

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені І. І. МЕЧНИКОВА

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Навчальний посібник

*За редакцією доктора економічних наук, професора С. О. Якубовського,
кандидата економічних наук, доцента Ю. О. Ніколаєва*

**ОДЕСА
ОНУ
2015**

УДК 339.9 (075.8)
ББК 65.5 я 73
М 58

Рекомендовано до друку
Вченою радою ОНУ імені І. І. Мечникова
Протокол № 3 від 29.11.2014 р.

Рецензенти:

Ю. Г. Козак, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Одеського національного економічного університету;

В. М. Степанов, доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України;

А. Г. Ахلامов, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної та фінансової політики Одеського регіонального інституту державного управління НАДУ при Президентові України.

Автори:

Є. І. Войнова (розділ 2), О. В. Горняк (розділ 9), Л. Х. Доленко (розділ 10), М. В. Кириченко (розділ 3), О. С. Ковальчук (розділ 7), Є. О. Кривопиша (розділ 7), Ю. О. Курунова (розділ 6), І. А. Ломачинська (розділ 1), І. Б. Насадюк (розділ 5), Ю. О. Ніколаєв (розділ 8), Г. С. Прокоф'єва (розділ 10), Т. А. Родіонова (розділ 4), С. О. Якубовський (розділ 4).

За редакцією доктора економічних наук, професора С. О. Якубовського; кандидата економічних наук, доцента Ю. О. Ніколаєва.

Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник / Колектив авторів; за редакцією С. О. Якубовського, Ю. О. Ніколаєва. – Одеса: «Одеський національний університет імені І. І. Мечникова», 2015. – 305 с.

ISBN 978-617-689-118-5

Навчальний посібник містить висвітлення комплексу питань щодо розвитку теорії та сучасного стану міжнародних економічних відносин. Книга устаткована графіками, таблицями, схемами, необхідними статистичними даними, які дають змогу більш наочно розкрити сучасну динаміку міжнародних економічних відносин. У кінці кожного розділу наводяться контрольні запитання для перевірки знань студентів та рекомендовані джерела.

Для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів, аспірантів, викладачів, а також для фахівців та практиків у сфері міжнародних економічних відносин.

УДК 339.9 (075.8)
ББК 65.5 я 73

ISBN 978-617-689-118-5

@ Колектив авторів, 2015
@ Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, 2015

З М І С Т

Передмова.....	4
Розділ 1. Світове господарство і міжнародні економічні відносини: основні риси та характеристики.....	5
Розділ 2. Теоретичні основи міжнародної торгівлі.....	37
Розділ 3. Національне та міжнародне регулювання торгівлі.....	64
Розділ 4. Міжнародна інвестиційна діяльність як чинник розвитку світового господарства.....	82
Розділ 5. Платіжний баланс.....	121
Розділ 6. Міжнародна міграція робочої сили та міграційна політика.....	153
Розділ 7. Макроекономічна політика у відкритій економіці.....	172
Розділ 8. Причини та наслідки глобалізації світогосподарських зв'язків..	210
Розділ 9. Міжнародний бізнес у системі міжнародних економічних відносин.....	231
Розділ 10. Світова урбанізація: сутність, причини, особливості та перспективи.....	265
Додатки.....	297
Відомості про авторів.....	304

ПЕРЕДМОВА

У ХХІ сторіччі у світовій економіці спостерігається інтенсивна глобалізація інвестиційної та виробничої діяльності, що призводить до поступового об'єднання історично відособлених і відмінних одна від одної економік у єдине ринкове господарство. У ході цього процесу відбувається утворення нової економічної системи, у якій бар'єри на шляху міжнародної інвестиційної, виробничої і торговельної діяльності або цілком відсутні, або зведені до мінімуму.

В умовах глобальної економіки більшість країн світу отримала майже вільний доступ до міжнародних ринків збуту, технологій та зовнішніх фінансових ресурсів. Разом з тим не усі країни змогли скористатися позитивними наслідками відкритості національних фінансових систем. Економічна криза, яка почалася на фінансовому ринку США у 2008 році, охопила все світове господарство. При цьому багато країн, що були безпосередньо не пов'язані з американським фінансовим ринком, і які, як вважалося, мали хороші макроекономічні показники, зокрема країни Південної Європи та СНД, постраждали під час кризи сильніше, ніж США.

Для порятунку національних фінансових систем США, країни зони євро, Японія та Велика Британія вдалися до нетрадиційних заходів фінансової політики, наслідки яких є неоднозначними, в першу чергу, для країн, що розвиваються. Отже, сучасний стан міжнародних економічних відносин характеризується як значними економічними та фінансовими дисбалансами між країнами, так і відсутністю єдиного підходу щодо цілей та заходів державної економічної політики.

І саме тому, незважаючи на велику кількість якісних підручників та посібників у галузі міжнародних економічних відносин, науковці Одеського національного університету імені І.І.Мечникова виклали власний погляд на особливості сучасного розвитку міжнародних економічних відносин, запропонували нові підходи щодо вирішення складних питань по підвищенню соціально-економічного рівня життя населення у різних країнах світу, визначили подальші шляхи інтеграції економіки України у світове господарство, зокрема пов'язані з повноправною реалізацією Угоди про асоціацію між ЄС та Україною.

Для глибшого засвоєння студентами матеріалу навчального посібника, у кожному розділі авторами приведені списки рекомендованої літератури, контрольні та проблемні запитання, тематика індивідуальних завдань (есе) і тести.

Відповідальні редактори і автори висловлюють щире подяку: Інституту відкритого суспільства та Програмі Жана Моне за підтримку під час підготовки матеріалу і друку навчального посібника; професору університету Делавера (США) Дж. Міллеру, завідувачу кафедри економічної та фінансової політики Одеського регіонального інституту державного управління НАДУ при Президентіві України професору Ахламову А.Г., завідувачу кафедри міжнародних економічних відносин Одеського національного економічного університету професору Козаку Ю.Г., головному науковому співробітнику Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України професору Степанову В.М., за співробітництво, зауваження, поради і допомогу, надані під час роботи над другим переробленим виданням навчального посібника "Міжнародні економічні відносини".

РОЗДІЛ 1

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ: ОСНОВНІ РИСИ ТА ХАРАКТЕРИСТИКИ

- 1.1. Еволюція міжнародних економічних відносин
- 1.2. Світове господарство: сутнісна характеристика та взаємозв'язок з МЕВ
- 1.3. Система міжнародних економічних відносин
- 1.4. Середовище міжнародних економічних відносин
- 1.5. Міжнародний поділ праці як базис розвитку всесвітнього господарства
- 1.6. Принципи розвитку міжнародних економічних відносин

1.1. Еволюція міжнародних економічних відносин

Початок становлення й розвитку міжнародних економічних відносин можна пов'язати ще з часами античності, коли в Малій Азії, Древній Греції, Єгипті активно розвивається міжнародна торгівля, а Римська імперія за часи свого існування фактично являлась системою всесвітнього господарства. Зі становленням державності міжнародні економічні зв'язки поширюються. У період середньовіччя з'являється багато центрів міжнародної торгівлі в Європі (Генуя, Флоренція, Венеція, Брюге, Нюрберг, Аугсбург, Антверпен, Новгород, портові міста Ганзейського Союзу), Азії (Бухара, Ормуз (Хормуз), Фергана), Африці (Момбас, Могадішо). [17, глава IV] Сприяли розвитку світового господарства й великі географічні відкриття, промислова революція в Англії в 1642-1649 рр., поява та революція у засобах транспорту.

Провідною формою міждержавних економічних зв'язків в стародавніх цивілізаціях та в період феодалізму була зовнішня торгівля, перш за все, рідкими товарами та товарами розкоші, сировиною. Однак, не дивлячись на розвиток торгівлі між державами, останні мало були пов'язані між собою й майже не залежали від розвитку міжнародних торгових та фінансових відносин. Деякі вчені цей період розвитку світового господарства поділяють на два етапи: перший – докапіталістичний (від древніх часів до XVII ст.), коли зароджується міжнародний розподіл праці й торгіві відносини між окремими країнами, та другий – етап формування міжнародного ринку (від XVII ст. до останньої третини XIX ст.), коли ринкові відносини приймають загальний характер, а торгіві відносини стають систематичними.

У XVII-XVIII ст. активно розвивається світова колоніальна система, що сприяє зростанню товарних потоків між метрополіями та колоніями. В міжнародній торгівлі змагались, перш за все, європейські країни з колоніальними володіннями (Велика Британія, Франція, Іспанія, Португалія). В кінці XIX ст. за статус промислового та торгового лідера конкурують Велика Британія та Німеччина. Одночасно головні ролі починають відігравати й не колоніальні країни – США та Японія [13, с. 5].

Формування сучасної системи міжнародних економічних відносин пов'язують із промисловою революцією початку XIX ст., становленням могутніх колоніальних імперій та переростанням капіталізму в його монополістичну стадію в кінці XIX ст. [1, п. 1.2]. Об'єктом міжнародних відносин стає не лише торгівля, а й фактори виробництва. Великий монополістичний капітал у пошуках надприбутків все частіше почав перетинати кордони країн, розширюючи міжнародний обмін. Почалася інтернаціоналізація господарських відносин, що разом із лібералізацією руху капіталу сприяло виникненню монополій. Між ними зав'язалася гостра боротьба за ринки збуту, джерела сировини, галузі капіталовкладень. Результатом цієї боротьби став економічний поділ світу [6, с. 36].

Нетто-експортерами капіталу, перш за все, позичкового, виступають Велика Британія, Франція, Німеччина, Бельгія, Швейцарія, Голландія. Серед найбільших нетто-імпортерів були США, Росія, залежні й колоніальні держави. Так, Велика Британія надавала позики цілому ряду Латиноамериканських країн. Характерно, що в другій половині XIX ст. – на початку XX ст. до колоній та залежних країн спрямовується від $\frac{2}{3}$ до $\frac{3}{4}$ експорту позичкового капіталу. Галузева структура експорту капіталу була такою: фінансування залізниць; будівництво автомобільних доріг; торгівля, банки, страхова справа, сировинні галузі, розвиток плантаційного господарства.

Завершується й формування ринку робочої сили. Основним ринком XIX ст. – початку XX ст. був ринок в Північній Америці. В першій половині XIX ст. із Західної Європи до Північної Америки іммігрувало близько 5 млн. чоловік. У другій половині XIX ст. – близько 18 млн. Ринок праці стає постійною складовою світового ринку, а відтак й світової торгівлі.

Далі швидкий розвиток капіталізму відбувається на основі «золотого стандарту» – системи, при якій в країні в обігу знаходяться національні паперові гроші, які можна конвертувати в золото та золоті монети. В результаті інфляція як явище відсутнє, а довгострокові кредити є достатньо надійними.

Отже, можна узагальнити, що в кінці XIX ст. – на початку XX ст. завершується формування світового ринку. **Світовий ринок** – це система постійних товарно-грошових відносин між країнами, яка ґрунтується на міжнародному розподілі праці, спеціалізації та кооперації. Головною особливістю світового ринку є міжнародна торгівля, яка сприяє оптимальному використанню факторів виробництва на основі розвитку конкуренції, виключає неефективних виробників, однак, зберігає відсталість окремих регіонів світу.

Слід відрізнити світовий ринок від національного, внутрішнього, міжнародного (табл. 1.1).

Для розуміння сучасних міжнародних економічних відносин й закономірностей їх розвитку важливо провести ретроспективний аналіз з точки зору впливу на цей процес системоутворюючих чинників на різних етапах еволюції (табл. 1.2)

Таблиця 1.1

Сутність світового та міжнародного ринків

Форма ринку	Характеристика
Національний ринок	Сфера товарно-грошових відносин, яка охоплює увесь торгівельний оборот країни, та включає в себе внутрішній ринок, а також ту частину торгівельного обороту, яка орієнтована на закордон.
Внутрішній ринок	Сфера економічного обміну й товарно-грошових відносин, в межах якої вся виготовлена на продаж продукція реалізується усередині даної країни.
Міжнародний ринок	Сукупність сегментів національних ринків, орієнтованих на закордон.
Світовий ринок	Сукупність усіх національних ринків, які охоплюють весь торгівельний оборот між країнами.

