів стає Росія. В ці країни спрямовуються потоки як висококваліфікованих фахівців, так і робітників низької кваліфікації, готових виконувати будь-якої діяльності.

Контрольні питання

1. Які основні процеси відображають міжнародну трудову міграцію?
2. Назвіть основні причини міжнародної трудової міграції.
3. Які основні наслідки міжнародної трудової міграції?
4. Що є предметом контролю та регулювання в процесі міжнародної трудової міграції?

Тема 7. Міжнародний кредит

7.1. Міжнародні потоки капіталу.

Сутнісна структура міжнародного кредиту.

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 у декілька перевищують темпи зростання виробництва і міжнародної торгівлі.

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

Міжнародний кредит – це міжнародне переміщення фінансових вимог, потоки між кредиторами і позичальниками в різних країнах або фінансові потоки між власниками і підприємцями, котрими вони володіють за рубежом з метою отримання відсотка або дивідента.

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

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

Конкретні форми міжнародного переміщення капіталу розрізняються за такими ознаками:

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

За джерелами походження капітал поділяється на офіційний і приватний.

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

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

За характером використання капітал поділяється на підприємницький капітал і 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, котрі надаються з метою отримання відсотка. В міжнародних масштабах позичковим капіталом виступає в основному офіційний капітал.

За термінами вкладання капітал поділяється на коротковий, середньостроковий і довгостроковий.

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

Всі вкладання підприємницького капіталу здійснюються в основному у формі прямих інвестицій, а також у виді державних кредитів.

В залежності від мети капітал поділяється на прямі і портфельні інвестиції.

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

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

7.2. Функціонування системи міжнародного кредиту: вигоди і втрати.

В умовах нормально діючої системи міжнародного кредиту його ефективність з глобальної точки зору означає, що вигоди деяких учасників міжнародного кредиту перевищують витрати інших учасників. В цьому випадку вплив міжнародного кредиту на міжнародну економіку, ідентичний вплив у лібералізації торгівлі або міграції праці.

Нормальні умови функціонування міжнародного кредиту означають:

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

У порівнянні з повною відсутністю кредиту вільний ринок кредиту дає вигоду обидвом сторонам.

1. Припустимо ситуацію, коли міжнародні фінансові операції повністю заборонені. За цих умов кожна країна повинна проводити своє фінансове багатство у відповідності з власним запасом реального капіталу.

Розглянемо приклад. Уявимо, що світ поділена на 2 великі країни:

1. Країна А має велику кількість фінансового багатства і порівняно мало привабливі внутрішні інвестиційні можливості.

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

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

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

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

II. Припустимо ситуацію, коли всі обмеження не міжнародні фінансові потоки повністю ліквідовані. В таких умовах у тримачів багатства країни А з'являться шільні стимули до поєднання з позичальниками країни Б.

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

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

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

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

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

Всередині кожної країни існують групи осіб, що виграли і програли від умов вільного міжнародного кредитування.

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

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

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

7.3. Інституціональна структура міжнародного кредиту. Міжнародні фінансові центри.

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

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

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

Особливе місце в інституціональній структурі міжнародного кредиту займають міжнародні фінансові центри. Вони акумулюють і розподіляють по всьому світі величезні маси фінансових коштів. В них зосереджені численні кредитно-фінансові установи, які обслуговують світоторгівельні фінансові потоки. У фінансових центрах здійснюється значна частина всіх міжнародних валютних, депозитних, кредитних, емісійних, страхових операцій.

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

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

7.4. Основні форми і види міжнародного кредиту.

В економічній літературі зазвичай виділяють дві основні форми міжнародного кредиту:

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

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

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

Міжнародний кредит підрозділяється на короткостроковий (до 1 року), середньостроковий (від 1 до 5-7 років) і довгостроковий (понад 5-7 років). Міжнародний кредит може надаватись у валюті країни-кредитора, країни позичальника, третьої країни або в колективних валютах (євро, СДР).

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

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

В міжнародній практиці застосовуються різні види облігаційних позик. Класичні позики здійснюються різні види облігаційних позик. Класичні позики здійснюються шляхом публічної емісії іноземних облігацій на національному ринку цінних паперів синдикатами місцевих банків у відповідній валюті з котируванням на біржі даної країни. Застосовуються також конвертовані облігації, котрі за певних умов можна обміняти на акції компанії-боржника за заздалегідь встановленим курсом.

7.5. Міжнародний кредит та світова криза заборгованості.

Проблеми міжнародного кредиту з усією очевидністю свідчить про те, наскільки виявлені раніш принципи нормального функціонування кредиту не відповідають реальним вимогам міжнародного ринку кредиту для суверенних позичальників.

Найбільш серйозним підтвердженням сказаному слугує так звана світова криза заборгованості.

Головною причиною періодичної кризи заборгованості є наявність сильної мотивації до відмови від платежів за борг суверенними боржниками. Якщо уряди-боржники приходять до висновку, що виконання всіх платіжних зобов'язань не забезпечує більш чистий приплив коштів в майбутньому,

з'являється стимул відмовитись від частини або від всіх платежів по боргам, щоб уникнути впливу ресурсів з країни.

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

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

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

Кредитори ідуть на поступки позичальникам, тим чи іншим чином реструктуризуючи борг.

Реструктуризація боргу – це переоформлення боргових зобов'язань по яким наступив або прострочено строк платежу. В це поняття входять: реструктуризація боргу по лінії Паризького клубу та реструктуризація боргу комерційними банками.

Реструктуризація боргу по лінії Паризького клубу є найбільш значимою для державних боргів і відбувається за спільною погодженою країн-кредиторів. Список учасників Паризького клубу може змінюватись. Однак на засіданні присутні переважно головні кредитори. Головне завдання зустрічей в Паризькому клубі – створити більш прийнятні умови для повернення боргу.

Найбільш популярним способом реструктуризації боргу комерційними банками кредиторів став прийнятий у 1989 р. план Бредні. Згідно з цим планом, банки ідуть на реорганізацію деякої частини боргу країн, що розвиваються (як правило, що до зниження відсоткових виплат) лише в тому випадку, якщо її уряд приступить до здійснення більш радикальної програми макроекономічних структурних перетворень. Кожний банк-кредитор має право вибрати свої методи реструктуризації, котрі були раніш зафіксовані в умовах договору.

В реструкторі боргу також включаються:

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

Контрольні питання

1. Відносно чого були більші обмеження, відносно капіталу чи міжнародної торгівлі?
2. На які складові за характером використання поділяється капітал ?
3. Що є головною причиною періодичної кризи світової заборгованості?
4. Назвіть основні форми міжнародного кредиту.

Тема 8. Прямі зарубіжні інвестиції

8.1. Сутність і доцільність ПЗІ.

З появою ТНК (тобто підприємств, котрі є власниками або контролюють виробництво товарів і послуг за межами країни, в якій вони базуються) важлива частина міжнародного руху капіталу набуває форми ПЗІ.

ПЗІ являють собою потоки підприємницького капіталу у формі, що поєднує управлінський досвід ТНК з кредитуванням. Іншими словами, ПЗІ - це будь-який фінансовий потік, або кредит, чи придбання власності в зарубіжному підприємстві, котре у значній степені контролюється резидентами інвестуючої країни, країни базування.

Першою характерною рисою ПЗІ є те, що вони включають в себе не лише переведення ресурсів, але й придбання контролю. Інакше кажучи, філія це не лише фінансове забезпечення перед материнською компанією, але й стає частиною тієї ж організаційної структури ТНК.

Другою характерною рисою ПЗІ є те, що вони не лише здійснюються через посередництво діяльності ТНК, але і в свою чергу сприяють формуванню і розширенню діяльності ТНК.

Доцільність ПЗІ мотивована в кінцевому підсумку прибутком. Однак, для того, щоб зрозуміти можливість отримання прибутку, необхідно охарактеризувати ряд чинників, що пояснюють природу цих можливостей.

Основні чинники прямих зарубіжних інвестицій.

Маркетингові чинники:

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

Торгівельні обмеження:

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

Вартісні чинники:

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

Інвестиційний клімат:

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

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

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

Кожний з перерахованих 10 чинників включає в себе систему конкретних показників.

8. 2. Форми прямих зарубіжних інвестицій (ПЗІ). Технологічний трансфер.

ПЗІ здійснюються у формі передавання капіталу з однієї в іншу. Це здійснюється, як правило, через посередництво кредитування, або придбання

акцій в зарубіжному підприємстві, що знаходяться у значній степені у власності інвестора або під його контролем.

В сучасних умовах поширеною формою ПЗІ стають не речові рухомі активи. Ці останні, зокрема, притаманні в умовах невеликого початкового фінансування, або ж і без будь-якого переміщення фінансового капіталу за рубіж. Найбільш імовірною причиною розповсюдження названої форми є побоювання експропріації.

Названа форма ПЗІ передбачає передавання підконтрольній філії управлінських навичок, торгівельних секретів, технологій, права використання торгової марки батьківської компанії тощо. У зв'язку з цим особливу увагу слід звернути на технологічний трансфер.

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

Інтегральною частиною технологічного трансферу і менеджерські здібності, котрі виступають найбільш значущим компонентом ПЗІ.

До принципів технологічного трансферу відносять:

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

Технологічний трансфер, імовірно, зростає із зростанням індустріалізації, котра створюватиме потребу уже в існуючих секторах економіки.

Позитивний вплив:

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

Негативний вплив:

1. Індустріально панування.
2. Технологічна залежність.
3. Порушення економічних планів.
4. Культурні зміни.
5. Втручання ТНК в діяльність уряду приймаючої країни.

8.3. Наслідки ПЗІ для інвестуючої країни.

Більшість аспектів ПЗІ, котрі торкались приймаючої країни, з таким же успіхом можуть бути віднесені і до інвестуючої країни.

1. Прямі зарубіжні інвестиції означають доповнення до ВВП інвестуючої країни з таким же успіхом можуть бути віднесені і до інвестуючої країни.

2. В багатьох випадках внутріфірмові трансфери створюють додаткові експортні можливості.

3. Багато країн сприяють ПЗІ, розглядаючи їх як засіб стимулювання зростання, розширення експортних ринків і таких, що слугують іншим цілям, включаючи політичні.

4. Головний негативний момент торкається зайнятості. Багато організацій вказують не лише на відкриті втрати роботи, але також на вплив на імпорт і експорт. Найбільш суперечливим є інвестиції в підприємствах в країнах, що розвиваються, продукція яких йде на експорт в материнську країну.

5. Ще одна важлива проблема відноситься до технологічної переваги. Деякі критики стверджують, що створивши за кордоном підприємства чи спільні підприємства із зарубіжними партнерами, країна може втратити свої конкурентні позиції на світовому ринку. Це особливо справедливо, коли отримувач (реципієнт) може втратити час і не вкладе кошти в розвиток нових технологій.

8.4.Перспективи і проблеми ПЗІ в економіці України.

Найбільш привабливими для західних інвесторів регіонами на сьогодні є Київ, Донецька область, Одеська область, Закарпатська обл., Дніпропетровська обл.

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

Крім цих серйозних макроекономічних проблем, спеціалісти організації промислового розвитку при ООН (ЮНІДО) визначили і ряд важливих мікроекономічних проблем, що виникають при інвестуванні. Це незнання або небажання керівників підприємств України працювати за встановленими у світовій практиці правилами, відсутність досвіду роботи з іноземними інвесторами, а також небажання керівників підприємств йти на матеріальні витрати в процесі залучення інвестицій.

З метою вирішення таких проблем в Україні прийнята спеціальна Програма заохочення іноземних інвестицій. Основна мета цієї Програми – заохочення вкладання іноземного капіталу у пріоритетні галузі економіки України за рахунок надання пільг і страхових гарантій по найбільш ефективним інвестиційним проектам, вдосконалення системи правового регулювання іноземного інвестування, розвитку інфраструктури міжнародного бізнесу та інших передумов іноземного інвестування.

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

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

В цій Програмі особливо виділяються пріоритетні сфери для іноземного інвестування.

В Програмі особливо виділяються ряд вимог до ПЗІ:

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

Відповідність ПЗІ вимогам, що висувається перед підприємствами з іноземними інвестиціями здійснюється Агентством міжнародного співробітництва та інвестицій на підставі висновків незалежних експертів.

Програмою передбачається надходження ПЗІ в Україні в розмірі 10 млрд.дол. за період до 20.10р.

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

8.5. Спеціальні економічні зони

Створення в Україні економіки нової якості, розширення прав господарських суб'єктів і регіонів в здійсненні власної економічної політики (виходячи із загальної відповідності державній стратегії розвитку) дає можливість для стимулювання економічної активності на регіональному рівні, зокрема шляхом створення особливих територіально-господарських формувань — спеціальних (вільних) економічних зон (**ВЕЗ**) або територій пріоритетного розвитку (**ТПР**).

Спеціальна (вільна) економічна зона є частиною території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності і порядок застосування і дії законодавства України.

Територія пріоритетного розвитку — це територія, на якій склалися несприятливі соціально-економічні і екологічні умови, незадовільний стан зайнятості населення і на якій вводиться спеціальний режим інвестиційної діяльності для створення нових робочих місць .

У ВЕЗ і на ТПП виникають сприятливі митні умови і режим митного оподаткування: пільговий режим і рівень оподаткування, специфічні валютно-фінансові умови, банківсько-кредитна система, система кредитування і страхування, умови окремих видів платежів і система державного інвестування.

Основною відмінністю ВЕЗ від ТПП є те, що ВЕЗ створюється з конкретною чіткою метою і на відносно невеликій, штучно обмеженій території, а ТПП створюється на територіях в адміністративних межах районів, міст або областей.

Створення ВЕЗ і ТПП направлене на створення умов для економічного зростання, розвиток зовнішньоекономічної діяльності, залучення інвестицій (зокрема іноземних), відновлення інноваційних процесів, розвиток національного виробництва і експортного потенціалу, забезпечення зайнятості населення, поліпшення соціально-економічної ситуації в регіонах. При цьому від створення ВЕЗ можна чекати:

прямий ефект у вигляді залучення додаткових іноземних інвестицій, збільшення податкових надходжень, збереження і модернізації що існують, створення нових робочих місць, збільшення зайнятості населення і його доходів і т.п.;

посередній (непрямий) ефект як наслідок активізації підприємницької і зовнішньоекономічної діяльності, підвищення ефективності господарювання, технологічного впливу, сприяння структурній перебудові господарства регіону розташування ВЕЗ.

Залежно від господарської спрямованості і економіко-правових умов діяльності в Україні можуть створюватися такі ВЕЗ: зовнішньоторговельні (експортні, імпорتنі, транзитні, порто-франко, вільні митні зони, митні склади і тому подібне), комплексно-виробничі (експортно або імпорتنий орієнтовані), науково-технічні (у формі регіональних інноваційних центрів, науково-виробничих парків і локальних інноваційних центрів), туристично-рекреаційні, офшорні (банківсько-страхові) і зони прикордонної торгівлі.

Основними типами ВЕЗ є:

а) **зовнішньоторговельні** зони — частина території держави, де товари іноземного походження можуть зберігатися, купуватися і продаватися без сплати митного збору і митних зборів або з її відстроченням. Створюються з метою активізації зовнішньої торгівлі (імпорт, експорт, транзит) шляхом надання митних пільг, послуг із збереження і перевалки вантажів, надання в оренду складів, приміщень для виставкової діяльності, а також послуг по доопрацюванню, сортуванню, пакування товарів і тому подібне. Форми їх організації: вільні порти (порто-франко), вільні митні зони (зони франко);

б) **комплексні** виробничі зони — частина території держави, на якій вводиться спеціальний (пільговий податковий, валютно-фінансовий, митний і тому подібне) режим економічної діяльності з метою стимулювання підприємництва, залучення інвестицій в пріоритетні області господарства, розширення зовнішньоекономічних зв'язків, запозичення нових технологій,

забезпечення зайнятості населення. Вони можуть мати форму експортних виробничих зон, де розвивається перш за все експортне виробництво (орієнтоване на переробку власної сировини і переважно складальні операції), і імпортноорієнтованих зон, головна функція яких — розвиток імпортозаміняючих виробництв;

в) **науково-технічні** зони — вільні економічні зони, спеціальний правовий режим яких орієнтований на розвиток наукового і виробничого потенціалу, досягнення економіки нової якості шляхом стимулювання фундаментальних і прикладних досліджень по подальших впровадженнях результатів наукових розробок у формі раціональних інноваційних центрів-технополісів, районів інтенсивного наукового розвитку, високотехнологічних промислових комплексів, науково-виробничих парків (технологічних, дослідницьких, промислових агропарків), а також локальних інноваційних центрів;

г) **туристично-рекреаційні** зони — вільні економічні зони, які створюються в регіонах із значним природним, рекреаційним і історико-культурним потенціалом з метою ефективного його використання і збереження, а також активізації підприємницької діяльності (зокрема із залученням іноземних інвестицій у сфері рекреаційно-туристичного бізнесу);

д) **банківсько-страхові (офшорні)** зони — це зони, в яких вводиться особливо сприятливий режим для здійснення банківських і страхових операцій в іноземній валюті для обслуговування нерезидентів.

ВЕЗ спеціалізуються на виконанні конкретних функцій (обслуговування, виробництво, посередництво і тому подібне) і в певній області господарства. Функціональна орієнтація СЕЗ залежить від базових умов її створення (потенціал території), кон'юнктури і основних тенденцій розвитку світового ринку і цільової спрямованості проекту.

Метою створення ВЕЗ є залучення іноземних інвестицій і сприяння ним, активізація спільно з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів і послуг, постачань на внутрішній ринок високоякісної продукції і послуг, залучення і впровадження нових технологій, ринкових методів господарювання, розвитку інфраструктури ринку, поліпшення використання природних і трудових ресурсів, прискорення соціально-економічного розвитку України.

Статус і територія ВЕЗ, а також термін, на який вони створюються, визначаються Верховною Радою України шляхом ухвалення окремого закону для кожної ВЕЗ.

У ВЕЗ створюються сприятливі митні умови і режим митного оподаткування: пільговий режим і рівень оподаткування, специфічні валютно-фінансові умови, банківсько-кредитна система, система кредитування і страхування, умови окремих видів платежів і система державного інвестування.

Типовими для більшості ВЕЗ і ТПР є податкові і митні пільги відносно:

ввізного митного збору — звільняється на п'ять років ввезення сировини, матеріалів, устаткування, необхідних для реалізації інвестиційних проектів;

податку на додану вартість — звільняється на п'ять років ввезення сировини, матеріалів, устаткування, необхідних для реалізації інвестиційних проектів;

податку на прибуток — встановлюється ставка 20% на весь термін реалізації інвестиційного проекту або передбачено звільнення від цього податку в перші три роки з дати отримання першого прибутку і оподаткування на прибуток у розмірі 50% від ставки, що діє, в наступні три роки, після чого використовується звичайна ставка;

збору до фонду зайнятості— в деяких СЕЗ і ТПР передбачено звільнення від сплати цього збору на п'ять років;

плати за землю — в деяких СЕЗ і ТПР передбачено звільнення на термін освоєння земельної ділянки, але не більше трьох років або не більше п'яти років; у деяких таке звільнення не передбачене;

акцизного збору — в більшості СЕЗ передбачено звільнення від цього збору у разі експорту, в ТПР такої пільги немає .

В ВЕЗ і ТПР від впровадження інвестиційних проектів можна чекати реальне, тобто додаткове збільшення об'ємів реалізації продукції.

Контрольні питання

1. Які характерні риси притаманні прямим зарубіжним інвестиціям?
2. Які пріоритетні напрямки ПЗІ в Україні?
3. Охарактеризуйте очікувані наслідки створення вільних економічних зон.
4. Які пільги встановлюють для інвесторів ВЕЗ?
5. Назвіть види можливих та існуючих ВЕЗ в Україні.

Тема 9. Міжнародні валютні відносини

9.1. Поняття «валютні відносини» і «світова валютна система».

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

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

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

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

9.2. Поняття «валюта». Оборотність валют.

Поняття «валюта» означає:

1. грошову національну одиницю, що лежить в оснві грошової системи країни (долар, марка, юань тощо).
2. Тип грошової системи в даній країні (золота, біметалева, паперова тощо).
3. Іноземна валюта-грошові знаки іноземних держав і платіжні документи, виражені в іноземних грошових одиницях і застосовуваних в міжнародних розрахунках.

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

Валюти підрозділяються на: оборотні (конвертовані), частково оборотні і необоротні.

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

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

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

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

В сучасних умовах всі розрахунки між промислово розвинутими країнами відбувається в основному у вільно конвертованій валюті (ВКВ) на відміну від системи клірингових розрахунків, коли платежі між клієнтами або зовнішньоторгівельними банками проводяться в одній країні, а остаточний розрахунок відбувається між банками цих країн.

9.3. Сучасні світові (міжнародні) гроші.

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

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

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

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

Ще однією з різновидностей міжнародних, колективних грошей є Євро.

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

9.4.Валютний ринок та його види.