Таблиця 1.2

Етапи розвитку світового господарства

Етап	Характеристика
Становлення	Розвиток зовнішньої торгівлі в Древній Греції, Малій Азії, Єгипті. Економічні відносини пов'язали господарську цілісність Римської Імперії. Торгівельні зв'язки між державами розвиваються, але носять разовий, нестабільний характер. У середньовіччя формуються центри міжнародної торгівлі в Європі, Азії, Африці. Зовнішня торгівля для європейських країн стає природною формою розвитку національних господарств. Великі географічні відкриття, Велика буржуазна революція в Англії 1642-1649 рр. сприяють формуванню стабільних регулярних торгівельних відносин між окремими, але не усіма країнами.
I етап – середина XIX ст.	Промислова революція на початку XIX ст. сприяла розвитку машинного виробництва, і, як результат, зростанню обсягу виробництва товарів. Розвиток колоніального господарства. Формування та активний розвиток акціонерних товариств. Основними предметами торгівлі стають сировина, товари машинного виробництва, праця. Валютна система золотого стандарту. Розвиток платіжних відносин у валютних зонах. У світовий ринок включається значна кількість країн, між якими встановлюються регулярні торгівельні відносини. Між крупними державами починається конкуренція за лідерство у торгівельних відносинах.
II етап – початок XX ст.	Розвиток масового виробництва сприяє переростанню світового ринку в світове господарство. Світове господарство складається з індустріальних країн Заходу

	(метрополій) та їх аграрно-сировинних придатків (колоній). Наряду з обміном товарами в результаті розвитку міжнародних виробничих зв'язків по виготовленню кінцевої продукції зростає міграція капіталу. Перша світова війна, революція в Росії, створення СРСР. В ході Першої світової війни знищена значна кількість трудових та виробничих ресурсів. Відбувається розрив господарських зв'язків та створення двох конкуруючих систем – капіталістичної та соціалістичної. Версальський договір.
III етап – Велика депресія – 20-30 рр. XX ст.	Крах Версальського договору, план Дауеса та план Юнга. Глибока соціально-економічна криза та нестійкість економічних зв'язків між країнами в результаті падіння експорту товарів та капіталу після Першої світової війни, виключення з світогосподарських зв'язків Росії. Крах системи «золотого стандарту». Визнання необхідності досягнення стійкості інтернаціональних зв'язків.
IV етап – Друга світова війна та післявоєнне відновлення	Поділ світового господарства на дві частини – капіталізм та соціалізм. Створення Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ) (1949 р.), Організації Північноатлантичного договору (НАТО) (1949 р.), Варшавський договір (1955 р.), що сприяло початку поляризації світу. Створення Організації Об'єднаних Націй (ООН) (1945 р.), Міжнародного валютного фонду (МВФ) (1944 р.), Міжнародного банку реконструкції та розвитку (МБРР) (1945 р.), Генеральна угода про тарифи і торгівлю (ГАТТ) (1947 р.). Відносини усередині блоку соціалістичних країн диктуються жорстко-централізованою системою управління. Капіталістичні країни посилюють взаємозв'язок в результаті інтенсивного зростання руху капіталу; зарубіжного виробництва, рушійною силою розвитку якого стала поява ТНК – крупних інтернаціональних комплексів, зайнятих виробництвом продукту, його реалізацією, розрахунками, кредитуванням. США посилюють роль в системі світового господарства, у тому числі за рахунок економічної допомоги спочатку країнам Західної Європи, а потім й країнам, що розвиваються. План Маршала й відродження європейської економіки. Закладена основа подальшого розвитку світової економіки на основі взаємної співпраці капіталістичних країн світу. Золото виключено з обігу. Місце світової валюти зайняв долар США, почалась доларизація економіки.
V етап – розпад колоніальної системи – 60-ті рр. XX ст.	Ліквідація колоніальної системи сприяла включенню в світове господарство країн, що розвиваються, які, все ж таки, залишаються сировинними. Економічна допомога розвинених країн країнам, що розвиваються, що обумовлено, по-перше, загрозою розриву господарських зв'язків, які склались в період колоніалізму, та, по-друге, бажанням зберегти розвиненими країнами лідерства у світовій економіці. «Золоте століття торгівлі»: світова торгівля охопила усі регіони світу, виникли нові форми міжнародних економічних відносин.

VI етап – зближення рівнів економічного розвитку промислово розвинених країн й активний розвиток економічної інтеграції – 70- ті рр. XX ст.	Подальша інтеграція, пов'язана з рухом капіталу. Процес зближення рівня розвитку США та країн Європи. США з домінуючої країни перетворюється в лідера. Формується багатополюсна система світового господарства на основі трьох центрів світового економічного розвитку: Північна Америка (лідер США), Західна Європа й Південно-Східна Азія (лідер Японія). Бурний розвиток «нових індустріальних країн» Південно-Східної Азії та Латинської Америки. Долар США поступово втрачає свою значимість як світової валюти. Падіння Бреттон-Вудської системи.
VII етап – криза світової економіки – 70- 80-ті рр. XX ст.	Світове господарство стикнулося з проблемою обмеженості ресурсів. В результаті відбулась череда криз: енергетична, валютна, сировина й ін. Стрімке зростання цін на мінеральні ресурси. «Нафтовий шок». Різка й масове падіння економічного зростання у світовій економіці. Зміна економічної парадигми: перехід від екстенсивного типу розвитку до інтенсивного, відмова від застарілих технологій. Посилення інтеграційних процесів у напрямку вирішення глобальних проблем, у тому числі екологічних. Зростання експортних квот. Програш соціалізму капіталізму в економічному змаганні.
VIII етап – 90- ті рр. XX ст.	Розпад СРСР, формування капіталістичного єдності світу. Глобалізація. Перехід від індустріального до постіндустріального, інформаційно-наукового суспільства, орієнтованого на поєднання досягнень сучасного НТР із соціально-орієнтованим механізмом ринку. Розвиток фінансових інновацій. Розвиток «глобальних» корпорацій. Фінансові кризи в країнах Південно-Східної Азії та Латинської Америки. Поява електронної торгівлі.
IX етап – перше десятиріччя XXI ст.	Поширення євро як світової валюти. Розширення Європейського Союзу. Міжнародний тероризм. Протиріччя між економічним розвитком розвинених країн та «новими індустріальними країнами», країнами, що розвиваються. Бурний економічний розвиток Китаю. Посилення міжнародної конкуренції. Формування глобальної інфраструктури. Зміна ролі міжнародних фінансових інститутів у системі світового господарства, перш за все, МВФ. Глобальна світова фінансово-економічна криза. Воєнно-політична нестабільність в окремих країнах світу.

1.2. Світове господарство: сутнісна характеристика та взаємозв'язок з МЕВ

Розвиток та поглиблення економічних зв'язків між країнами світу, посилення міжнародного поділу праці, інтернаціоналізація господарсько-фінансової діяльності, зростання відкритості національних економік, поява та розвиток міжнародних регіональних угруповань сприяло інтенсифікації розвитку міжнародних економічних відносин у другій половині XX ст.

Міжнародні економічні відносини (МЕВ) – це система відносин, що виникають між суб'єктами з різних країн із приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання товарів, послуг, капіталу, технологій в умовах обмеженості ресурсів й міжнародного поділу праці в рамках світового господарства. Вони являють внутрішню організацію світового господарства, законів його розвитку та функціонування, притаманних як світовому господарству загалом, так і окремим формам МЕВ.

Світове господарство – це система національних економік й транснаціональних структур, багатоукладний та багатомірний економічний простір, в межах якого на основі об'єктивних економічних закономірностей інтернаціоналізації господарського життя здійснюється взаємодія різних суб'єктів господарювання. [4, с. 15]. Світове господарство – це сукупність міжнародних економічних відносин у взаємозв'язку з продуктивними силами та відповідним механізмом регулювання й управління. [6, с. 25] Головною особливістю світового господарства є відкритість, зростаюча орієнтація переважної кількості країн світу на економічну співпрацю [13, с. 8-9]. Основою розвитку світового господарства є ринкові системи й механізми.

Отже, міжнародні економічні відносини сьогодні є формою існування й розвитку світового господарства, його внутрішнім механізмом.

Предметом міжнародних економічних відносин є власно міжнародні економічні відносини та механізм їх реалізації. МЕВ включають багаторівневий комплекс економічних відносин між окремими країнами, їх регіональними об'єднаннями, а також окремими підприємствами (малими та середніми підприємствами, транснаціональними та багатонаціональними компаніями) в системі світового господарства. Як наука міжнародні економічні відносини досліджує не економіку зарубіжних країн, а особливості їх економічних відносин. Окрім того, не будь-які економічні відносини, а ті, які найбільш часто повторюються, типові, характерні.

Механізм міжнародних економічних відносин включає правові норми й інструменти їх реалізації (міжнародні економічні договори, угоди, Кодекси, хартії й ін.), відповідну діяльність міжнародних економічних організацій, направлену на реалізацію цілей по розвитку міжнародних економічних відносин.

Світове господарство є складною комплексною системою з досить чіткими межами, якісними та кількісними параметрами. Його не треба ототожнювати зі світовою економікою, яка стосується здебільшого

продуктивних сил, їхніх національних та регіональних особливостей. Не потрібно ототожнювати й зі світовим ринком. Відмінність світового господарства від світового ринку полягає в тому, що воно проявляється насамперед через міжнародний рух факторів виробництва та товарів (меншою мірою). Для світового ринку переважно характерне міжнародне переміщення товарів, міжнародна торгівля. Світове господарство поєднує усі основні параметри світового ринку та доповнює його новими сутнісними рисами, пов'язаними з міжнародною мобільністю факторів виробництва.

Світове господарство – це єдина, цілісна система з власними законами й правилами. Єдність світового господарства визначається, перш за все, економічними відносинами між країнами. Чинниками цілісності є:

- 1) дія економічних законів, загальних для усіх країн-учасниць світового господарств, не залежно від рівня розвитку і типу устрою;
- 2) досягнення НТР сприяють агресивному розвитку виробничих сил усіх країн;
- 3) міжнародний поділ праці як матеріальна основі всесвітнього господарства;
- 4) інтернаціоналізація господарської діяльності та посилення інтеграційних процесів;
- 5) формування всесвітньої інфраструктури;
- 6) необхідність спільного підходу до вирішення глобальних проблем сучасності;
- 7) зростаюча потреба в глобальному регулюванні міжнародної співпраці.

Світове господарство має властивості, які не притаманні жодному з національних господарств. На відміну від територіально визначених, більш-менш однорідних за рівнем розвитку, більшою чи меншою мірою керованих національних господарських систем (комплексів) світове господарство має різнорівневу за розвитком, багатополюсну за просторовою організацією, асиметричну (через нерівноправність відносин) будову.

Основні ознаки сучасного світового господарства:

- 1) зростає кількість об'єктів світового ринку в результаті виходу відносин за кордони країни, поглиблення розвитку міжнародного поділу праці, спеціалізації й кооперації виробництва;
- 2) зростає кількість суб'єктів як наслідок зростання ефективності світової економіки в цілому, інтенсивності міжнародного руху (мобільності) чинників виробництва;
- 3) трансформація світової економіки від інтернаціоналізації до транснаціоналізації в результаті того, що ТНК і ТНБ стають основними структуроутворюючими елементами світового господарства;
- 4) загострення міжнародної конкуренції та її переростання у всесвітню співпрацю;

- 5) розвиток національних економік відкритого типа, загальна лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків;
- 6) формування нового рівня інтернаціоналізації світової економіки на основі глобалізації ринків та утворення регіональних інтеграційних угруповань;
- 7) інформатизація, інформатизовані технології перетворюються на один із найважливіших аспектів розвитку міжнародної економіки;
- 8) виникнення міжнародної фінансової економіки (фінансоміки), характерною особливістю якої стало перевага фінансових ринків над ринками матеріальних товарів і ресурсів;
- 9) зростання ролі державного та наддержавного регулювання для виключення прояву анархії, некерованості світової економіки, вирішення проблеми глобальної нестабільності;
- 10) формування нового світового економічного порядку, який би виключив воєнні та ідеологічні протистояння й сприяв впровадженню ринкових механізмів економічного розвитку.

1.3. Система міжнародних економічних відносин

Сучасні міжнародних економічних відносин є системою економічних зв'язків, які характеризуються:

- виходом за межі національних господарств;
- взаємодією фізичних і юридичних осіб, держав і міжнародних організацій;
- визначеністю форм;
- різними рівнями глибини існування, функціонування, здійснення.