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

Цей ринок: 1) нематеріальний; 2) не має конкретного місця знаходження; 3) є міжбанківським ринком (банківські депозити); 4) завдяки процесу телекомунікації та інформатики є глобальним, тобто розгорнутим в масштабі всього світу. Сучасний валютний ринок являє собою суму телефонних і телетайпних контактів між учасниками торгівлі іноземною валютою.

Євроринки – це ринки, на яких здійснюються операції по кредитах і позиках, виражені у валютах, що відрізняються від валют країн походження банків, які здійснюють ці операції. Останні ухиляються від валютного регулювання і від податкового законодавства даної країни. Ухилення від регламентації спонукає у значній мірі великі міжнародні банки всіляко сприяти розвитку євроринків. Особливе місце посідає ринок євродоларів.

Його створення викликане тим, що в ході розвитку світової системи склались особливі обставини формування пропозиції і попиту на долари поза США.

Виникнувши з потреб зовнішньої торгівлі, валютні ринки нині розвиваються в значній мірі незалежно від міжнародної торгівлі. Обсяг операцій на них не співставні з обсягом світового обміну товарами і послугами. В міру інтеграції західної економіки відмінялись обмеження зарубіжних інвестицій, внаслідок чого зростав обсяг валютних операцій, пов'язаних з міжнародним рухом капіталів, переведенням їх з однієї валюти в іншу.

9.5. Валютний курс.

Ціна валюти однієї країни в грошових одиницях іншої країни називається валютним курсом. Кожна валюта виступає на валютному ринку зі своєю ціною, що відображає її інтернаціональну вартість.

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

Курси СПЗ та інших колективних одиниць утворюються специфічним чином. Якщо у вільно оборотних валют курс складається шляхом котировок, тобто встановлення їх ціни в інших національних одиницях у відповідності з попитом і пропозиції на валютних ринках, то у всіх КВО курс визначається лише опосередковано на основі курсів встановленого кола валют, взятих в певних пропорціях та відомого під назвою стандартної корзини.

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

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

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

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

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

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

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

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

Система ФВК зменшує ризик і невизначеність міжнародної торгівельної та інвестиційної діяльності, сприяє її розширенню.

9.7. Чинники, що визначають валютний курс.

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

Чим вище витрати виробництва і ціни в країні (нижче 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 по інтернаціональним вартостям певної кількості товарів і послуг, які представляються тією чи іншою грошовою одиницею. В ході міжнародних і світогосподарських відносин встановлюється таке співвідношення двох валют, при якому певна сума грошей може бути обмінена на однакову за складом і обсягу «ринковий кошик» товарів і послуг, в обох країнах. Це і буде паритет купівельної спроможності кожної з цих країн за інших рівних умов.

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

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

Один з чинників, що визначає рух валютних курсів, є відносний рівень реальних відсоткових ставок. Відносний рівень реальних відсоткових ставок робить країну привабливою для вкладання фінансових коштів, внаслідок чого збільшується пропозиція іноземної валюти 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, а в другому – до зниження. Отже, більш висока інфляція і більш низькі реальні відсоткові ставки призводять до знецінення валюти.

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

Валютна інтервенція, тобто втручання центральних банків і казначейств у валютні операції, проводиться як з метою підвищення, так і з метою зниження курсу валют своєї країни, так і валюти іншої держави. Якщо ставиться мета підвищення курсу національної валюти, то банки і казначейство вдаються до масового продажу іноземної і купівлі національної валюти. Якщо ж країна зацікавлена у зниженні курсу своєї валюти, то відбувається зворотнє – масова закупівля іноземної валюти і продаж національної валюти.

Контрольні питання

1. Які фундаментальні процеси визначають рух валютних курсів?
2. Що таке «маржа»?
3. В чому сутність гнучких валютних курсів?
4. Що називається валютним курсом?
5. Для чого необхідно встановлення валютного курсу?

Тема 10. Валютні відносини і платіжний баланс

10. 1. Міжнародні розрахунки та їх основні форми.

Основною формою валютних відносин є міжнародні розрахунки, які проводяться по міжнародним операціям і відображені в узагальненому вигляді в платіжних балансах всіх країн світу.

Міжнародні розрахунки – це:

а) комерційні платежі – по грошовим вимогам і зобов'язанням, що виникають між підприємствами, банками, установами і окремими особами різних країн, пов'язаними з торгівлею, міжнародним кредитом та ПЗІ;

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

Міжнародні розрахунки бувають двосторонніми, якщо вони здійснюються між двома країнами, або багатосторонніми, якщо суми, виручені від реалізації товарів в одній країні, використовуються для платежів третіми країнами. Переважна частина міжнародних розрахунків здійснюються в порядку безготівкових розрахунків через банки різних країн, котрі підтримують взаємні кореспондентські зв'язки, тобто відкривають друг другу рахунки, зберігають на них грошові кошти у відповідній валюті і виконують платіжні та інші доручення на засадах взаємності. Здійснюється це так: банк в країні імпортера списує суму платежу з рахунку свого клієнта і зараховує її на (або її еквівалент в іноземній валюті) на рахунок іноземного банку-кореспондента, а банк в країні експортера списує цю (або її еквівалент в іноземній валюті) на рахунок іноземного банку-кореспондента, а банк в країні-експортері списує цю ж суму з рахунку кореспондента і зараховує її на рахунок свого клієнта, що експортував товар.

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

В сучасній практиці розрахунки між банками різних країн по борговим вимогам і зобов'язаннями здійснюються в основному в ВКВ.

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

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

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

Акредитив – розрахунковий або грошовий документ, який представляє собою доручення однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально заброньованих коштів. Оплату товарно-транспортних документів за відвантаженим товаром або видати пред'явнику акредитиву певну грошову суму грошей.

Акредитив може бути без відзивний, відзивний та переказний,

Без відзивний акредитив – це тверде зобов'язання банку-емітента не змінювати і не анулювати його без згоди заінтересованих сторін.

Відзивний акредитив може бути змінений або анульований в будь-який момент без попереднього повідомлення продавця. За відсутністю відповідної вказівки акредитив вважається відзивним. Акредитивна форма розрахунків в найбільшій мірі забезпечує інтереси експортера, особливо якщо акредитив є без відзивним.

Переказний акредитив застосовується, за домовленістю з покупцем в тому випадку, якщо продавець має субпостачальників.

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

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

10.2. Платіжний баланс і його структура.

Міжнародні розрахунки за операціями зовнішньої торгівлі і рухи капіталу опосередковуються валютними відносинами. Всі ці операції відображаються в платіжному балансі (ПБ) країни, котрий являє собою систематичний запис всіх угод із зовнішнім світом. ПБ – це об'єм і співвідношення сум платежів, здійснених даною країною за кордоном та сум, що надходять із-за кордону за певний період часу (рік, квартал тощо). Перевищення надходжень над платежами – активне сальдо ПБ, а перевищення платежів над надходженнями – пасивне сальдо ПБ.

ПБ, як і будь-який інший, має дві сторони: статті кредиту і статті дебету. Статті кредиту – плюсові статті (+) – відображають операції «експортного

типу», за якими країна отримує іноземну валюту; статті дебету – мінусові статті (-) – відображають операції «імпортного типу», за якими іноземна валюта витрачається. Кредит показує приплив іноземної валюти, тобто її пропозиції, дебет – витрачання іноземної валюти, тобто попит на неї.

1. Рахунок поточних операцій включає операції з реальними цінностями, котрі здійснюються між резидентами і нерезидентами, а також операції, пов'язані з безкоштовним наданням або отриманням цінностей, котрі призначені для поточного використання. В структурі поточного рахунку визначаються чотири основних компоненти: товари, послуги, доходи і поточні трансферти. Експортні операції записуються на стороні кредиту, імпорتنі - на стороні дебету. Поточний платіжний баланс включає операції, котрі завершуються упродовж даного періоду. Вони, відображаючись у платіжному балансі, в наступних періодах не мають на нього ніякого впливу.

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

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

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

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

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

Таким чином, у ПБ, у зведеному вигляді, представлені чинники, що сприяють збільшенню попиту на іноземну валюту (статті колонки «дебет»:

імпорт товарів і послуг, витрати туристів, допомога і позики іншим державам) і сприяють збільшенню пропозиції іноземної валюти (статті колонки «кредит»: експорт товарів і послуг, позики, які надаються країні та ін.). Тому аналіз ПБ дозволяє міркувати про доходи, котрі отримує країна від інших країн і платежах іншим країнам, про пропозиції і попиті на ту чи іншу валюту, про суб'єктах міжнародних відносин, в руках яких акумулюються валюти, про тих, хто хоче продати і тих, хто хоче купити валюту. ПБ говорить про стан офіційних резервів іноземної валюти, позиціях національної валюти і здатності країни платити по своїм зобов'язанням. В кінцевому підсумку, в ПБ відображається стан національної економіки та її місце в системі світогосподарських зв'язків.

10.3.Балансування статей платіжного балансу.

У ПБ підсумок за статтями кредиту і дебету повинен бути кількісно урівноваженими. Співвідношення між платежами, що надійшли із-за кордону платежами і платежами, здійсненими країною за кордоном характеризують стан платіжного балансу.

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

Друга частина ПБ – «рахунок операцій з капіталом і фінансовими інструментами» також показує співвідношення попиту на іноземну валюту і її пропозицію. І навпаки, при активі поточного ПБ надлишкові кошти використовуються для закупівлі нерухомості або акцій, облігацій в інших країнах. Загальний баланс за поточними операціями і руху капіталів балансується або за рахунок офіційних резервів 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 ПБ здійснюється за рахунок офіційних резервів. Сума покриття дефіциту показує скорочення валютних запасів країни. Відображаються вони в ПБ в статті «резервні активи» на стороні кредиту, оскільки ця пропозиція іноземної валюти, тобто операція експортного типу. Величина активного сальдо ПБ 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 ПБ. Величину офіційних резервів на стороні кредиту показує масштаби дефіциту ПБ збільшення офіційних резервів.

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

10. 4. Стан платіжного балансу та позиції національної валюти.

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

Однак можуть бути ситуації, при яких дефіцит торгівельного балансу і балансу поточних операцій супроводжується підвищенням курсу національної валюти. Така ситуація у 80-х роках склалась у США в результаті переплетення ряду чинників як внутрішніх, так і зовнішніх. При швидкозростаючому дефіциті поточного балансу, курс долара підвищувався, оскільки діяв ряд чинників, що викликали його зростання. Які ж були причини зростання курсів долара?

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

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

Дещо по-іншому складається ця взаємодія в СРК. Насамперед в цих країнах інші причини дефіциту ПБ, ніж у промислово розвинутих країнах. Різними і матеріальні, і соціально-культурні передумови і можливості вирішення проблем, що викликають дефіцит ПБ. З повною підставою можна стверджувати, що для більшості СРК проблеми дефіциту ПБ важко вирішуються через «зачароване коло» бідності.

Справа в тому, що причини дефіциту ПБ, а отже і низька інтернаціональна вартість валюти СРК більш глибокі. Вони пов'язані насамперед з низькою продуктивністю праці, загальною слабкістю економіки цих країн, з притаманними цим країнам диспропорціями в їх національних економіках. Нині мова йде про «кризу заборгованості», нездатності ряду СРК здійснювати платежі по наданих їм позикам. З одного боку, експорт СРК, що складається в основному із сировини і сільськогосподарської продукції піддається впливу ризьких коливань цін, котрі характерні для ринків цієї продукції з властивим їм високим рівнем конкуренції. Крім того, ціни на ці товари мають у довготривалій перспективі тенденцію до зниження. Крім того, ці товари СРК вимушені ввозити продукцію, що виготовляється гігантськими корпораціями розвинутих країн, які мають всі умови для встановлення високих цін на свої товари. Несприятлива зовнішньоекономічна кон'юнктура не сприяє збільшувати експорт, а скорочення імпорту, як засобу балансування, з соціальних причин вкрай утруднене, оскільки призводить до зниження рівня життя населення, що створює вибухонебезпечну ситуацію в цих країнах. Дефіцит посилюється ще і тому, що самий імпорт дорожчає у зв'язку із зростанням курсу долара.

В більшості країн так званого «третього світу» дефіцитним є також баланс статей, пов'язаних з рухом капіталу. З одного боку, коли вибухнула боргова криза, різко скоротився приплив приватних капіталів в економіку СРК. З другого – більш високі реальні відсоткові ставки (особливо в США та інших країнах), більш широкий вибір об'єктів для інвестування в ПРК викликав постійний відплив капіталу з СРК, тобто переказ вкладів та інвестицій в промислового розвинені країни. Разом з тим зростання відсоткових ставок в США та в інші розвинуті країни збільшив суму виплат по наданим позикам.

Економічно відстали країни за характером причин дефіциту ПБ, низькою інтернаціональною вартістю своєї валюти в значній мірі є однаковими.

Це, зокрема, структурна перебудова народного господарства, яка 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 з виробництва продукції, яка замінює необхідний імпорт, дозволяє збалансувати ПБ без падіння рівня життя населення країни. Але для цього потрібно зняти такі перешкоди на шляху інвестицій, як відсутність єдиного соціально-економічного простору, високі темпи інфляції, необґрунтована обтяжлива, несправедлива і неефективна податкова система, яка стимулює стимули до роботи та інвестуванню; широкомасштабна корупція і хабарництво, відсталий менеджмент; відсутність адекватної інфраструктури відстала матеріальна база освіти та охорони здоров'я. Істотною перешкодою на шляху інвестицій є низький доход на душу населення, при якому практично нема ні можливості, ні стимулів мати заощадження. Низькі доходи означають низький попит, що аж ніяк не стимулює інвестиції.

Ситуація в Україні і проблеми, пов'язані з гострим дефіцитом ПБ і низьким курсом гривні, багато в чому такі ж самі як і в групі економічно відсталих країн. Відплив капіталу з України, відсутність відповідних умов, за яких іноземні інвестори активно працювали в Україні.

З одного боку, хронічна нестача резервів іноземної валюти, спонукає до друкування грошової маси і призводить до зростання інфляції гривні, а з іншого боку, в край ускладнюється вирішення завдання зміцнення національної валюти і зменшення зовнішнього боргу без залучення коштів міжнародних фінансових організацій та позик від урядів різних країн. Проте умови і форма сприяння усуненню хронічного дефіциту ПБ, стримування інфляції та падіння курсу національної валюти, котрі застосовуються МВФ до країн з ринковою економікою, неспроможні дати очікуваного ефекту без істотного їх коригування стосовно специфіки умов України. Справа в тому, що реалізація таких умов надання кредиту, як лібералізація цін і імпорту може сприяти вирішенню зазначених вище проблем лише в країнах з більш-менш сучасною ринковою економічною структурою та інфраструктурою.

Оскільки ні у виробництві, ні у торгівлі не існує конкурентного середовища, в якій би ціни саморегулювались, лібералізація цін в умовах спаду виробництва неминуче приводить до обвального зростання цін, ризькому зниженню рівня життя населення, який викликає соціальне напруження в країні.

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

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

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

10.5. Проблема конвертованості національної валюти та шляхи її вирішення.

Важливим елементом реформування економіки є стабілізація фінансової системи, а також грошового обігу і кредиту. Через посередництво вирішення проблема конвертованості національної валюти.

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

Степінь конвертованості обернено пропорційний об'єму і жорсткості діючих в країні валютних обмежень.

Під обмеженнями маються на увазі будь-які дії офіційних інстанцій, що безпосередньо призводять до звуження можливостей, підвищенню витрат або появи не виправданих зволікань у здійсненні валютного обміну і платежів по міжнародним угодам.

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

- вільний вибір виробниками і споживачами найбільш вигідних ринків збуту і закупівлі всередині країни і за рубежом в будь-якій момент;
- розширення можливостей залучати іноземні інвестиції, а також здійснювати капіталовкладення за рубежом;
- стимулювання впливу іноземної конкуренції на ефективність, гнучкість та пристосовуваність підприємств до змінних умов;
- підтягування національного виробництва до міжнародних стандартів за цінами, витратами та якістю;
- можливість здійснення міжнародних розрахунків у національних грошах;
- на рівні народного господарства в цілому – спеціалізація з урахуванням відносних переваг, оптимальне витрачання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів.

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

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

Вирішення проблеми конвертованості національної валюти і економічні реформи в Україні повинні розглядатись звичайно за принципу «зустрічного руху».

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

2. Поступова зміна валютного режиму для стимулювання економічних реформ.

Створення передумов конвертованості національної валюти передбачає:

1. змінення відносин власності;
2. становлення реальних ринкових відносин;
3. виникнення конкурентоспроможних виробництв та галузей, особливо орієнтованих на експорт, що допоможе протистояти іноземній конкуренції на внутрішньому ринку і послабити тиск на ПБ збоку вільного ринку і впливу прибутків іноземних учасників спільних підприємств;

4. проведення реформи цін і децентралізація ціноутворення з тим, щоб ціни більш глибоко реагували на умови попиту і пропозиції, а їх структура дедалі більше наближалась до світової;

5. здійснення заходів щодо врівноважування ПБ, диверсікація експорту, контроль над зростанням заборгованості, нагромадження валютних резервів;

6. створення достатніх стимулів для залучення іноземного капіталу;

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

8. стабілізація внутрішньої економіки і фінансів, проведення ефективної антиінфляційної політики.

В процесі зміни валютного режиму для стимулювання економічних реформ необхідно виділити два етапи.

1. Етап внутрішньої конвертованості – 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 введенням гривні як внутрішньо конвертованої валюти.

2. Етап зовнішньої (повної) конвертованості передбачає можливість вільного переказу конвертації коштів в даній валюті на рахунках іноземців.

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

10.6 Варіанти валютної політики.

Теоретично можна виділити 5 варіантів валютної політики:

1. Фінансування загального платіжного дефіциту без зміни валютного курсу.

2. Жорсткий валютний курс.
3. Плаваючий валютний курс.
4. Постійно фіксовані валютні курси.
5. Компроміс валютних курсів (З і Ч).

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

Перший варіант передбачає умови, за яких країна має можливість фінансувати дефіцит свого ПБ, залишаючи валютний курс незмінним за рахунок валютних резервів і грошових зобов'язань по відношенню до інших країн. Такими умовами є: а) дефіцит ПБ носить тимчасовий характер; б) країна має достатні валютні резерви; в) усталеність валютного курсу у довготривалому плані, без істотної корекції економічної політики для його підтримання. Якщо ці умови відсутні, то підтримання валютного курсу за допомогою тимчасових фінансових заходів малоефективне і дороге.

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

Вважається, що застосування першого варіанта валютної політики обмежене, другого-практично неприйнятне, оскільки економічні і соціальні витрати жорсткого валютного контролю надто великі. Відтак в якості реальних зазвичай розглядаються три варіанти: фіксовані валютні курси, гнучкі або плаваючі валютні курси та компромісні валютні курси.

Контрольні питання

1. Що представляють собою «комерційні» та «некомерційні» розрахунки у міжнародних відносинах?
2. Як впливає структурна перебудова народного господарства на рух капіталу?
3. Назвіть основні предумови конвертованості національної валюти.
4. Що таке оборотність національної грошової одиниці?
5. Які основні співвідношення характеризують стан платіжного балансу?

Тема 11. Міжнародна торгівля послугами

11.1. Суть та класифікація послуг

Розвиток міжнародного ринку товарів обумовив формування та інтенсивний розвиток міжнародного ринку послуг, який займає значне місце в економіці держав світу. Так, частка послуг у ВВП розвинутих країн становить зараз близько 70 %, а країн, що розвиваються, — 55 %. У сфері послуг розвинутих країн світу зайнято понад 60 % працюючих.

Зазвичай, під послугами розуміють будь-який захід чи вигоду, які одна сторона може запропонувати іншій.

У довіднику "Лібералізація міжнародних операцій з послугами", розробленому у середині 90-х років ЮНКТАД та Світовим банком, дається таке визначення послуг: "*Послуги* — це зміна у становищі інституційної одиниці, яка відбулася внаслідок дій та за взаємною згодою з іншою інституційною одиницею".

Виробництво послуг має свої особливості. Воно може бути, а може і не бути пов'язане з товаром у його матеріальному вигляді. У зв'язку з цим розрізняють два види послуг:

— *виробничі* (матеріальні);

— *невиробничі* (нематеріальні).

Послуги першого виду опосередковуються матеріально пов'язані з матеріальними продуктами. Надання таких послуг за змістом не відрізняється від процесу праці в матеріальному виробництві. Другий вид послуг не пов'язаний з матеріальними продуктами і направлений безпосередньо на людину або її оточення.

Є різні підходи до класифікації послуг. Порадник зі складання платіжного балансу МВФ, яким користуються усі країни світу, відносить до торгових (тобто міжнародних) послуг такі їх види та підвиди: транспорт (пасажирський

і вантажний), поїздки (ділові і особисті), зв'язок, будівництво, страхування, фінансові послуги, роялті та ліцензійні платежі, інші бізнес-послуги (посередницькі послуги, лізинг та інші ділові, професійні і технічні послуги), особисті, культурні та рекреаційні послуги (аудіовізуальні та інші), урядові послуги.