Міжнародні економічні відносини здійснюються, перш за все, шляхом участі різних суб'єктів в міжнародному поділі праці.

Суб'єктами МЄВ є:

1) на мікроекономічному рівні: національні підприємства (фірми) – юридичні особи, іноземні підприємства, підприємств з іноземними інвестиціями, а також фізичні особи, що здійснюють зовнішньоекономічні операції;

2) на макроекономічному рівні суб'єктами міжнародних економічних відносин виступають окремі національні економіки, інтеграційні угруповання країн (біля 70: ЄС, НАФТА, СНД, АСЕАН, МЕРКОСУР, ОПЕК й ін.), великі міста та окремі області (регіони) різних країн;

3) на обох рівнях функціонують найбільші міжнародні торгівельні, фінансові, промислові корпорації (ТНК, МНК, ТНБ), а також інституційні інвестори: інвестиційні, пенсійні й інші фонди, страхові, трастові компанії;

4) на наднаціональному рівні як суб'єкти МЄВ діють міжнародні фінансові та економічні організації та наднаціональні інститути (МФВ, МБРР, Паризький клуб, Лондонський клуб, ВТО).

Об'єктами міжнародних економічних відносин є товари, послуги, матеріально-грошові та трудові ресурси, технології, які є предметом міжнародного обміну.

Основними **формами системи сучасних міжнародних економічних відносин** вважаються:

- Міжнародна торгівля товарами та послугами.
- Міжнародна міграція капіталу.
- Міжнародна міграція робочої сили.
- Міжнародний обмін в галузі науки і техніки.
- Міжнародні валютно-фінансові та кредитні відносини.
- Глобальна і регіональна економічна інтеграція.
- Діяльність міжнародних економічних організацій.
- Міжнародне співробітництво у вирішенні глобальних проблем людства (рис. 1.1).

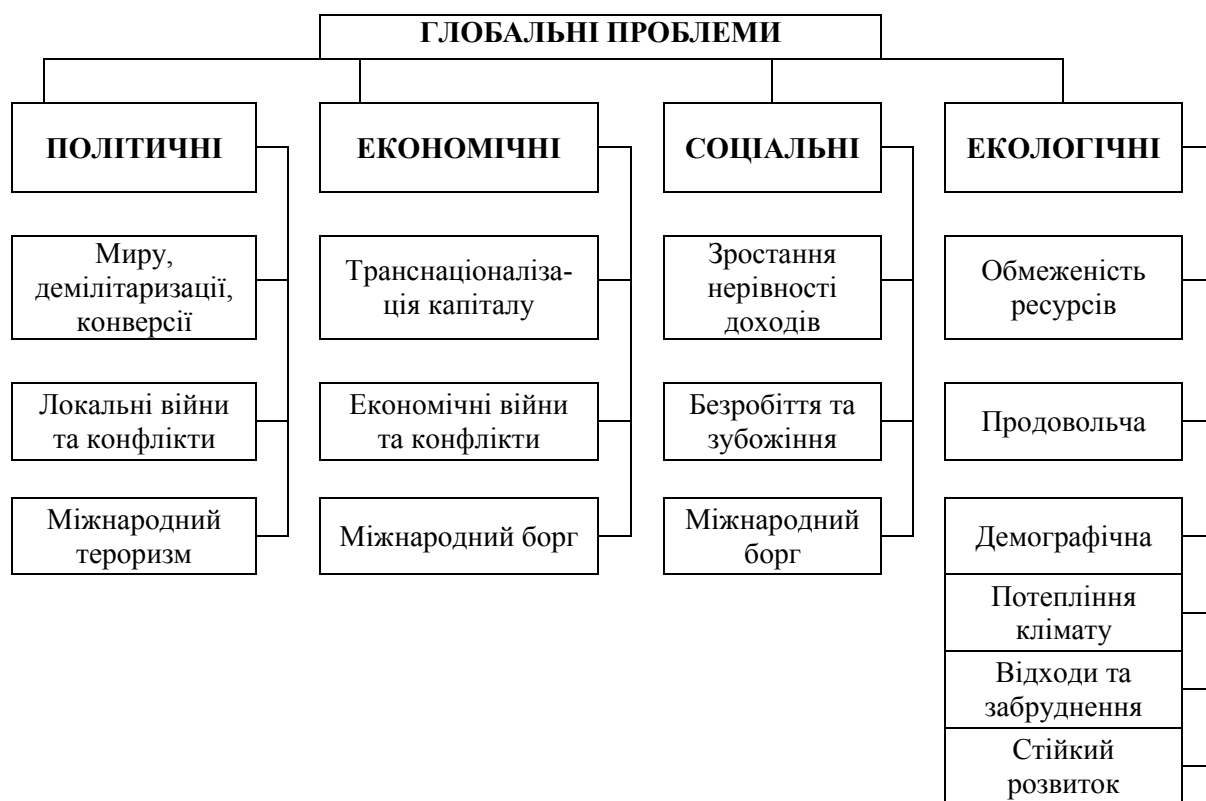


Рис. 1.1. Структура глобальних проблем сучасного світового господарства [12, с. 353]

Всі форми міжнародних економічних відносин взаємозв'язані та знаходяться в постійному розвитку. Так, наприклад, торгівля товарами супроводжується забезпеченням транспортних, фінансових, страхових послуг. Торгівля товарами та послугами складає найбільшу частину (близько 80%) загальних розрахунків між країнами (якщо не вважати спекулятивне

переміщення валютних коштів). Проте найдинамічніше розвивається сьогодні міжнародний рух капіталу.

У сучасних умовах міжнародні економічні відносини визначаються загальними закономірностями господарського розвитку, але вони мають і деякі особливості.

До загальних умов розвитку міжнародних економічних відносин належать:

1) велика віддаленість (порівняно з національною економікою) суб'єктів МЄВ, тобто покупців і продавців – учасників міжнародного поділу праці, а отже, значно більші транспортні витрати;

2) зростаюча залежність від природних, географічних, демографічних, національних, правових, політичних, релігійних, етнічних та інших факторів;

3) використання у сфері МЄВ різних національних валют, що зумовлює появу валютного ризику, ускладнює розрахунки при зовнішньоекономічній діяльності, що, в свою чергу, передбачає наявність валютного ринку, валютного регулювання;

4) значно більший економічний потенціал суб'єктів міжнародних економічних відносин (ТНК, держав, міжнародних фінансових та економічних організацій та ін.) порівняно з суб'єктами національних економічних відносин;

б) менша мобільність окремих видів ресурсів (матеріальних, трудових), детермінована діями держави (протекціонізм, міграційні правила);

б) міжнародна стандартизація й сертифікація продукції, що вимагає значних додаткових витрат;

7) більш жорстка міжнародна конкуренція, використання широкого набору форм і методів конкурентної боротьби;

8) зростання ролі та ускладнення проведення маркетингових досліджень, оскільки для успішного просування товару на зовнішній ринок необхідно враховувати природно-кліматичні, екологічні, економічні, правові, соціальні, політичні, культурні, психологічні, релігійні, морально-етичні умови в іншій чинники розвитку країні, позиції конкурентів;

9) збільшення валютного, соціального, політичного, транспортного, інформаційного ризиків (особливо це стосується спільних підприємств), міжнародної виробничої спеціалізації, кооперування, проведення спільних науково-технічних, проектно-конструкторських розробок та ін.;

10) раціональне поєднання державного та наддержавного регулювання, транснаціональної планованості та ринкових важелів при формуванні господарського механізму в межах світового господарства.

До основних факторів розвитку міжнародних економічних відносин належать:

– неоднорідність природних, географічних, демографічних, економічних умов, нерівномірність забезпеченість матеріальними, трудовими, фінансовими та іншими ресурсами;

– поглиблення міжнародного суспільного поділу праці, зокрема міжнародної спеціалізації, значне розширення номенклатури продукції;

- підвищення ефективності національного виробництва, зумовлене впливом зовнішньоекономічної діяльності;
- розвиток НТР, що унеможливило самостійне використання всіх досягнень сучасної науки і техніки та лідерство однієї країни у всіх сферах наукової діяльності;
- переважний розвиток акціонерної форми, формування глобальної фінансової інфраструктури, зростання ролі ТНК сприяють активізації руху капіталу;
- інформаційна революція, глобальна інформатизація суспільства, що істотно полегшує отримання будь-якої інформації;
- потреба, хоча б часткового, подолання зростаючого розриву між високорозвинутими та слаборозвинутими країнами при формуванні цілісного світового господарства;
- лібералізація міжнародних економічних відносин, вільний рух товарів і послуг, факторів виробництва сприяють зростанню відкритості національних економік та зменшую межі дії протекціонізму;
- поглиблення глобальної екологічної кризи, послабити або подолати яку можна лише спільними зусиллями всіх країн;
- зростання могутності й посилення ролі міжнародних економічних та громадських партій з їх вимогами на поглиблення співробітництва між різними країнами.

Існує декілька **рівнів розвитку міжнародних економічних відносин** – загальні (традиційні) та якісні рівні.

Рівні міжнародних економічних відносин можна традиційно поділити на макро-, мета- й макрорівні [7]:

- мікрорівень – це, відповідно, рівень зв'язків між фірмами різних країн;
- метарівень – це міжнародні зв'язки галузевого й регіонального значення;
- макрорівень – це рівень державних і міждержавних міжнародних процесів.

Окрім того, враховуючи сучасні процеси інтеграції й глобалізації, можна виокремити і:

- мегарівень – це рівень взаємодії суверенних держав як суб'єктів міжнародного права, міждержавних і наддержавних інститутів, міжнародних неурядових економічних організацій (йдеться про міждержавне і наддержавне регулювання економічних відносин).

Також *рівні міжнародних економічних відносин* можна розглядати і за *ступенем розвитку відносин між суб'єктами МЄВ, за ступенем тривалості дії угод і взаємозалежності економік*. Виділяють чотири якісних рівні [9]:

- міжнародні економічні контакти – найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки, що мають епізодичний характер і регулюються переважно разовими угодами (більш притаманні юридичним і фізичним особам);

- міжнародна економічна взаємодія – налагоджені стійкі економічні зв'язки між суб'єктами міжнародних економічних відносин, які базуються на міжнародних економічних довготривалих угодах, договорах;
- міжнародне економічне співробітництво – міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, які в своїй основі мають спільні, наперед вироблені й узгоджені наміри, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах; даному рівневі притаманне партнерство суб'єктів МЄВ.
- міжнародна економічна інтеграція – вищий рівень розвитку міжнародних економічних відносин, який характеризується переплетенням економік різних країн, проведенням узгодженої державної політики як у взаємних економічних відносинах, так і у відносинах з третіми країнами.

Кожен вищий рівень не протиставляється нижчому, а є його усталеним і розвиненим продовженням, тобто вищий рівень містить у собі більшість ознак нижчого.

1.4. Середовище міжнародних економічних відносин

Існування, функціонування і розвиток будь-якого явища залежить, як від внутрішньої будови, внутрішньої статури, внутрішніх рушійних сил, так і від умов, які впливають на це явище із зовні. **Середовище міжнародних економічних відносин** – це система умов і факторів існування міжнародних економічних зв'язків. Таке середовище можна поділити на внутрішнє та зовнішнє.

Внутрішнє середовище – це внутрішня будова системи міжнародних економічних відносин, що разом з її законами функціонування й розвитку може бути представлено як набір таких елементів:

- зовнішньоекономічна діяльність країн та їх суб'єктів;
- управління міжнародними економічними процесами, регулювання міжнародної економічної взаємодії;
- форми та рівні міжнародних економічних відносин;
- внутрішні закони розвитку міжнародної економіки, тобто ті явища і процеси, що відбуваються у світовій економіці та мають чітко виражений причинно-наслідковий характер.

Зовнішнє середовище – це система зовнішніх умов, у яких розвиваються міжнародні економічні відносини, та система факторів, що формують мікро- та макромотивацію поведінки суб'єктів світогосподарської взаємодії та визначають ефективність їх участі у міжнародному поділі праці. Зовнішнє середовище має певну структуру. За характером воно поділяється на: умови й фактори прямої (безпосередньої) дії та умови й фактори непрямої (опосередкованої) дії.