Класифікація ГАТТ/ВТО включає понад 600 різновидів послуг. Вона базується на Міжнародній стандартизованій промисловій класифікації, яка прийнята ООН і визнається у багатьох країнах світу. Згідно з цією класифікацією до послуг належать усі товари, які включені у категорії 4—9, а саме: комунальні послуги та будівництво; оптова та роздрібна торгівля, ресторани та готелі, транспортування, зберігання та зв'язок і фінансове посередництво; оборона, охорона здоров'я та громадські роботи; інші комунальні послуги, соціальні та особисті послуги. Саме ця класифікація використовується під час переговорів про лібералізацію міжнародної торгівлі послугами які проходять в рамках ГАТС/ВТО. (GATS — General Agreement on Trade in Services) — це Генеральна угода з торгівлі послугами, яка є головним міжнародним документом, що регулює міжнародну торгівлю послугами у цілому.

Класифікація Світового банку передбачає поділ усіх послуг на дві групи:

—факторні послуги, які включають платежі, що виникають у зв'язку з міжнародним рухом факторів виробництва (доходи та інвестиції, роялті та ліцензійні платежі, зарплата нерезидентам);

—нефакторні послуги, які включають решту видів послуг (транспорт, подорожі та інші нефінансові послуги).

Ця класифікація так само, як і попередня, використовується при обговоренні проблем врегулювання міжнародної торгівлі послугами в рамках ГАТС, які зазвичай зосереджуються на нефакторних послугах.

Зазначаючи, що надання послуг переважно відбувається одночасно з продажем товару або здійсненням інвестицій, А. Кіреєв пропонує класифікувати послуги *залежно від способу їх доставки споживачам*:

а) послуги, пов'язані з інвестиціями, — банківські, готельні, професійні послуги;

б) послуги, пов'язані з торгівлею, — транспортні, страхування;

в) послуги, пов'язані одночасно з торгівлею та інвестиціями, — зв'язок, будівництво, комп'ютерні та інформаційні послуги, особисті, культурні і рекреаційні послуги.

В Україні з метою аналізу зовнішньоекономічної діяльності використовується класифікація з виділенням транспортних, інформаційних, інжинірингових, консалтингових, туристичних послуг тощо (тобто *класифікація нефакторних послуг*).

Одним із поширених видів послуг на міжнародних ринках є *інжиніринг* — інженерно-технічні та консультативні послуги щодо створення об'єктів промисловості, виробничої та соціальної інфраструктур. Ці послуги містять комплекс робіт, який включає передпроектні техніко-економічні дослідження

та обґрунтування, лабораторні або експериментальні дороблення технології чи прототипу, розроблення детальних структур проекту від ескізного варіанта до видання специфікації на обладнання, технологічне супроводження в процесі освоєння технології чи обладнання, консультування в процесі реалізації проекту тощо.

Об'єктами інжинірингу можуть бути цілі проекти або окремі заходи, спрямовані на підвищення ефективності виробництва. Повний комплекс послуг і поставок, необхідних для спорудження нового об'єкта, називається комплексним інжинірингом. Складовими його є: проектно-консультаційний інжиніринг, технологічний інжиніринг, будівельний (загальний) інжиніринг, управлінський інжиніринг.

Проектно-консультаційний інжиніринг передбачає надання послуг у проведенні техніко-економічного обґрунтування проекту, проектуванні об'єкта, розробленні планів будівництва і контролю за проведенням робіт, підготовці торгів на інженерно-будівельні роботи.

Технологічний інжиніринг — це надання замовнику технології або технологій для будівництва та експлуатації об'єктів, розроблення проектів водопостачання, енергопостачання та транспорту.

Будівельний інжиніринг — це надання консультаційних послуг при підготовці і здійсненні проекту: здійснення від імені замовника нагляду за будівництвом; проведення переговорів з проєктантами і підрядниками; консультування і навчання спеціалістів; виконання за бажанням замовника функцій генерального підрядника; поставка обладнання і монтаж установок.

Управлінський інжиніринг — послуги з організації виробничої структури і системи управління підприємством.

Інжинірингові послуги надають інжинірингові фірми різних типів: проєктні фірми в будівництві; інженерно-консультаційні фірми широкого профілю також у будівництві; фірми інформаційного інжинірингу; інжинірингові фірми з питань управління; маркетингові фірми.

Консалтингові послуги — консультування виробників, продавців та покупців з питань економічної діяльності підприємства, фірм та організацій. Надаються консалтинговими фірмами, які здійснюють дослідження та прогнозування ринку, оцінюють експортно-імпортні операції, розробляють техніко-економічне обґрунтування на об'єкти міжнародного співробітництва та створення СП, проводять комплексне маркетингове дослідження та розроблення маркетингових програм, розробляють експортні стратегії на конкретних ринках тощо.

Зростання масштабів продажу за кордон обладнання та машинної техніки викликає необхідність їх технічного обслуговування і забезпечення запасними частинами, що супроводжується наданням відповідних послуг.

Технічне обслуговування здійснюється як у сфері обігу, так і у сфері споживання.

Технічне обслуговування у сфері обігу містить надання послуг з передпродажного сервісу і передпродажного дороблення. Передпродажний сервіс охоплює розпакування товару, виправлення пошкоджень, отриманих

при транспортуванні, випробовування вузлів і систем, інструктаж споживачів і надання їм допомоги при встановленні чи монтажі.

Передпродажне дороблення передбачає доукомплектування експортної продукції згідно з вимогами країни-імпортера та її адаптацію до місцевих умов.

У сфері споживання технічне обслуговування полягає в обслуговуванні у гарантійний і післягарантійний періоди. Перший з цих видів передбачає сприяння в монтажі та пуску, в експлуатації, консультації споживачів; усунення виявлених дефектів, здійснення профілактичних оглядів. Обслуговування в післягарантійний період передбачає такі ж послуги, але надаються вони на комерційних засадах.

Однією з найбільш динамічних форм у міжнародній торгівлі послугами є **туризм**. В останні двадцять років середньорічні темпи зростання кількості іноземних туристів у світі становили 5,1 %, валютних надходжень — 14 %. За прогнозами експертів очікується, що при збереженні таких темпів зростання, кількість міжнародних подорожей на 2005 р. досягне 900 млн. чол., а на 2010 р. — 937 млн. чоловік.

Міжнародний туризм входить у трійку найбільших галузей-експортерів, поступаючись лише нафтовій промисловості та автомобілебудуванню, частка яких у світовому експорті становить 11 % та 8,6 % відповідно. Сумарний дохід країн світу від міжнародного туризму становить 7 % від загального обсягу світового експорту і 3 % від світового експорту послуг.

Частка туристичного бізнесу становить близько 6 % світового ВВП, 7 % сумарних капітальних вкладень та 5 % всіх податкових послуг. Це обумовлює особливу увагу до розвитку цієї сфери бізнесу. Туризм як товар реалізується у формі послуг (матеріальних і нематеріальних). Туризм не є товаром першої необхідності, тому він стає потребою людини лише при певному рівні її доходів та певному рівні багатства суспільства.

За міжнародною статистикою, туристом є будь-яка людина, яка тимчасово відвідує іншу країну з будь-якою метою, крім професійної діяльності, що оплачується в цій країні. У міжнародній економіці туристами вважають осіб, які провели за кордоном понад 24 години. В іншому випадку їх вважають екскурсантами.

Розрізняють міжнародний туризм трьох видів:

— *рекреаційний* — з метою відпочинку, лікування, занять спортом, поїздки до родичів, знайомих тощо;

— *науковий* — для участі в конференціях, симпозіумах, конгресах, наукових виставках тощо;

— *діловий туризм* — зустрічі з діловими людьми, відвідування з метою відвідання виставок, ярмарок та ін.

Класифікація Всесвітньої організації з туризму (ВОТ) передбачає поділ усіх країн на дві групи:

— *країни* — *постачальники туристів*, або країни, які імпортують туристичні послуги. До цих країн ВОТ відносить США, Бельгію, Данію, Німеччину, Голандію, Нову Зеландію, Швецію, Канаду, Англію;

—*країни, які приймають туристів*, або країни, які експортують туристичні послуги. До цих країн ВОТ відносить Австралію, Грецію, Кіпр, Італію, Іспанію, Мексику, Туреччину, Португалію, Францію, Швейцарію.

ВОТ має статус міжурядової організації, яка відповідає за розвиток туризму.

Міжнародні транспортні послуги — це послуги всіх видів транспорту, які забезпечують переміщення товарів (вантажів) та людей (пасажирів) між двома чи більше країнами, та які надаються резидентами однієї країни резидентам іншої країни.

Залежно від виду транспорту, що використовується для перевезень, розрізняють морські, річкові, повітряні, трубопровідні, космічні, залізничні та автомобільні сполучення. Міжнародні сполучення бувають прямі і комбіновані. Прямі міжнародні сполучення обслуговує один вид транспорту, а комбіновані — послідовно два або декілька видів транспорту.

Найбільш універсальним і ефективним засобом транспортування великих обсягів товарів (вантажів) є морський транспорт. Його частка становить близько 80 % від загального обсягу міжнародних перевезень.

У міжнародних пасажирських перевезеннях лідирує повітряний транспорт, який забезпечує перевагу у швидкості перевезень.

Все більше застосування у міжнародних перевезеннях знаходить пан'європейська транспортна система з використанням мультимодальних перевезень — перевезень, коли переміщаються модулі (вантаж пакується в контейнери, в пакети на піддонах і трейлерах).

З кінця 80-х років швидкими темпами почав створюватися світовий ринок інформаційних послуг, і у 1995 р. обсяг виробництва засобів інформації у світі становив 1197 млрд. дол. США.

Міжнародний інформаційний обмін — це передача і отримання інформаційних продуктів та надання інформаційних послуг одній країні через державний кордон іншої країни.

Об'єктами міжнародного інформаційного обміну є: документована інформація; інформаційні продукти та інформаційні ресурси; інформаційні послуги, засоби інформаційного обміну.

Документована інформація — це інформація, зафіксована на матеріальному носії з реквізитами, що дозволяють її ідентифікувати. Вона буває масовою або конфіденційною.

Інформаційні ресурси — це окремі документи і окремі масиви документів у інформаційних системах (архівах, фондах, бібліотеках тощо).

Інформаційні продукти — це документована інформація, підготовлена відповідно до потреб користувачів.

Інформаційні послуги — це дії власників інформації з забезпечення користувачів інформаційними продуктами.

Засоби інформаційного обміну — це інформаційні системи та мережі, мережі зв'язку, що використовуються для міжнародного інформаційного обміну.