Фактори безпосередньої дії характеризуються тим, що міжнародні економічні відносини без них не можуть функціонувати (міжнародні

організації, торгові представництва, міжнародні правові норми). Навколишнє середовище міжнародних економічних відносин як система факторів безпосереднього впливу на існування та розвиток світової економіки називається **інфраструктурою міжнародних економічних відносин**. Завданням інфраструктури є забезпечення ефективного функціонування об'єктів і суб'єктів міжнародної економіки та спрямованість на оптимізацію їх взаємодії.

Фактори непрямої дії характеризуються тим, що їх зміни безпосередньо й одразу не впливають на розвиток міжнародних економічних відносин (розробка нових родовищ корисних копалин, політичні непорозуміння, наукові відкриття, збільшення чи зменшення народжуваності тощо).

За сферами впливу зовнішнє середовище поділяється на: природно-географічне; політико-правове; економічне; соціально-культурне. На рис. 1.2 умовно показана структура основних елементів економічної системи, що беруть участь у формуванні міжнародних економічних відносин і середовища цих відносин.

Природно-географічне середовище МЄВ. Найголовніші умови та фактори, що впливають на розвиток міжнародних економічних відносин, пов'язані з нерівномірністю розташування природних ресурсів, з їх наявністю чи відсутністю у різних країнах. Наявність ресурсів тісно перекликається з різноманітністю кліматичних умов, яка сприяє розвитку міжнародного поділу праці, а відповідно, відіграє визначальну роль у розвитку МЄВ. Досить значну роль відіграють такі фактори, як величина території країни і кількість населення. Чим менша країна, тим більшою є потреба у її спеціалізації. Великі ж країни, як правило, багаті на природні ресурси і мають широкий спектр кліматичних умов, що нівелює проблему ресурсів.

Не менш важливу роль відіграє розташування країни щодо інших країн та світових торговельних шляхів. Країни, що знаходяться на їх перехресті, як правило, спеціалізуються на наданні посередницьких послуг фінансового, комерційного й транспортного типу. Це обумовлює термін – «геополітичне розташування», що означає розташування країни щодо інших країн, регіонів, транспортних шляхів (водних, сухопутних, повітряних), а також щодо зіткнення різноманітних інтересів суб'єктів світового господарства.

Природно-географічні умови існування та розвитку міжнародних економічних відносин є первісними відносно інших умов, що входять у середовище МЄВ.

Політико-правове середовище МЄВ характеризується, по-перше, наявним в кожній країні політико-правовим режимом та системою управління й регулювання економіки, та, по-друге, міжнародною політико-правовою системою.

Політико-правовий режим характеризується розгалуженістю гілок влади на законодавчу, виконавчу та судову. Однак, потрібно врахувати і наявні моделі політичного устрою. Переважною моделлю сьогодні виступає республіканська форма правління (понад 150 країн), яка може бути

парламентсько-президентською або президентсько-парламентською. Також існує монархічна (понад 30 країн) форма правління, королівство як форма правління діє в 6 країнах, княжіння – в чотирьох. Окремо можна виділити: герцогство, султанат, емірати і папську республіку [16].

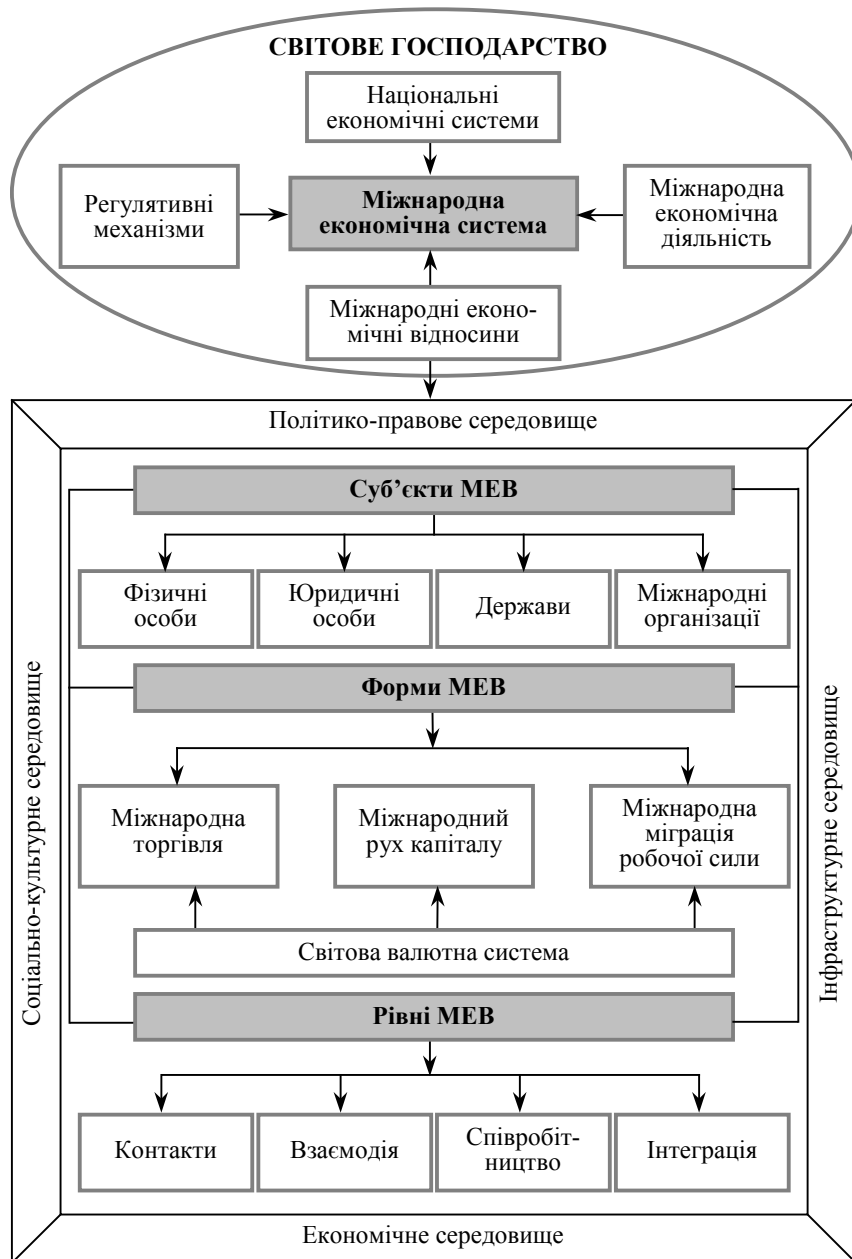


Рис. 1.2. Умовна характеристика міжнародних економічних відносин [11, с. 10]

Складовою політико-правового середовища виступає рівень політичної стабільності, що враховує наявність політичних партій, політичних інститутів і рівень демократії, яка може бути по формі правління пряма, представницька, конституційна, соціальна, тоталітарна.

Система управління та регулювання економікою визначається рівнем політичного ризику, який залежить від наявності або відсутності в країні заборони (обмеження) на імпорту, перевезення й конвертування валютних надходжень, можливу націоналізацію, експропріацію та інші негативні явища, що стримують рух інвестиційних коштів. Виділяють такі групи ризиків: майнові, пов'язані з втратою власності; функціональні, що виникають у результаті поточної зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів МЕН; ризики переміщення, які виникають у зв'язку з переказом доходів через національні кордони.

Політико-правове середовище враховує й зовнішню політику країн; рівень та якість законодавчого забезпечення регулювання зовнішньоекономічних відносин.

Таблиця 1.3

Міжнародне політико-правове середовище МЕН

Елементи	Характеристика	Складові
Міжнародна політика	Сукупність методів і засобів, спрямованих на досягнення цілей і завдань, що впливають з інтересів усіх суб'єктів міжнародних відносин	
Міжнародні правові інституції	Сукупність міжнародних правових органів: конференцій, конгресів, нарад, комітетів, комісій, організацій. Складає управлінську систему, яка регулює міжнародні відносини.	– Міжнародні конференції, конгреси, наради в основному виробляють норми в певних напрямках розвитку міжнародних відносин, скликаються рідко, інколи – періодично; – Міжнародні комітети та комісії – це постійно діючі інститути, завданням яких є втілення в життя намірів, ухвалених на міжнародних нарадах, конференціях, конгресах, а також підрозділи організацій; – Міжнародні організації – це стійкі, міцно зорганізовані інститути зі своїми органами управління, що діють на основі чітко визначених статутних засад, мають класифікацію (рівень створення, рід діяльності, рівні представництва).
Міжнародні правові норми	Формулюються міжнародними інституціями та забезпечують регулювання міжнародних відносин на різних рівнях.	Норми міжнародного, приватного, цивільного та патентного права.

Саме міжнародна політика має більший вплив на розвиток міжнародних економічних відносин, ніж внутрішня політика – на розвиток національної

економіки, оскільки національна економічна система у більшості країн складалася протягом тривалого часу, і набула ознак самодостатності. Тому раптова зміна внутрішньої економічної політики не може відразу помітно змінити напрям її розвитку. Світове господарство склалося пізніше й ще знаходиться на стадії формування, тому помітно реагує на зміни міжнародної політики. Крім того, міжнародні економічні відносини функціонують на більш відповідальному рівні дотримання правових і договірних норм, порушення яких мають значно помітніші і відчутніші наслідки.

Загалом до **економічного середовища МЕВ** можна віднести стан розвитку економічного потенціалу країн і стан інтегрованості держав у світове господарство. Значний вплив на МЕВ здійснює оптимальність розвитку народногосподарських структур і експортного потенціалу (рис. 1.3). Крім наведених, до основних факторів посилення економічної взаємозалежності країн слід віднести: міжнародну спеціалізацію економічної діяльності країн; спільність економічних інтересів країн (рівень життя, оптимальність виробництва, збереження ресурсів тощо); глобальні проблеми людства.

В сучасних умовах розвитку світового господарства набуває значення технологічна складовій економічного середовища, яка, перш за все, характеризується рівнем енергозабезпечення країни, наявністю і розгалуженістю транспортної мережі, інформативним забезпеченням економічної діяльності, можливостями втілення у виробництво високих технологій та ін.



Рис. 1.3. Фактори економічного середовища МЕВ

Соціально-культурне середовище відображає структуру населення країни, рівень політичної свідомості й прихильність до політичної партії. Важливими складовими соціально-культурного середовища є такі показники як ставлення населення до релігії, праці; рівень розвитку освіти; організація медичного забезпечення; організація відпочинку громадян (рис. 1.4.).



Рис. 1.4. Напрями соціально-культурного середовища

Незважаючи на економічну цілісність сучасного світу, стереотипи поведінки та системи цінностей, які проявляються в ході контактів між людьми, ще далеко не уніфіковані. Кожна країна має свої традиції, норми та обмеження. Ігнорування культурних особливостей та їх основних елементів може суттєво гальмувати розвиток міжнародних економічних відносин. Вплив соціально-культурного середовища на динаміку світогосподарських зв'язків здійснюється у формі сприйняття зарубіжним споживачем товару чи послуг, специфіки поведінки споживача на ринку, можливостей впливу на нього. Крім того, культурне середовище формує норми поведінки в бізнесі.

Ефективність функціонування міжнародної економічної системи значною мірою залежить від: по-перше, ступеню розвитку всіх елементів цієї системи; по-друге, темпів і динаміки міжнародних інтеграційних процесів; по-третє, швидкості поширення та закріплення постіндустріальної моделі розвитку у світовому масштабі; по-четверте, уніфікації середовища розвитку МEB; по-п'яте, прискорення формування глобальних регулятивних механізмів.

1.5. Міжнародний поділ праці як базис розвитку всесвітнього господарства

У межах світового господарства як цілісної системи здійснюється, по-перше, обмін засобами виробництва й технологічними знаннями, а також міжнародна спеціалізація та кооперація, створюються виробничі й наукові комплекси; по-друге, міжнародна міграція виробничих ресурсів; по-третє, формується глобальна матеріальна, інформаційна, організаційно-економічна інфраструктура, що забезпечує здійснення міжнародного обміну. В основі об'єднання національних господарств у єдине всесвітнє господарство лежить міжнародний поділ праці.

Міжнародний поділ праці (МПП) – це вищий рівень розвитку суспільного поділу праці між країнами, що передбачає стійку, економічно вигідну спеціалізацію та концентрацію виробництва певної продукції в окремих

країнах та взаємний обмін результатами цієї діяльності між країнами в конкретних пропорціях і якісних співвідношеннях.