11.2. Особливості міжнародної торгівлі послугами

Послуги — товар специфічний. їх особливість як товару полягає в:

- невидимості;
- нерозривності процесу виробництва і реалізації;
- розриві у часі між фактом купівлі-продажу та фактом її споживання;
- як правило, неможливості накопичення, зберігання і транспортування;
- невідчутності на дотик;
- високому ступені індивідуалізації залежно від вимог споживача;
- територіальній розрізненості їх виробника та споживача;
- отриманні мультиплікаційного ефекту.

У зв'язку з цим, міжнародна торгівля послугами порівняно з торгівлею товарами має такі особливості:

- торгівля переважно здійснюється на прямих контактах між виробниками послуг і їх споживачами;
- її регулювання здійснюється не на кордоні, а всередині країни відповідними положеннями внутрішнього законодавства;
- велика залежність обсягу послуг і їх вартості від складності та наукомісткості товарів;
- значно більша захищеність державою виробництва і реалізації послуг, ніж сфери матеріального виробництва і торгівлі;
- послуги, що надходять в особисте споживання (туризм, освіта, культура тощо), не можуть бути задіяні у господарському обороті.

Специфічність послуг як товару та загальні особливості торгівлі послугами обумовлюють особливості торгівлі окремими послугами.

Угоди купівлі-продажу *послуг туризму* здійснюються на туристичному ринку. Причому угода може бути складена без прямого залучення продавця і покупця послуги туризму, а з допомогою телефонного дзвінка, телеграми, факсу тощо. Тобто туристичний ринок не обмежений специфічним місцем чи географічною зоною. На туристичному ринку зустрічається попит послуг туризму з боку туристів та пропозиція на послуги туризму з боку туристичної фірми.

Необхідними складовими пропозиції на ринку послуг туризму є: наявність виробників послуг — туристичних фірм, які працюють для задоволення потреб туристів і отримують прибуток; розвинута туристична індустрія — готелі та інші місця розміщення туристів, засоби транспорту, об'єкти громадського харчування, організації з екскурсійних послуг та турагентської діяльності тощо; туристичні ресурси — природні, історичні, соціально-культурні об'єкти а також інші об'єкти, що можуть зацікавити туристів. У таблиці 1.6.1 наведено фактори зростання привабливості для туристів окремих регіонів світу, опубліковані Комісією ЄС.

Таблиця 11.1.

Фактори зростання привабливості для туристів окремих регіонів світу

Найпопулярніші країни регіону	Фактори зростання привабливості
Південноамериканський регіон	
Бразилія	<ol style="list-style-type: none"> 1. Широкий розвиток екологічних турів по Амазонії 2. Екзотична природа 3. Сучасна архітектура
Європейський регіон	
<p>Франція</p> <p>Англія</p> <p>Німеччина</p> <p>Фінляндія</p> <p>Швеція</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Висока концентрація історичних та культурних цінностей 2. Спрощений візовий режим (можливість широкого спектра комплексних турів)
Середземноморський регіон	
Кіпр	<ol style="list-style-type: none"> 1. Вигідна система оподаткування 2. Сучасна банківська мережа 3. Добре налагоджена структура телекомунікацій 4. Спрощена процедура створення офшорних компаній (10 днів) 5. Забезпечена державою повна конфіденційність з усіх питань, що стосуються засновників компанії та її банківських рахунків

Ізраїль	<ol style="list-style-type: none"> 1. Збільшення прочанського туризму 2. Наявність широкого спектра оздоровчих центрів 3. Тури по чотирьох морях 4. Наявність молодіжних таборів 5. Зростання ділових зв'язків
Регіон в цілому	<ol style="list-style-type: none"> 1. Розвинута інфраструктура туризму 2. Високий рівень обслуговування 3. Комфортний клімат 4. Велика тривалість туристичного сезону 5. Поєднання відпочинку біля моря з оглядом визначних пам'яток
Найпопулярніші країни регіону	Фактори зростання привабливості
Азійський регіон	
Об'єднані Арабські Емірати	<ol style="list-style-type: none"> 1. Низькі ціни на електроніку та побутову техніку високої якості 2. Високий рівень сервісу 3. Мінімальні податки. Практика системи "TAX

	<p>FREE"</p> <p>4. Великий досвід каргоперевезень</p> <p>5. Спрощена система візового режиму</p>
Регіон в цілому	<p>1. Екзотична природа і культура</p> <p>2. Політична стабільність</p> <p>3. Зручний транзитний шлях для туристів, що летять в Австралію та Океанію</p> <p>4. Головний напрямок "пляжного" відпочинку взимку</p>

В організації та реалізації туристичних послуг беруть участь туроператори та турагенти. *Туроператор* — це фірма (організація) або індивідуальний підприємець, які розробляють туристичні маршрути, забезпечують їх функціонування, організують рекламу, встановлюють ціни на тури турагентам для випуску путівок та їх реалізацію. *Турагент* — це фірма або індивідуальний підприємець, які купують тури (комплекс послуг з розміщення, перевезення, екскурсійні послуги, харчування туристів тощо) за туристичними маршрутами, розробленими туроператором, випускають путівки та реалізують їх. Туристична путівка є документом, що підтверджує факт передачі туристу туристичного продукту (право на тур). Документом, який встановлює право туриста на послуги, що входять у тур та підтверджує факт їх надання, є ваучер. Послуги, що не вказані у ваучері, оплачуються туристом окремо (як правило, готівкою).

Реалізація туристичного продукту здійснюється за складеною у письмовій формі угодою.

Міжнародна торгівля інжиніринговими послугами базується на контракті між замовником та зарубіжною інжиніринговою фірмою. Контракт містить низку специфічних зобов'язань та умов, серед яких: перелік зобов'язань та робіт з термінами їх виконання; строки і графіки виконання робіт; чисельність персоналу інжинірингової фірми для виконання роботи на

місці та умови його проживання; особливі умови та ступінь відповідальності сторін за порушення зобов'язань; умови переведення частки робіт за контрактом на субпідряд; оплата навчання персоналу.

Купівля та продаж міжнародних транспортних послуг здійснюється на міжнародних транспортних ринках. Умови надання транспортних послуг та їх вартість визначає перевізник або визначаються на переговорах. Транспортні витрати охоплюють усі витрати на перевезення вантажу (товару) від продавця до покупця і містять вартість фрахту, страхування, завантаження та розвантаження, упакування та розпакування, інші супутні витрати. Відносини продавців і покупців з перевізником регламентуються укладеними між ними угодами, умови яких залежать насамперед від виду транспорту. Договір на перевезення вантажів морськими чартерними (трамповими) рейсами укладаються у вигляді чартеру, а на перевезення морськими лінійними рейсами — у вигляді коносаменту. Договори на перевезення літаками, залізничним та автомобільним транспортом оформляються відповідними накладними на перевезення.

11.3. Вплив транспортних витрат на міжнародну торгівлю

Теорії міжнародної торгівлі базуються на багатьох припущеннях, одним з яких є відсутність транспортних витрат з перевезення товару з однієї країни до іншої. Проте транспортні витрати завжди є, більше того, вони можуть значно знизити ефективність експорту чи імпорту.

Транспортні витрати — це всі затрати з доставки товару від продавця до покупця, які включають вартість фрахту (перевезення), страхування, навантаження/розвантаження, упакування/розпакування та інші супутні витрати.

Проведемо простий аналіз попиту та пропозиції для визначення впливу транспортних витрат та міжнародну торгівлю. Розглянемо три стадії моделі часткової рівноваги (рис. 1.6.1):

- 1) до початку міжнародної торгівлі, коли товар X продукується та споживається всередині кожної з двох країн: A та B ;
- 2) за умови міжнародної торгівлі, коли транспортні витрати відсутні;
- 3) за умови міжнародної торгівлі, коли транспортні витрати враховуються.

I стадія — до початку міжнародної торгівлі. Країна A продукує та споживає товар X у т. E_A у кількості Q'_3 за ціною P_A ; лінії D_A та S_A — внутрішній попит та пропозиція. Країна B продукує та споживає товар X у т. E_B у кількості Q''_3 за ціною P_B . $P_A < P_B$, з цього випливає, що країна A має відносну перевагу з товару X .

II стадія — в умовах міжнародної торгівлі, але транспортні витрати дорівнюють нулю ($T = 0$). Оскільки $P_A < P_B$, країна A буде експортувати товар X у розмірі $Q \setminus Q'_5 (= a_1 b_1)$, а країна B імпортувала б його у розмірі $Q \setminus Q''_5 (= a_2 b_2)$ за світовою ціною P_w . Визначення P_w розглядається у розділі 1.2.3: $Q \setminus Q'_5 = Q''_1 Q''_0 (a_1 b_1 = a_2 b_2)$.

2. Заходи вилучення із національного режиму — включають інструменти внутрішньої економічної політики, які дискримінують на внутрішньому ринку іноземних виробників послуг порівняно з місцевими. До цих заходів відносять:

а) надання цінових переваг місцевим виробникам. Наприклад, прямі цінові субсидії з державного бюджету місцевим виробникам послуг — страховим, туристичним та іншим компаніям;

б) створення місцевим виробникам більш сприятливих умов, ніж іноземним. Наприклад, іноземні авіаперевізники можуть не отримати доступу до національної системи резервування авіаквитків або до кращих аеропортів країни.

З початку 80-х років постійно постає питання про необхідність *лібералізації міжнародної торгівлі* послугами. Зусилля з лібералізації торгівлі послугами здійснюються на рівні міжнародних організацій, в рамках окремих галузей на двосторонньому рівні.

На Уругвайському раунді (1986—1994 рр., у м. Пунта-дель-Есте, Уругвай) в рамках ГАТТ/ВТО почались переговори з лібералізації торгівлі послугами. Значення досягнення угоди з цієї проблеми визначалось тим, що у середньому на послуги припадало не менше 20 % вартості світової торгівлі (1992 р.). Наприклад, торгівля послугами у США становила 118 млрд. ЕКЮ, у країнах ЄС — 70 млрд., в Японії — 29 млрд. Бралися до уваги такі послуги, як зв'язок, програмне забезпечення, ремонт та обслуговування ЕОМ, лізинг, юридичне, збутове та фінансове обслуговування.

На переговорах серед ПРК не було єдності: окремі держави намагалися захищати ті сфери, де їх позиції були особливо сильні. Наприклад, проти лібералізації транспортних послуг, за яку виступали багато країн ЄС, були США та Франція, судовласники яких перебували під надійним захистом національного законодавства. Прагненню США лібералізувати ринок кінопродукції, використовуючи могутність та вплив Голівуду, протистояла Франція, яка захищала специфіку національного кіноринку.

Не всі питання були розв'язані і всередині самих ПРК. Наприклад, у сфері фінансів, банківської справи, страхування тощо просування вперед гальмувалось децентралізацією у США законів відносно окремих видів послуг в окремих штатах.