В процесі формування МПП на першому етапі (з XV ст.) спостерігається в основному обмін готовими товарами, з середини XIX ст. – до нього долучаються міжнародні виробничі зв'язки, міграція капіталу, й на сучасному етапі трансформація міжнародного поділу праці відбувається під впливом НТР, що, в свою чергу, призводить до інтернаціоналізації виробництва.

Головними причинами розширення та поглиблення МПП в результаті еволюції стали: промисловий переворот й розвиток машинного виробництва, зростання потреби промислово розвинених країн у ресурсах, індустріалізація, стрімке зростання випуску промислової продукції, підвищення попиту на продовольство, НТП. В результаті, міжнародний поділ праці переростає межі національних господарств, сприяє спеціалізації окремих держав на виготовленні конкретної продукції, що створює базу для розвитку взаємного обміну між державами.

Міжнародний поділ праці розвивається на основі розвитку внутрішньодержавного, але на відміну від нього обмін результатами праці здійснюється не всередині окремої країни, а між незалежними державами. В той же час, МПП не є продовженням внутрішнього національного. Якщо для останньої розвиток супроводжується прямою перебудовою структури національної економіки відповідно наявним потребам і ресурсам, то при МПП опосередковано – шляхом пристосування національних економік до потреб інших країн-учасниць міжнародного поділу праці.

Теоретичною основою для обґрунтування переваг міжнародного поділу праці є теорія абсолютної й порівняльної переваги [15].

Абсолютна перевага – це здатність країни виробляти товари та надавати послуги з найменшими витратами порівняно з іншими країнами. Основоположником цієї теорії є А. Сміт, який вперше обґрунтував проблему ефективності міжнародного поділу праці у вигляді теорії абсолютних переваг. Відповідно до принципу абсолютних переваг кожний розсудливий суб'єкт господарювання ніколи не повинен виробляти того, що вигідніше купити. Тому необхідно імпортувати товари з країн, де витрати абсолютно менші, а експортувати ті товари, витрати яких нижчі в експортерів. Для того щоб такий обмін був взаємовигідним, ціна будь-якого товару на зовнішньому ринку має бути вищою, ніж внутрішня ціна рівноваги на той самий товар у країні-експортері, і нижчою, ніж у країні-імпортері.

У співвідношенні цін завжди є хоча б незначні відмінності між країнами. Тому кожна з них незалежно від рівня соціально-економічного розвитку матиме порівняльні переваги, тобто в країні завжди знайдеться такий товар, виробництво якого буде вигіднішим, ніж виробництво інших товарів. Згідно з теорією порівняльних переваг Д. Рікардо, кожній країні доцільно виробляти й експортувати ті товари та послуги, які обходяться їй порівняно дешевше, тобто на які витрачається менше праці та капіталу, а імпортувати дешевші товари, що виробляються за кордоном. Завдяки дотриманню принципів порівняльних

переваг світове господарство досягло більш ефективного розміщення й використання виробничих ресурсів, більш високого добробуту населення. Згідно з цією теорією дотримання зазначених принципів стимулює конкуренцію у сфері міжнародних економічних зв'язків та обмежує монополію. Однак, принципи порівняльних переваг економічно доцільні щодо країн, близьких за рівнем соціально-економічного розвитку, структурою національних економік. Їй викликає сумніви, що економічно розвинені країни-лідери у використанні досягнень науково-технічної революції та монополісти у багатьох виробництвах – створять сприятливі умови для використання порівняльних переваг іншими країнами світового господарства.

Участь країни у міжнародному поділі праці визначається такими факторами [8, с. 88]:

1. національні фактори МРП:

а) природно-географічні відмінності окремих країн:

- природно-кліматичні умови;
- природні ресурси;
- розмір території;
- чисельність населення;
- економіко-географічне положення країни й ін.

б) соціально-економічні особливості окремих країн:

- місце країни у світовій економіці;
- особливості історичного розвитку, виробничі традиції й традиції зовнішньоекономічних зв'язків;
- досягнутий рівень економіки й науково-технічного розвитку;
- тип господарювання;
- законодавча база зовнішніх зв'язків й ін.

2. міжнародні фактори МПП:

- а) рівень НТП у світі;
- б) попит на світовому ринку;
- в) система міжнародних розрахунків;
- г) екологічні проблеми.

Історично сформувались три типи (рівні) міжнародного поділу праці:

1) Загальний – це поділ праці між країнами світу по сферах виробництва і галузям народного господарства: галузева спеціалізація. Це дозволяє поділити країни-експортери на індустріальні, сировинні, аграрні й ін.

2) Частковий – це поділ праці між країнами усередині однієї сфери суспільного виробництва або галузі економіки: предметна спеціалізація. Наприклад, Швейцарія – годинники, Франція – парфуми, косметика, Росія – нафта.

3) Одиничний – це поділ праці між суб'єктами світового господарства в рамках однієї відособленої господарської одиниці (спільне підприємство), спеціалізація на виготовленні окремих деталей, вузлів, агрегатів, компонентів, а також на стадіях технологічного процесу (технологічна

спеціалізація). Це найбільш складна, але й найбільш перспективна система взаємодії суб'єктів МЄВ.

Основними показниками міжнародного поділу праці є експортна та імпортна квоти.

Експортна (імпортна) квота = обсяг експорту (імпорту) даної країни / ВВП (ВНП) * 100%.

Сутність МПП проявляється в двох процесах: розділення процесу виробництва й подальше його об'єднання. Ці два процеси реалізуються в двох формах МПП – міжнародна спеціалізація й кооперація виробництва.

Міжнародна спеціалізація – це спеціалізація країни на виробництві та обміні товарів і послуг, виготовлений з найбільшою економічною ефективністю. Вона, як правило, розвивається по двом напрямам: виробничому й територіальному. В свою чергу, виробнича поділяється на:

- міжгалузеву – спеціалізація країни на окремих галузях суспільного виробництва (наприклад, Україні – чорна металургія);
- галузеву – спеціалізація країн усередині окремої галузі виробництва; вона може відбуватися у формі предметної, детальної, агрегатної, технологічної.

Міжнародна виробнича кооперація – це оснований на міжнародній спеціалізації виробництва стійкий обмін між країнами продуктами, які вони виробляє [4, с. 20]. Основними формами кооперації є міжнародна кооперація праці, кооперація виробництва, кооперація фінансових ресурсів. Загальна класифікація міжнародної виробничої кооперації за різниці ознаками представлена в табл. 1.4.

Міжнародна кооперація виробництва в його розвинених формах охоплює різні сфери співпраці [1]:

1. Виробничо-технологічна співпраця, що включає: а) питання передачі ліцензій і використання прав власності; б) розробку й узгодження проектно-конструкторської документації, технологічних процесів, технічного рівня й якості продукції, будівельних і монтажних робіт, модернізацію підприємств, що кооперуються; в) вдосконалення управління виробництвом, стандартизацію, уніфікацію, сертифікацію, поділ виробничих програм.

2. Торговельно-економічні процеси, пов'язані з реалізацією кооперованої продукції, а саме: взаємозв'язану продукцію між кооперантами й деяким третьою особою в країнах-партнерах.

3. Післяпродажний сервіс техніки. Виділяють три основні методи, які використовуються при налагодженні коопераційних зв'язків: 1) здійснення спільних програм; 2) спеціалізація в договірному порядку; 3) створення спільних підприємств. Здійснення спільних програм у свою чергу реалізується в двох основних формах: підрядній виробничій кооперації та спільному виробництві. Підрядну виробничу кооперацію передбачає виконання певної роботи виконавцем за дорученням замовника. Підрядна угода між двома сторонами обумовлюється термінами, об'ємами, якістю виконання й ін. Договірна спеціалізація передбачає розмежування виробничих програм між

учасниками виробничої кооперації. Договірні сторони прагнуть усунути або зменшити дублювання виробництва і пряму конкуренцію між собою на ринку. Спільні підприємства – це так звана інтегрована кооперація, що набула широкого поширення у всьому світі. При такій організаційній формі об'єднується капітал декількох учасників для реалізації окремих, взаємно погоджених цілей.

Таблиця 1.4

Класифікація міжнародної виробничої кооперації [8, с. 94]

Принципи класифікації	Характер кооперації
По видам діяльності	Економічна кооперація Промислова співпраця Науково-технічне кооперування Кооперування в галузі проектування і будівництва Кооперування у галузі збути Кооперування в інших галузях господарської діяльності
По стадіям виробництва	Передвиробнича Виробнича Комерційна
По методам	Виконання спільних програм Договірна спеціалізація Створення СП
По структурі зв'язків	Внутрішньо- та міжфірмова Внутрішньо- та міжгалузева Горизонтальна Вертикальна Змішана
По територіальному охоплені	Між двома й більш країнами В межах регіону Регіональна Всесвітня
По кількості суб'єктів	Двох- та багатостороння
По кількості об'єктів	Двох- та багатопредметна

Таким чином, міжнародний поділ праці є базою сучасного світового господарства, створює основу для його подальшого прогресу. Міжнародна спеціалізація виробництва і міжнародна кооперація виробництва привели до формування галузей міжнародної спеціалізації, що в сукупності, в свою чергу, відображає **процес інтернаціоналізації економічної діяльності** як процес розвитку стійких виробничих зв'язків між підприємствами різних країн, при якому економіка кожної країни виступає складовою частиною світового виробничого процесу, й національні економіки стають взаємозв'язаними та взаємозалежними. Інтернаціоналізація стає найбільш характерною рисою ХХІ ст.

Розрізняють наступні форми інтернаціоналізації:

- 1) обмін засобами виробництва та технологіями;
- 2) міжнародна спеціалізація й кооперація;
- 3) міжнародна міграція ресурсів (капіталу, робочої сили);
- 4) формування глобальної матеріальної, інформаційної, організаційно-економічної інфраструктури, яка забезпечує міжнародний обмін і співпрацю у виробництві.

Факторами розвитку інтернаціоналізації є:

- поглиблення МПП;
- НТР;
- транснаціоналізація міжнародної економічної діяльності.

Сучасні тенденції розвитку МПП визначаються, перш за все, НТП, під впливом яких відбувається зміна форм МПП (скорочується вага добувної промисловості, сільського господарства, зростає вага обробної промисловості; інтенсивно розвивається внутрішньогалузевий та міжфірмовий поділ праці), змінюється характер МПП між групами країн; міжнародна спеціалізація все більше залежить від обсягу та якості НДДКР.

Особливістю сучасного етапу інтегралізації світового господарства є асиметричність, яка, з одного боку, концентрує науково-технічний прогрес та накоплення багатства в декількох центрах світу, а більшість країн виявляються споживачами нових технологій та ще більше бідніють, й, по-друге, новітні технології, які створені в одних державах, швидко розповсюджуються по всьому світу завдяки вертикальній кооперації, подетальній спеціалізації.

Ключовою тенденцією інтернаціоналізації стає транснаціоналізація, в результаті якої формуються світові ринки, сфера традиційної зовнішньої торгівлі все більше трансформується в сферу економічних відносин між міжнародними фірмами. Інтернаціоналізація світової економіки посилює боротьбу за привласнення й використання досягнень науково-технічного прогресу, що посилює тенденцію до вирівнювання умов розвитку продуктивних сил у промислово розвинених країнах та боротьбу між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються.

Новим, найвищим ступенем інтернаціоналізації стає **глобалізація**, яка відображає процес обміну товарами, послугами, капіталом та робочою силою, що виходить за межі державних кордонів.

Передумовами процесу глобалізації сьогодні виступають:

- міжнародна спеціалізація виробництва і торгівля товарами та послугами;
- об'єднання сукупностей технологічно сполучених виробництв за допомогою однотипних технологічних ланцюгів;
- конкурентна боротьба за ринки збуту в умовах надвиробництва в розвинених країнах;
- виснаження природних ресурсів планети та загострення боротьби за їх використання;

- збільшення ризику загальноєкологічної катастрофи;
- інтернаціоналізація капіталу;
- інформаційна революція, що забезпечує технічну базу для створення глобальних інформаційних мереж.

На макроекономічному рівні глобалізація означає загальне прагнення країн і регіональних інтеграційних угруповань до економічної активності поза своїми кордонами. Умови такої активності: лібералізація торгівлі, зняття торговельних і інвестиційних бар'єрів, створення зон вільного підприємництва й ін.

На мікроекономічному рівні під глобалізацією розуміється розширення діяльності підприємства за межі внутрішнього ринку. На відміну від міжнаціональної або багатонаціональної орієнтації підприємницької діяльності глобалізація означає єдиний підхід до освоєння світового ринку.

1.6. Принципи розвитку міжнародних економічних відносин

Умовою успішної інтеграції в систему міжнародних економічних відносин є врахування загальновизнаних правил розвитку світового господарства та підпорядкування їм. Сукупність цих правил визначають принципи розвитку міжнародних економічних відносин як суттєві, об'єктивні та загальновизнані норми і правила міжнародної господарської взаємодії. Уся сукупність таких принципів поділяється на: загальні та специфічні. [9].

До загальних принципів світогосподарської взаємодії належать:

- 1) об'єктивність міжнародних економічних відносин, тобто відповідність їх розвитку об'єктивним економічним законам (ігнорування міжнародних зв'язків – це втрати як потенціал втрачених можливостей);
- 2) взаємовигода економічних зв'язків для двох і більше партнерів;
- 3) конкурентні підвалини механізму зовнішньоекономічних зв'язків;
- 4) компромісний характер міжнародної економічної взаємодії, що передбачає певні поступки один одному з боку партнерів;
- 5) неконфронтаційність міжнародних економічних відносин;
- 6) спільне вирішення глобальних проблем людства.

Специфічні принципи розвитку міжнародної економічної взаємодії конкретизують зміст загальних:

- 1) кожна держава має право вільно вибирати і розвивати свої політичні, соціальні і культурні системи;
- 2) економічне співробітництво між державами повинно здійснюватись незалежно від розбіжностей побудови їхніх політичних, економічних і соціальних систем;
- 3) своєчасні міжнародні розрахунки;

4) надійність і конвертованість валют, що передбачає організацію валютного контролю, використання тих чи інших форм валютного регулювання;

5) підвищена роль транспортної проблеми та пов'язаних з нею витрат;

6) повага права власності;

7) підтримка платіжного балансу;

8) міжнародна стандартизація та сертифікація продукції, виконання вимог яких потребує суттєвих додаткових витрат;

9) сприяння економічному зростанню у найбідніших країнах;

10) співпраця у подоланні глобальних проблем існування людства з приводу охорони довкілля, конверсії, безпеки, ліквідація голоду тощо.

До найбільш важливих принципів можна віднести принципи економічної свободи, економічної відкритості, економічної інтеграції, конкурентної боротьби.

Економічна свобода визначається тим, що в системі міжнародних економічних відносин можуть приймати участь фізичні й юридичні особи, малі та великі підприємства, держави, регіональні й наддержавні інституції. Вона характеризує свободу підприємницької діяльності суб'єктів МЕН, тобто незалежність в прийнятті рішень щодо організації не забороненої законом діяльності в будь-якій державі, широтою можливостей при виборі сфери застосування свої здатностей, знань, можливостей, способів розподілу доходів, споживання благ. Економічна свобода реалізується на базі законодавчих норм; невідділима від економічної відповідальності. Найбільш важливою ознакою підприємницької діяльності є орієнтація на інновації. Відповідно, враховуючи, що кожний суб'єкт в господарській діяльності максимізує свої вигоди, саме економічна свобода найкращим чином забезпечує розподіл та використання ресурсів, впровадження й використання результатів НТП.

Відкрита економіка передбачає цілісність економіки, єдиний економічний комплекс, інтегрований в світове господарство, світовий ринок; ліквідацію державної монополії зовнішньої торгівлі; ефективне використання принципу порівняльних переваг в міжнародному поділі праці; активне використання різних форм спільного підприємництва; організація зон вільного підприємництва. Одним з найважливіших критеріїв відкритої економіки є сприятливий інвестиційний клімат країни, стимулюючий приплив інвестицій, технологій, інформації в рамках, обумовлених економічною доцільністю і міжнародною конкурентоспроможністю. Відкрита економіка передбачає розумну доступність внутрішнього ринку для припливу іноземного капіталу, товарів, технологій, інформації, робочої сили.

На думку М. Пебро, «відкритість, свобода торгівлі – це найбільше сприятливе правило гри для лідерів економіки» [13, с. 6]. Звичайно, що свобода економіки ширше за свободу торгівлі, та включає, крім того, свободу руху факторів виробництва, інформації, взаємообмін національними валютами.

Відкрита економіка сприяє поглибленню спеціалізації й кооперації виробництва, раціональному розподілу ресурсів, розповсюдженню світового

досвіду, стимулюванню внутрішньої конкуренції конкуренцією на світових ринках. Однак, відкритість може стати й джерелом імпорту глобальної нестабільності. Відповідно, відкритість не може бути безмежною й потребує суттєвої державної і наддержавної координації.

Міжнародна економічна інтеграція – це об'єктивний процес розвитку глибоких, стійких взаємозв'язків між національними господарствами, створення міжнародних господарських комплексів у межах держави, однорідного, внутрішньо єдиного господарського організму на основі декількох країн в процесі розвитку міжнародного поділу праці. Вона являє собою форму інтернаціоналізації господарської діяльності, зближення та поглиблення взаємодії національних економік. Економічна інтеграція зумовлена зростом продуктивних сил, підвищенням рівня усупільнення виробництва та науково-технічною революцією.

Основними ознаками інтеграції можна визначити [9]:

- взаємопроникнення і переплетіння національних виробничих процесів;
- широкий розвиток міжнародної спеціалізації й кооперації у виробництві, науці, техніці на основі найбільш прогресивних їх форм;
- глибокі структурні зрушення в економічних системах країн-учасниць;
- необхідність цілеспрямованого регулювання інтеграційного процесу, розробка скоординованої економічної стратегії та політики;
- регіональність територіальних масштабів.

Міжнародна економічна інтеграція функціонує на наступних рівнях:

- 1) приватнокорпораційному (інтеграція на міжфірмовому, мікроекономічному рівні);
- 2) державному, державно-корпораційному (інтеграція на макроекономічному рівні);

Ці рівні існують поряд, тісно переплітаючись та взаємодоповнюючи один одного. Перевага однієї з форм не виключає іншу, а навпаки, передбачає її підтримку. При цьому чітко проявляється дія тенденції до посилення державного регулювання взаємних економічних зв'язків.

Прикладами інтеграційних об'єднань різних країн є Європейський Союз, НАФТА, АСЕАН, МЕРКОСУР, СНД й ін.

Міжнародна конкурентна боротьба – боротьба за найкращі умови господарювання в системі міжнародної економічної співпраці. Існує декілька видів конкуренції: галузева та міжгалузева, досконала та недосконала, доброякісна й недоброякісна, цінова та нецінова. У сучасних умовах особливо актуальною є конкуренція між розвиненими країнами та країнами. Що розвиваються. Також, головними тенденціями розвитку міжнародної конкуренції є, по-перше, вирівнювання організаційно-технічних та організаційно-економічних рівнів розвитку різних країн, збалансуванню

світових ринків за рахунок руху товарів, послуг, факторів виробництва; підвищенню якості та асортименту товарів, послуг, а, по-друге, посиленню розриву в соціально-економічному розвитку різних країн.

Універсальний характер мають **принципи (основи) міжнародних економічних відносин Організації Об'єднаних Націй (ООН)** [2, с. 291]:

- 1) суверенітет;
- 2) територіальна цілісність і політична незалежність держав;
- 3) суверенна рівність всіх держав;
- 4) ненапад і невтручання;
- 5) взаємна і справедлива вигода;
- 6) мирне врегулювання суперечок;
- 7) рівноправ'я і самовизначення народів;
- 8) усунення несправедливості, що виникла внаслідок застосування сили і позбавляє націю можливостей для її нормального розвитку;
- 9) доброякісне виконання міжнародних зобов'язань;
- 10) повага прав людини і основних свобод;
- 11) відсутність прагнення і гегемонії до сфер впливу;
- 12) сприяння міжнародній соціальній справедливості;
- 13) міжнародне співробітництво з метою розвитку;
- 14) вільний доступ до моря і від нього для неморських країн.

Україна проголосила, юридично закріпила та додержується наступних основних принципів у міжнародних економічних відносинах [2, с. 292]:

- суверенітету народу України;
- свободи зовнішньоекономічного підприємництва;
- юридичної рівності та недискримінації;
- верховенства закону;
- рівного захисту інтересів українських та іноземних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності як в Україні, так і за її межами;
- еквівалентності обміну, неприпустимості демпінгу при ввезенні та вивезенні товарів.

Список використаної літератури та джерел

1. Авдокушин Е. Ф. Международные экономические отношения: Учебник. / Е. Ф. Авдокушин. – М: Экономистъ, 2003. – 366 с.
2. Базилінська О. Я. Макроекономіка: Навч. пос./ 2-ге видання, випр. / О. Я. Базилінська. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 442 с.
3. Горбач Л. М. Міжнародні економічні відносини: Підручник / Л. М. Горбач, О. В. Плотніков. – К.: Кондор, 2005. – 266 с.
4. Дралин А. И. Международные экономические отношения: учебное пособие / А. И. Дралин, С. Г. Михнева. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – Пенза: Информационно-издательский центр ПГУ, 2006. – 162 с.
5. Киреев А. П. Международная экономика. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное

- пособие. / А. П. Киреев. – в 2-х частях. – Ч.1. – М.: Международные отношения, 2000. – 416 с.
6. Козик В.В. Міжнародні економічні відносини: навчальний посібник / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – К.: Знання, 2008. – 406 с.
 7. Комарницький І. Ф. Економічна теорія. / Комарницький І. Ф. – Чернівці: Букліб, 2006. – 334 с.
 8. Кузякин А. П. Мировая экономика: Учебное пособие. / А. П. Кузякин, М. А. Семичев. – М.: ТК Велби, Проспект, 2003. – 224 с.
 9. Лазебник Л. Л. Міжнародна економіка: Курс лекцій: Навч. посібник для студ. екон. спец. / Л. Л. Лазебник. – Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 218 с.
 10. Лук'яненко Д. Г. Практикум з міжнародної економіки: тести, вправи, задачі, проблемні ситуації, ділові ігри / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2006. – 287 с.
 11. Міжнародна економіка: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / А. М. Поручник, Я. М. Столярчук, О. Д. Павловська та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2005. – 156 с.
 12. Мовсесян А. Г. Мировая экономика: Учебник. / А. Г. Мовсесян, С. Б. Огневцев. – М.: «Финансы и статистика», 2001. – 656 с.
 13. Носова Н. С. Международные экономические отношения. Конспект лекций. / Н. С. Носова, Н. И. Роньшина. – М.: Эксмо, 2008. – 160 с.
 14. Пейро М. Международные экономические, валютные и финансовые отношения. Учебное пособие Пер. с франц. / М. Пейро. – М.: Прогресс, Универс, 1994. – 496 с.
 15. Рыбалкин В. Е. Международные экономические отношения: Учеб. для вузов / В. Е. Рыбалкин, Ю. А. Щербанин, Л. В. Балдин и др.; Под ред. В. Е. Рыбалкина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юнити-Дана, 2000. – 503 с.
 16. Солонінко К. С. Міжнародна економіка: навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей / К. С. Солонінко. – К.: Кондор, 2008. – 382 с.
 17. Торговля на Западе в средние века. История Европы по эпохам и странам в средние века и новое время / Дживелегов А.К.; Под ред.: Кареев Н.И., Лучицкий И. В. – С.-Пб.: Тип. АО Брокгауз-Ефрон, 1904. – 229 с.
 18. Федоренко В. Г. Міжнародний поділ праці – матеріальна основа розвитку світового господарства. / В. Г. Федоренко. // Ринок праці та зайнятість населення. – 2008. – №2. // [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://nbuv.gov.ua/portal/Rpzn/2008-2/08fvgrsg.pdf>
 19. Фомишин С. В. Международные экономические отношения./ С. В. Фомишин. – Ростов н/Д: Феникс, 2006. – 608 с.