Проте, під час переговорів з послуг США та Японії, які виступали за максимальну лібералізацією цієї сфери, протистояли СРК, які бачили загрозу своїм інтересам з боку потужних конкурентів.

В рамках ЄС поступово усувались обмеження свободи надання послуг через кордони. Рада Міністрів ЄС видала директиву про свободу надання послуг агентами туристичних бюро, організаторами туристичних поїздок, авіаброкерами, експедиторами, судовими брокерами, агентами з авіаперевезень, перукарями. Це питання легко було розв'язано щодо медичної та тих професій, в яких дипломи та інші свідоцтва про кваліфікацію означають однакову компетенцію для власників однієї і тієї ж професії. Але потрібно було 17 років, щоб розробити директиву про вільне переміщення ветеринарів.

Дозвіл на юридичну практику все ще регулюють правила юридичної професії, які діють в кожній з країн ЄС. Але декілька рішень Європейського суду підтвердило право претендента на професію юриста на свободу від дискримінації за ознакою національності, місцепроживанням чи збереженням за собою права на юридичну практику у своїй країні.

В рамках окремих галузей розв'язуються питання з лібералізації торгівлі послугами, які властиві цим галузям (наприклад, туризм в рамках ВОТ).

І, нарешті, лібералізація торгівлі послугами може здійснюватись і на двосторонньому рівні між окремими країнами.

На рис. 11.1 зображено сукупність інструментів протекціонізму та рівні лібералізації міжнародної торгівлі послугами.



Рис. 11.1. Інструменти протекціонізму та рівні лібералізації міжнародної торгівлі послугами

Контрольні питання

1. Які специфічні характеристики має «послуга» як товар?
2. Які суб'єкти задіяні в процесі надання туристичних послуг?
3. Назвіть основні підходи до класифікації послуг?
4. В чому економічний зміст інжинирингових послуг?

Тема 12. Міжнародні науково-технічні відносини

12.1. Суть та особливості науково-технічних відносин

В сучасних умовах все більше поширюються відносно нові форми міжнародних економічних відносин — міжнародні науково-технічні відносини. Під ними розуміють відносини з приводу обміну результатами науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), спільного проведення країнами, підприємствами чи організаціями НДДКР з подальшим сумісним чи роздільним використанням їх результатів; спільного розроблення і використання науково-технічних нормативів, вимог і стандартів; обміну загальною науково-технічною, маркетинговою інформацією. Формами їх прояву є:

1. Обмін загальною науково-технічною інформацією, накопичення останньої в банках даних для спільного використання, наприклад для консультацій, зокрема обмін програмними продуктами.

2. Укладання і реалізація контрактних угод щодо проведення НДДКР контрагентом з наступною передачею всієї інформації і права розпорядження результатами розробок замовнику (зокрема, права оформлення патенту і ліцензії на виробництво).

3. Спільне проведення на основі прямих зв'язків партнерами з різних країн коопераційних НДДКР щодо конкретного винаходу з наступним спільним володінням патентом і правом надання ліцензій (чи, що буває значно рідше, — роздільним).

4. Реалізація міжнародних (за участю кількох країн або фірм) науково-технічних програм з розроблення важливих спеціальних проблем (наприклад, телекомунікаційна технологія чи біотехнологія) на основі спеціалізації та кооперації НДДКР.

5. Виконання міжнародних комплексних науково-технічних програм.

Головними причинами швидкого розвитку міжнародних науково-технічних відносин є посилення нерівномірності економічного розвитку окремих держав; монополізація НТП великими фірмами, які можуть фінансувати проведення дорогих НДДКР; загострення конкурентної боротьби на світовому ринку.

Нерівномірність економічного розвитку спричиняє неоднаковий рівень розвитку науки і техніки у різних країнах, внаслідок чого в умовах сучасного рівня НТП передова техніка і технологія зосередилась у відносно невеликій

групі промислово розвинутих країн. Велика роль у цьому процесі належить потужним фірмам, які мають змогу отримувати надприбутки за рахунок утримання передових позицій в технічному розвитку і продажу результатів наукових досліджень. Великі ТНК використовують експорт наукових досягнень та передових технологій для встановлення панування на світових ринках і контролю над дрібнішими фірмами.

Основними формами реалізації науково-технічних досягнень є міжнародна передача технології та міжнародне технічне сприяння.

12.2. Міжнародна передача технології

Міжнародна передача технології — це сукупність економічних відносин, які складаються між підприємствами різних країн у галузі використання зарубіжних науково-технічних досягнень.

Міжнародну передачу технології можна розглядати у широкому і вузькому розумінні. У вузькому розумінні — це передача власне технології або технології "в чистому вигляді", а в широкому — передача матеріалізованої технології. **Технологія в чистому вигляді** — це методи і техніка виробництва товарів і надання послуг. **Матеріалізована технологія** — це машини і обладнання. Передача технології об'єднує обидва поняття.

Міжнародні організації розглядають міжнародну передачу технології не як разовий захід, а як *тривалий процес*, що містить:

- відбір і придбання технології;
- адаптацію і освоєння придбаної технології;
- розвиток місцевих можливостей удосконалення технології з урахуванням особливостей національної економіки.

Технологія передається способами, які можна поділити на некомерційні і комерційні.

Способи *некомерційної передачі технології*:

- надання науково-технічної інформації, тобто поширення відомостей про технології через літературні джерела, патенти, інформаційні листи, стандарти тощо;
- проведення виставок, ярмарків, конференцій, симпозіумів;
- стажування спеціалістів;
- спільні фундаментальні науково-технічні розробки.

Всі вищезазвані способи спрямовані на широкомасштабний пошук місць впровадження технології. Некомерційні способи, як правило, передують комерційним способам передачі технології.

Способи *комерційної передачі технології* залежно від складності реалізації можна поділити на три групи:

1. Власне передача технології:

- виконання НДДКР за замовленнями;
- ліцензування;
- інжиніринг;
- закупівля зразків техніки для імітації;
- закупівля машин і обладнання;
- лізинг машин і обладнання.

2. Спільне розроблення і використання технології:

- координація НДДКР — взаємне інформування партнерів про плани науково-технічних розробок;
- кооперування НДДКР на договірній основі;
- спільне ведення НДДКР через залучення спеціалістів для роботи за кордоном чи організацію спільного колективу розробників.

3. Промислове кооперування та спільне підприємництво:

- у формі науково-технічного виробничого кооперування — спільного розроблення і спільного виробництва продукції в різних країнах;
- у формі спільних підприємств (СП).

Усі способи передачі технології в рамках окремої угоди можуть використовуватись у будь-якому поєднанні. Технологія передається двома каналами:

- внутріфірмовим;
- міжфірмовим.

Внутріфірмовий канал — це реалізація власних науково-технічних досягнень або зарубіжних досягнень в зарубіжних філіях фірми.

Міжфірмовий — це укладання ліцензійних, зовнішньоторгових, коопераційних угод про спільне підприємництво між незалежними компаніями в різних країнах.

Основою міжнародної передачі технології є проведення НДДКР. На їх виконання передові промислово розвинені країни витрачають значні кошти, зосереджуючи у себе більшу частину результатів передових наукових досліджень. Це передовсім США, Японія, ФРН, Франція, Англія. Сума витрат на НДДКР в США перевищує суму витрат для цих потреб в усіх інших перерахованих країнах, разом узятих. Країни, які не мають змоги

витрачати кошти на НДДКР, змушені купувати їх результати для підвищення свого економічного потенціалу.

Міжнародна передача технології може здійснюватись у таких формах:

а) *патентна угода* — міжнародна торгова операція, за якою власник патенту поступається правами на використання винаходу покупцеві;

б) *ліцензійна угода* — міжнародна торгова операція, за якою власник винаходу дає іншій стороні дозвіл на його використання в певних межах;

в) *ноу-хау* — передача технічного досвіду і секретів виробництва, використання яких забезпечує певні переваги в досягненні його кінцевої мети;

г) *угода на інжиніринг* — це угода на інженерно-консультаційні послуги покупцю для реалізації технічного проекту. Вони охоплюють широкий комплекс заходів з підготовки техніко-економічного обґрунтування проектів, проведення науково-дослідних робіт, здійснення консультацій, нагляду, випробовування тощо;

д) *франчайзинг* — це надання великою "батьківською" фірмою права дрібній фірмі вести протягом певного періоду свою справу під її опікою та, використовуючи її обладнання, реалізовувати через неї свою продукцію.

Крім цього, технологія передається між країнами в межах угод про промислове співробітництво, про науково-технічну та виробничу кооперацію, про інвестиційне співробітництво тощо.

12.3. Міжнародне технічне сприяння

Міжнародне технічне сприяння є різновидом міжнародної передачі технології. Полягає воно у наданні країнам сприяння в сферах технології процесів, продуктів чи управління. Технічне сприяння спрямоване передовсім на підвищення технологічного рівня країн, що розвиваються, і країн перехідного до ринку періоду з метою прискорення їх розвитку та формування основ розвинутої ринкової економіки. Таке сприяння можливе як у технічній, так і в економічній чи інших сферах. У економічній сфері воно надається найчастіше в розробленні програм економічного розвитку, статистики, грошової та бюджетної політики, техніко-економічного обґрунтування окремих проектів тощо. Серед організаційних видів технічного сприяння можна виділити технологічні гранти та співфінансування технічного сприяння.

Технологічні гранти — це безоплатна передача технології, технологічно містких товарів чи фінансових засобів для купівлі технології, навчання та

підготовки персоналу, адаптації її до місцевих умов. Отримувач не бере ніякої фінансової участі в проекті, а лише виконує організаційні функції з приймання і розміщення технічної допомоги. Донор має право брати участь через своїх представників у розподілі допомоги і нагляді за її ефективним використанням.

Співфінансування технічного сприяння передбачає часткову участь отримувача технології у фінансуванні та організаційне забезпечення її розміщення і реалізації.

Залежно від кількості країн, що беруть участь у проекті, розрізняють одностороннє та багатостороннє технічне сприяння.

Двостороннє технічне сприяння здійснюється за угодами між урядами двох країн. Як правило, такі угоди укладаються між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, і стосуються здебільшого невеликих проектів, а у економічній та фінансовій сферах — підготовки і перепідготовки кадрів, комп'ютерного забезпечення, виконання експертиз тощо. Фінансує такі угоди переважно країна-донор, але певні витрати може мати і країна, яка приймає технічну допомогу.

Багатостороннє технічне сприяння передбачає здійснення спільних проектів декількома країнами щодо однієї країни-отримувача. До багатостороннього належить і технічне сприяння по лінії міжнародних організацій, що фінансується за рахунок внесків країн — членів програми надання допомоги. Так надаються технології та технічне обладнання, здійснюються консультації та експертизи. Прикладом багатостороннього технічного сприяння є програми технічної допомоги, які здійснюють Світовий банк, МВФ та інші міжнародні організації.

12.4. Франчайзинг як сучасна форма міжнародного руху технологій

Останнім часом найбільш поширеною формою господарської взаємодії великого і малого підприємництва, особливо у сфері послуг і торгівлі, стала система договірних відносин типу "франчайзинг". Назва походить від французького "франчайзер" що означає пільга, привілей. Корисність пільги, потрібної малому бізнесу, полягає у можливості використовувати ефективні технології, відому і популярну торгову марку, навчати персонал і одержувати необхідні консультації.

Франчайзинг — підприємницька діяльність, за якою на договірній основі одна сторона (франчайзер) зобов'язується передати іншій стороні (франчайзі) за винагороду на визначений строк комплекс виключних прав на використання знака для товарів і послуг, фірмового найменування, послуг, технологічного процесу і (або) спеціалізованого обладнання, ноу-хау,

комерційної інформації, що охороняється законом, а також інших передбачених договором об'єктів виключних прав (франшизу).

Франчайзер, як правило, видає ліцензію або передає право на використання свого товарного знака, ноу-хау та операційних систем за франчайзинговим договором. У цьому договорі франчайзі зобов'язується продавати продукт або послуги за заздалегідь визначеними законами і правилами ведення бізнесу, які встановлює франчайзер. В обмін на дотримання цих правил франчайзі одержує дозвіл використовувати ім'я франчайзера, його репутацію, продукт і послуги, маркетингові технології, експертизу, і механізми підтримки.

Суми цих внесків обумовлюються у франчайзинговому договорі (контракті) і є предметом переговорів. Франчайзинговий пакет (повна система ведення бізнесу, передана франчайзі) дає змогу відповідному підприємцю вести свій бізнес успішно, навіть не маючи попереднього досвіду чи знань у певній галузі.

Хоча франчайзі сам сплачує витрати на заснування бізнесу, франчайзер зазвичай надає дуже вигідні знижки при постачанні матеріалів і витратних засобів. Ці знижки надають можливість франчайзі купувати продукти у франчайзера за нижчими цінами, що робить його бізнес більш ефективним, ніж без франчайзера. Світовий досвід засвідчує, що будь-який вид бізнесу можна перетворити у франшизу. Міжнародна асоціація франчайзингу виділяє 70 галузей господарства, у яких можна використовувати цю форму трансферу технології.

Є три основних види франчайзингу.

1. *Товарний франчайзинг*, який іноді називають "франчайзинг продукту (торгового імені)". Це франчайзинг у сфері торгівлі та продажу готового товару. У товарному франчайзингу франчайзером звичайно є виробник, що продає готовий продукт чи напівфабрикат дилеру-франчайзі. Останній здійснює передпродажне і післяпродажне обслуговування продукції франчайзера і відмовляється від продажу товарів конкурентів. Це правило є істотним для взаємин партнерів — франчайзера і франчайзі-дилера.

Цей вид діяльності передбачає придбання в провідної компанії права на продаж товарів під її торговою маркою. У цьому випадку франчайзі купує у франчайзера товари і перепродує їх від імені франчайзера. В окремих випадках провідна компанія бере участь в оплаті гарантійних послуг, відшкодуванні витрат на спільну рекламу. Як правило, для товарного франчайзингу характерна вузька спеціалізація франчайзі на реалізації одного виду товарів і послуг. Типовою сферою застосування цієї форми контрактних відносин є продаж і обслуговування вантажних і легкових автомобілів, роздрібний продаж нафтопродуктів, безалкогольних напоїв. В наш час

франчайзинг у форматі "продукт і торгова марка" становить близько 30 % від усіх франчайзингових угод.

2. *Виробничий франчайзинг* — це франчайзинг у виробництві товарів. У цьому випадку фірма, що володіє технологією виготовлення якогось продукту, продає місцевим чи регіональним заводам сировину для виготовлення (наприклад, завод з розливу безалкогольних напоїв).

Дрібна фірма за таких умов не просто виступає під торговою маркою франчайзера і реалізує його продукцію та послуги, але і включається в повний цикл господарської діяльності великої корпорації, виконуючи рівні з нею вимоги технологічного процесу, якості, навчання персоналу, виконання плану продажу, оперативної звітності. Ця форма передбачає тісний контакт франчайзера і франчайзі, детальну регламентацію діяльності і високий ступінь відповідальності малого підприємства

3. *Діловий франчайзинг* називають "франчайзинг бізнес-формату". За такого способу франчайзер продає ліцензію приватним особам чи іншим компаніям на право відкриття магазинів для продажу покупцям набору продуктів і послуг підім'ям франчайзера. Франчайзі сплачує постійні внески, а також робить внески в рекламний фонд, що контролюється франчайзером. Франчайзер може здати в оренду франчайзі основні фонди, запропонувати йому фінансування; він може також виступати і як постачальник для своїх франчайзі.

"Бізнес-формат" найчастіше використовується при організації підприємств швидкого харчування, готелів, роздрібної торгівлі промисловими товарами, обслуговуванні бізнесу, торгівлі нерухомістю.

Бувають також певні національні моделі франчайзингу. В американській моделі основний акцент робиться на те, що франчайзинг — система договірних відносин, яка застосовується в основному у сфері розподілу продукції і послуг. Французька модель франчайзингу практично збігається з американською з тією відмінністю, що постійні внески за поточне управління та навчання, а також внески на цілі маркетингу і збуту є фіксованою сумою, а право користування торговою маркою не обмежується терміном дії контракту, а закріплюється за одержувачем франшизи назавжди. Італійська модель франчайзингу передбачає, що франчайзер надає франчайзі виключне право на виробництво і збут під його торговою маркою певних товарів і послуг на конкретному ринку. Франчайзинг як форма господарської взаємодії великого і малого бізнесу має певні переваги:

— орієнтація франчайзингу на успіх для його учасників — те, що відрізняє його від інших концепцій бізнесу. Характерною рисою франшизи є не продукт або послуга самі по собі, а якість системи;

- значні можливості для бізнесменів. Ця система дозволяє здійснювати успішний бізнес, навіть якщо він і невеликий, дає йому великі можливості для розвитку, не змушуючи жертвувати правом власності;
- швидке розширення свого бізнесу без потреби в кредитах і без серйозних фінансових зобов'язань;
- більш ефективний контроль з боку виробника за реалізацією своєї продукції порівняно з іншими способами;
- мінімізація ризиків, пов'язаних із початком нової справи використання чужого досвіду, набутого методом спроб і помилок;
- економія на рекламі та інших маркетингових витратах;
- запозичення управлінського досвіду шляхів мінімізації податків тощо.

Батьківщиною франчайзингу є США. Найвищий підйом у його розвитку спостерігався тут у період з 1975 по 1990 р. Сьогодні майже половина роздрібною торгівлі в цій країні має франчайзингову форму.

Дослідження, проведені американськими вченими в галузі підприємництва, свідчать, що через 5 років рівень банкрутств нових компаній досягає 70 % . Показово, що франчайзинг — абсолютна протилежність цій статистиці. За даними Міжнародної франчайзингової асоціації кількість банкрутств серед її членів складає 1—2 % .

Таким чином, франчайзинг довів свою високу ефективність і життєздатність.

Контрольні питання

1. Назвіть способи комерційної передачі технології.
2. Які основні види франчайзингу існують сьогодні?
3. Що є економічною основою міжнародної передачі технологій?

Список рекомендованої літератури

1. Антидемпінговий кодекс України: практика та проблеми застосування. / С. Г. Осика, В. В. Коновалов, О. О. Покрещук, А. С. Осика— К.: УАЗТ, 2001. — 378 с.
2. Бабин Э. 77. Основы внешнеэкономической политики.— М.: ОАО Экономика, 1997. — 56 с.
3. Балабанов И. Т., Балабанов А. И. Внешнеэкономические связи: Учеб. пособ. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 512 с.
4. Бахрамов Ю.М., Глухое В.В. Организация внешнеэкономической деятельности. — СПб.: Лань, 2000. — 448 с.
5. Беляшов В. А. Таможенный энциклопедический справочник.— М.: Летописец, 1999. — 832 с.
6. Внешнеэкономическая деятельность предприятия / Под ред. Л. Стровского. — М.: Закон и право, 1996. — 265с.
7. Внешнеэкономический толковый словарь. — М.: Инфра, 2000. — 512с.
8. Грачев Ю. Н. Внешнеэкономическая деятельность. Организация и техника внешнеторговых операций. — М.: ЗАО «Бизнес— школа, Интел-Синтез», 2000. — 544 с.
9. 17. Гребельник О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності Підруч. — К.: Центр навчальної літератури, 2005. -696 с.
10. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності: Підруч. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 384 с.
11. Гринько И. С. Внешнеторговые сделки. — Сумы: Фирма «Реал», 1994.- 176с.
12. Данильцев А. Международная торговля: инструменты регулирования. — М.: Дел. лит, 1999. — 302 с.
13. Дхдчак В. /., Мартишок О. В. Митна справа: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2002.— 310 с.
14. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посіо. для вузів / Ю. В. Макогон — К.: ЦУЛ, 2006 — 424 с.
15. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навч. посіб. для вузів / Ю. Г. Козак — К.: ЦУЛ, 2006 — 792 с.
16. Зовнішньоекономічні операції і контракти: Навч. посіб. / В. В. Козик — К.: ЦУЛ, 2004 — 608 с.
17. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. / А. А. Кириченко. — К.: Знання-Прес, 2002. — 384 с.
18. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посіб. / І. І. Дахно — К.: ЦУЛ, 2006. — 304 с.
19. Основи митної справи: Навч. посіб. / За ред. П. В. Пашка. — К.: Знання, 2002.— 318 с.

20. Основы таможенного дела: Учеб. / Под общ. ред. В. Г. Драганова; Рос. тамож. акад. ГТК РФ. — М.: ОАО «Изд-во «Экономика», 1998. — 687 с.
21. Пеппер Док.: Практическая энциклопедия международного налогового и финансового планирования. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 228 с.
22. Перар Ж. Управление международными денежными потоками. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 208 с.
23. Прокушев Е. Ф. Внешнеэкономическая деятельность: Учеб.-практ. пособие. — М.: ИВЦ «Маркетинг», 1998. — 208 с. 24. Статистичний щорічник України за 2009 рік / Держкомстат України; За ред. О. Г. Осауленко. — К.: Техніка, 2010.- 565с.