Додаткова література

1. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / Амеліна І. В., Попова Т. Л., Владимиров С. В. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 256 с.
2. Бахчеванова Н. В. Міжнародні економічні відносини / Н. В. Бахчеванова, С. М. Макуха; за заг. ред. проф. А. П. Голікова. – 2010. – 389 с.
3. Волоснікова Н.М. Міжнародні економічні відносини: Навчальний посібник. – Харків: НТУ «ХПІ», 2010. – 272 с.
4. Практикум з міжнародної економіки: тести, вправи, задачі, проблемні ситуації, ділові ігри. /Лук'яненко Д.Г., Поручник А.М., Столярчук Я.М. – К.: КНЕУ, 2006. – 287 с.
5. Международные экономические отношения: Учебник / Под ред. Б.М. Смитиенко. – 2 изд. – М.: ИНФРА–М, 2012. – 528 с.
6. Мировая экономика. Глобальные тенденции за 100 лет / Под ред. И.С.Королева. – М.: Экономистъ, 2003. – 604 с.
7. Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник для бакалавров. / под ред. Р. К. Щенина, В. В. Полякова. – М.: Издательство Юрайт, 2013. – 446 с.
8. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: історія: Підручник. – К.: Либідь, 2006. – 392 с.
9. Халевинская Е.Д. Мировая экономика и международные экономические отношения: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Магистр, 2009. – 365 с.
- 10.Шутак І. Д. Правове регулювання міжнародних економічних відносин: Навч. посіб. – К.: Алерта, 2012. – 412 с.

Контрольні запитання

1. Визначте закономірності розвитку міжнародних економічних відносин.
2. Які чинники сприяли появі міжнародної економічної співпраці?
3. Які чинники сприяли формуванню сучасного світового господарства?
4. Назвіть суб'єкти та об'єкти міжнародних економічних відносин й визначте їх особливі характеристики.
5. Дайте визначення понять «світове господарство», «міжнародні економічні відносини», «світова економіка». Які між ними відмінності та взаємозв'язки?
6. У чому полягає предмет міжнародних економічних відносин?
7. Що визначає цілісність та єдність світового господарства?
8. Визначте особливі ознаки сучасного світового господарства.
9. Які форми міжнародних економічних відносин Ви знаєте, та яким чином вони взаємопов'язані між собою?
- 10.Рівні розвитку міжнародних економічних відносин.

11. Визначте умови та фактори розвитку сучасних міжнародних економічних відносин.
12. Які елементи включає середовище міжнародних економічних відносин та які чинники впливають на його розвиток?
13. Визначте елементи інфраструктури міжнародних економічних відносин та роль у міжнародному економічному співробітництві.
14. У чому полягає міжнародний поділ праці й чому він є основою розвитку світового господарства?
15. Визначте форми міжнародного поділу праці та надайте їх характеристики.
16. Визначте поняття «міжнародна спеціалізація» та «кооперування виробництва» й взаємозв'язок між ними.
17. Надайте характеристику формам міжнародної спеціалізації та кооперації виробництва.
18. Визначте елементи інтернаціоналізації економічної діяльності та роль у розвитку сучасного світового господарства.
19. Визначте передумови та наслідки глобалізації як найвищого ступеню інтернаціоналізації.
20. Визначте сучасні принципи розвитку міжнародних економічних відносин.

Проблемні запитання

1. Традиційно виділяють політико-правове, економічне, соціально-культурне та інфраструктурне середовище розвитку міжнародної економічної діяльності (МЕД). Поміркуйте над іншими варіантами структуризації середовища.
2. Спробуйте навести приклади з міжнародної економічної діяльності, які б відповідали тому чи тому рівню розвитку МЕН. Чи обов'язкова чітка послідовність у рівнях розвитку МЕН?
3. Які фактори визначають сучасну міжнародну спеціалізацію країн та їхню диспозицію на світових ринках?
4. Систематизуйте суперечності сучасних МЕН за певними критеріями і ознаками.
5. Визначте сучасний рівень інтернаціоналізації української економіки.
6. Визначте фактори міжнародної спеціалізації української економіки.
7. Які фактори визначають сучасну міжнародну спеціалізацію країн та їхню диспозицію на світових ринках.
8. Визначте вигоди та втрати світового господарства в наслідок глобалізації.
9. Які глобальні проблеми мають найбільш сильний вплив на сучасний розвиток міжнародної економічної співпраці.

Тематика індивідуальних завдань (есе)

1. Суб'єкти міжнародних економічних відносин в Україні.
2. Структура міжнародних економічних відносин в Україні.
3. Участь України в міжнародному поділі праці.

4. Глобальні проблеми сучасних міжнародних економічних відносин.
5. Розвиток рівнів міжнародних економічних відносин в Україні.
6. Співпраця України з міжнародними економічними організаціями.

Тести

- 1) Яка форма міжнародних економічних відносин у стародавні часи була переважною:
 - а) міжнародний рух капіталу;
 - б) міжнародний рух робочої сили;
 - в) міжнародна торгівля товарами;
 - г) міжнародна торгівля послугами;
 - д) міжнародна торгівля ресурсами.
- 2) Формуванню світового господарства сприяли:
 - а) поява міжнародних економічних організацій;
 - б) промислова революція;
 - в) поява грошей;
 - г) великі географічні відкриття.
- 3) Світовий ринок – це:
 - а) сукупність усіх національних ринків, які охоплюють увесь торгівельний оборот між країнами;
 - б) сфера товарно-грошових відносин, яка охоплює увесь торгівельний оборот країни та включає в себе внутрішній ринок, а також ту частину торгівельного обороту, яка орієнтована на закордон;
 - в) сукупність сегментів національних ринків, орієнтованих на закордон.
- 4) На відміну від світового й національного ринків міжнародний – це:
 - а) сукупність усіх національних ринків;
 - б) сукупність окремих сегментів національних ринків;
 - в) сукупність операцій щодо виробництва, реалізації й споживання в межах окремої держави.
- 5) Розвитку міжнародного руху капіталу сприяло:
 - а) розвиток залізниць; будівництво автомобільних доріг;
 - б) розвиток сільського господарства;
 - в) великі географічні відкриття;
 - г) поява Фондової біржі та цінних паперів.
- 6) Основою розвитку світового господарства є:
 - а) ринковий механізм;
 - б) розвиток грошово-кредитних відносин;
 - в) конкуренція;
 - г) протекціонізм.
- 7) Механізм міжнародних економічних відносин не включає:
 - а) міжнародні економічні договори, угоди,
 - б) діяльність міжнародних економічних організацій;
 - в) обмежувальні заходи щодо захисту національної економіки;
 - г) міжнародні Кодекси, хартії.

- 8) Міжнародне економічне співробітництво – це:
- а) переплетення економік різних країн, узгоджена державна економічна політика;
 - б) міцні й тривалі зв'язки кооперативного типу, закріплені в довгострокових економічних договорах і угодах;
 - в) налагоджені стійкі економічні зв'язки між суб'єктами міжнародних економічних відносин, які базуються на міжнародних економічних довготривалих угодах, договорах;
 - г) найпростіші, одиничні, випадкові економічні зв'язки.
- 9) Якому рівню МЕВ притаманне партнерство:
- а) міжнародній економічній інтеграції;
 - б) міжнародній економічній співпраці;
 - в) міжнародній економічній взаємодії.
- 10) Внутрішнє середовище МЕВ не включає:
- а) зовнішньоекономічну діяльність країн та їх суб'єктів;
 - б) регулювання міжнародної економічної взаємодії;
 - в) форми та рівні міжнародних економічних відносин;
 - г) міжнародні економічні організації.
- 11) Наявність природних ресурсів є фактором середовища МЕВ:
- а) природно-географічного;
 - б) політико-правового;
 - в) економічного;
 - г) соціально-культурного.
- 12) Демографічна ситуація населення окремих країн є фактором середовища МЕВ:
- а) природно-географічного;
 - б) політико-правового;
 - в) економічного;
 - г) соціально-культурного.
- 13) Норми поведінки в бізнесі, діловій етиці та менеджмент є фактором середовища МЕВ:
- а) природно-географічного;
 - б) політико-правового;
 - в) економічного;
 - г) соціально-культурного.
- 14) До економічних глобальних проблем не відносять:
- а) транснаціоналізацію капіталу;
 - б) міжнародний борг;
 - в) економічні війни та конфлікти;
 - г) стійкий розвиток.
- 15) До основних факторів розвитку міжнародних економічних відносин належать:
- а) поглиблення міжнародної спеціалізації, значне розширення номенклатури продукції;

- б) глобальна інформатизація суспільства;
 - в) протекціонізм міжнародних економічних відносин, обмеження руху факторів;
 - г) поглиблення глобальної екологічної кризи.
- 16) Поглиблення міжнародного поділу праці є фактором розвитку:
- а) інтернаціоналізації;
 - б) розвитку глобальних проблем;
 - в) глобалізації.
- 17) Ключовою тенденцією інтернаціоналізації на сучасному етапі стає:
- а) подетальна спеціалізація;
 - б) транснаціоналізація;
 - в) міжфірмова кооперація.
- 18) Основними ознаками інтеграції є:
- а) розвиток міжнародної спеціалізації й кооперації;
 - б) глибокі структурні зрушення в економічних системах країн-учасниць;
 - в) відсутність регулювання інтеграційного процесу, скоординованої економічної стратегії та політики співпраці.
- 19) До рівнів міжнародної економічної інтеграції не відносять:
- а) приватно-корпораційний;
 - б) державно-корпораційний;
 - в) внутрішньокорпораційний.
- 20) До головних тенденцій розвитку міжнародної конкуренції не відносять:
- а) вирівнювання організаційно-економічних рівнів розвитку різних країн;
 - б) збалансування світових ринків за рахунок руху товарів, послуг, факторів виробництва;
 - в) розвиток міжнародної спеціалізації й кооперації;
 - г) посилення розриву в соціально-економічному розвитку різних країн.

РОЗДІЛ 2

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

- 2.1. Сутність й основні характеристики міжнародної торгівлі
- 2.2. Теорії міжнародної торгівлі
- 2.3. Меркантилістська теорія міжнародної торгівлі
- 2.4. Класичні теорії міжнародної торгівлі
- 2.5. Теорія абсолютних переваг А. Сміта
- 2.6. Теорія відносних переваг Д. Рікардо
- 2.7. Сучасні теорії міжнародної торгівлі
- 2.8. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі

2.1. Сутність й основні характеристики міжнародної торгівлі

Міжнародна торгівля є однією з головних та історично найпершою формою міжнародних економічних відносин. Вона посідає особливе місце в складній системі світогосподарських зв'язків, опосередковуючи майже всі види міжнародного співробітництва, включаючи спільну виробничу діяльність різнонаціональних суб'єктів.

У науковій літературі існує багато визначень міжнародної торгівлі. Найбільш характерними є визначення С.В. Мочерного та А.В. Стригіна: міжнародна торгівля – це процес купівлі й продажу, що здійснюється між покупцями, продавцями та посередниками в різних країнах [1, с. 63]; міжнародна торгівля - це система міжнародних товарно-грошових відносин між суб'єктами різних країн з приводу купівлі-продажу різних видів товарів чи послуг [2, с. 399]. Не удаючись в наукову полеміку, яке з цих визначень більше відповідає дійсності, визначимо ті критерії, за якими певний економічний процес можна визначити міжнародною торгівлею.

По-перше, наявність об'єкту, для якого характерні властивості товару, а саме: споживча вартість і вартість.

По-друге, наявність мінімум двох суб'єктів, продавця та покупця об'єкту.

По-третє, передача еквіваленту вартості об'єкту від одного суб'єкта (покупця) до іншого (продавця) взамін на право власності на цей об'єкт.

По-четверте, перетин об'єктом митного кордону як мінімум двох держав, що виражається у експортно-імпортних операціях.

Об'єктами міжнародної торгівлі виступають товари та послуги, які територіально знаходяться за межами розташування покупця. Ними можуть бути побутові товари, товари сільського господарства, машини та устаткування, сировина, ліцензії, туристичні послуги, напівфабрикати, консалтингові послуги, дорогоцінні метали, валюта, цінні папери та ін.

Суб'єкти міжнародної торгівлі можна розподілити на декілька груп. По-перше, це прямі суб'єкти, які здійснюють безпосередньо експортно-імпортну операцію і виступають відповідно продавцем та покупцем. Такими суб'єктами є

фізичні та юридичні особи різної форми власності, банки, держави, міжнародні організації. Особливістю міжнародної торгівлі є участь допоміжних суб'єктів. До них відносяться транспортні компанії, банки, страхові компанії, митні органи, фрахтові компанії, консалтингові компанії, посередники, біржі, аукціони.

Виділяють декілька форм міжнародної торгівлі.

За критерієм об'єкту міжнародна торгівля розподіляється на: торгівлю сировиною; торгівлю паливом; торгівлю продовольчими товарами; торгівлю напівфабрикатами; торгівлю готовими виробами виробничого і невиробничого призначення; торгівлю об'єктами інтелектуальної власності; торгівлю послугами (виробничими, транспортними, експедиторськими, консультаційними, посередницькими, туристичними, маркетинговими й ін.).

За критерієм взаємодії суб'єктів міжнародна торгівля розподіляється на: традиційну торгівлю (експорт, імпорт товарів і послуг); торгівлю спеціалізованою продукцією, що здійснюється на основі довгострокових угод; зустрічну торгівлю (бартер, операції з давальницькою сировиною, операції на компенсаційній основі).

За критерієм регулювання міжнародна торгівля розподіляється на: звичайну торгівлю (здійснення регулювання у повній відповідності до національного законодавства, що засноване на відсутності державної монополії на зовнішню торгівлю і на праві на цю торгівлю фізичних, юридичних осіб і державних установ); дискримінаційну торгівлю (впровадження державних обмежень на експортно-імпортні операції); преференційну торгівлю (торгівля, при здійсненні якої застосовуються податкові, митні пільги).

Міжнародна торгівля може здійснюватись двома методами: торгівля без посередників і торгівля за участю посередників.

Торгове посередництво є дуже важливою й невід'ємною частиною сучасної ринкової економіки, яке забезпечує більше половини світового товарообміну. Залучення посередників збільшує економічність зовнішньоторгових операцій, прискорює обіг капіталу. Торгові посередники – це незалежні від виробників і споживачів особи, фірми й організації, які сприяють обміну товарів. Вони виконують функцію з'єднання покупців та продавців. Торговими посередниками виступають дилери (здійснюють операції від свого імені і за свій рахунок), дистриб'ютори (оптові посередники), комісіонери (здійснюють операції від свого імені і за рахунок постачальників), консигнатори (заключають договори про продаж товару зі складу від свого імені і за рахунок виробника), торгові дома (багатопрофільні зовнішньоторговельні фірми, які здійснюють від свого імені і за свій рахунок експортно-імпортні операції по самій широкій товарній номенклатурі), урядові інституції.

Особливе місце в міжнародній торгівлі займають біржі, аукціони й торги. Біржі сприяють підписанню угоди, проте самі в ній не беруть участі. На сучасній біржі не продають товар, а підписують плани-контракти на поставку продукції в перспективі, виходячи з прогнозованого попиту й пропозиції. На

аукціонах продаються одиничні товари і вони представляють собою торги, що спеціалізуються на певних товарах. Аукціони бувають на зниження та підвищення ціни. Торги – це шлях підписання договорів купівлі-продажу чи підряду, при якому покупець (замовник) оголошує конкурс для продавців на товар-об'єкт і після порівняння пропозицій, підписує контракт з продавцем, який запропонував найвигідніші для покупця умови. Всю організаційну роботу з проведення торгів проводять тендери у складі експертів. Тендери бувають публічні (в яких мають право брати участь всі бажаючі), закриті (в яких приймають участь найбільш авторитетні компанії за спеціальним запрошенням), напівзакриті (два етапи тендеру, спочатку відкритий, а потім закритий тендер).

Міжнародна торгівля як економічне явище має довгу історію з моменту зародження держав. Проте з наукової точки зору відлік теоретичних основ дослідження міжнародної торгівлі приходить на XVIII ст. з моменту виходу в світ книги А. Сміта «Багатство народів» у 1778 році. Саме в цей час міжнародна торгівля досягла значних масштабів і набуває характеру стабільних міжнародних товарно-грошових відносин.

Найбільш поширеною в науці є наступна характеристика етапів розвитку міжнародної торгівлі [3, с. 19].

1. Початковий етап (з XVIII ст. до першої половини XIX ст.), який характеризувався промисловими революціями, що замінили мануфактурне виробництво великою машинною індустрією в усіх розвинутих країнах. Важка промисловість фактично сформувала світовий ринок і одночасно різко посилила свою залежність від нього. Міжнародна торгівля розвивалась дуже великими темпами, чому сприяло залучення нових регіонів земної кулі до міжнародного товарообміну, прогрес у розвитку транспортної системи світу, революція в засобах зв'язку. Характерною рисою є випереджаючі темпи зростання світового товарообороту порівняно з темпами зростання промислового виробництва в світі, що свідчить про велике значення для країн розвитку зовнішньої торгівлі. Головну роль на світовому ринку відігравала Великобританія, частка якої в обсязі світової торгівлі становила 25%. Суттєвою особливістю даного етапу розвитку міжнародної торгівлі є вивезення товарів, тобто експорт товарів, вироблених на національній території. У сфері регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин цей етап характеризується зародженням політики фритредерства (від англ. free trade — вільна торгівля) — свободи торгівлі та невтручання держави у підприємницьку діяльність, який йшов на заміну протекціонізму (економічна політика держави, спрямована на захист національної економіки від іноземної конкуренції). В цілому на даному етапі розвитку світової торгівлі протекціонізм мав захисний характер у країнах Західної Європи та США, охороняючи їх національну економіку від конкуренції з більш розвиненою промисловістю Великобританії.

2. Монопольного розквіту (друга половина XIX ст. — 1904 р.), для якого були характерні науково-технічний прогрес у виробництві товарів, який забезпечив зниження ваги одиниці товару, підвищення якості збереження

продукції під час транспортування (консервування, заморожування); подальше вдосконалення транспортних шляхів і транспортних засобів; динамічний розвиток промислового виробництва у найбільш розвинених країнах; вивезення капіталу, що забезпечував як збільшення експорту товарів, так і захоплення вигідних ринків збуту та джерел сировини; поява монополій на світовому ринку, що супроводжувалась гострою конкурентною боротьбою між ними; динамічніше зростання товарообігу світової торгівлі; переважна частина світового товарообігу припадала на взаємний товарообіг між невеликою кількістю індустріально розвинених країн (Великобританія, Німеччина, Франція, США, Італія, Японія, Бельгія, Нідерланди, Швеція, Швейцарія, Канада); темпи зростання промисловості в країнах випереджають аналогічний показник із зовнішньоторговельного обороту, що було пов'язане з появою нових галузей промисловості, які меншою мірою або зовсім не залежали від імпорту сировини і були орієнтовані переважно на внутрішній ринок (електротехнічна, хімічна промисловість тощо).

3. Довоєнний (1904 р. — початок Першої світової війни (1914 р.), для якого характерним було посилення протекціоністських тенденцій, зумовлених зростаючим впливом монополій на зовнішньоекономічну політику своїх держав; уповільнення темпів зростання світової торгівлі; перетворення протекціонізму із захисного на наступальний, що охороняє від іноземної конкуренції не слабкі галузі національної економіки, а найбільш розвинені та високо монополізовані. Особливо активно ця політика застосовувалась в США, Німеччині, Японії, які пізніше, ніж Великобританія, вступили на шлях промислового розвитку і намагались обмежити ввезення її товарів. Великобританія, яка більше за інших була зацікавлена в зарубіжних ринках збуту, активніше, ніж інші країни, виступала за поширення на міжнародні економічні відносини політики фритредерства, якої і дотримувалась довше за інших. Проте і вона на початку XX ст. починає впроваджувати зовнішньоторговельні обмеження.

4. Міжвоєнний (1914—1939 рр.) або «чорний» з наступними рисами: довготермінове і глибоке порушення міжнародних торговельно-економічних зв'язків, зумовлених наслідками світової війни та революції в Росії; значне скорочення світового товарообігу внаслідок загальних несприятливих економічних і політичних умов, що спричинили як падіння фізичного обсягу торгівлі, так і зниження світових цін; незмінність товарної структури світового товарообігу (основними товарами залишились сировина, продовольство та паливо, частка яких сягала 60% світового експорту); різке коливання обсягів товарообігу міжнародної торгівлі, зумовлене економічними кризами; посилення митного протекціонізму та розпад існуючої міжнародної валютної системи, що призвело до виникнення окремих валютних блоків (стерлінговий блок на чолі з Великобританією з 1931 року; доларовий блок у складі США, Канади, країн Латинської Америки з 1933 року; золотий блок), всередині яких обмін валютою був вільним, але поза ними діяли обмеження на обмін валют, що врешті-решт призвело до скорочення обсягів міжнародної торгівлі; комерційні торговельні

зв'язки дедалі частіше замінялися кліринговими угодами; впровадження преференційної торгівлі всередині блоків шляхом пільгового мита для отримання дешевої сировини та продовольства з економічно залежних країн.

5. Повоєнний (50—60-ті роки XX ст.) або «золотий», для якого були характерними посилення двох світових систем господарства — капіталістичної та соціалістичної; розпад колоніальної системи, який почався після Другої світової війни: за 30 повоєнних років політичну незалежність завоювали більше ніж 100 колишніх колоній і напівколоній, а повна ліквідація колоніальної системи закінчилась у середині 70-х років падінням останньої і найстарішої португальської колоніальної імперії; початок формування регіональних економічних інтеграційних угруповань: Рада економічної взаємодопомоги, Бенілюкс, Європейська Асоціація вільної торгівлі, Європейська економічна спільнота (ЄЕС), Організація американських держав, Організація держав Центральної Америки, Ліга арабських держав, Асоціація держав Південної-Східної Азії (АСЕАН) та ін.; поява глобальних міжнародних організацій, таких як Організація Об'єднаних Націй (ООН), Міжнародний Валютний Фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР); високі темпи приросту світового товарообігу і швидше, ніж після Першої світової війни, відновлення як національних економік, так і зовнішньоекономічних зв'язків; збільшенні поставок на світовий ринок готової продукції, особливо машин, обладнання транспортних засобів та скорочення експорту сільськогосподарської продукції; посилення позицій ФРН, Японії, Італії та Канади на світових товарних ринках (особливо в експортуванні готової продукції) та зменшення, відповідно, частки США, Великобританії та Франції в світовому експорті; послаблення позицій країн, що розвиваються, на світовому ринку; розширення державного впливу на розвиток зовнішньої торгівлі та перехід від жорсткого протекціонізму до політики лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків; основним інструментом зовнішньоторговельних політик країн стали митно-тарифні заходи.

6. Соціалістично-капіталістичний (з початку 70-х років до початку 90-х років XX ст.), який характеризувався посиленням міжнародної конкуренції; зміцненням існуючих і поява нових інтеграційних угруповань; індустріалізацією більшості країн, що розвиваються; проблемою заборгованості як цих країн, так і постсоціалістичних (перехідних) економік; розпадом світової соціалістичної системи господарювання; зростанням ролі зовнішньої торгівлі в економіці більшості країн знаходить своє відображення в збільшенні експортної квоти країн, поглибленою участю країн у міжнародному поділі праці; збільшенням питомої ваги готових виробів і напівфабрикатів і відповідного зниження частки сировинних і продовольчих товарів; зростанням частки машин, обладнання і транспортних засобів у світовому товарообігу; значним збільшенням обсягів експорту автоматичних пристроїв обробки даних, електронних товарів, телекомунікаційного та офісного обладнання; інтенсифікуванням обміну продукцією інтелектуальної праці (ліцензії, ноу-хау, інжинірингові послуги); виокремлення експорту/імпорту послуг (особливо

нових видів консультаційних, банківських, інформаційних, зв'язку, оренди тощо) у найбільш динамічно зростаючий сектор світової торгівлі; підвищенням частки країн, що розвиваються, у світовій торгівлі перш за все за рахунок розміщення в цих країнах тих чи інших виробництв фірм індустріально розвинених країн.

7. Глобалізації світової економіки (з початку 90-х років XX ст. – по теперішній час), з наступними характерними рисами: поширення усталених і довгострокових відносин між постачальниками та покупцями і збільшення питомої ваги внутрішньо фірмових поставок всередині транснаціональних корпорацій; активізація зустрічної торгівлі, що зумовлено як незбалансованістю зовнішньоторговельних розрахунків, так і тенденцією до збільшення в світовому товарообміні частки комплексних і довгострокових зв'язків, які виходять за межі разових комерційних угод; посилення конкуренції між країнами Тріади; поява тенденції до створення замкнутих економічних просторів, розподіл глобальної системи торгівлі на кілька великих блоків; уніфікація правил торгівлі, яка відбувалась під егідою ГАТТ, а згодом системи ГАТТ-ВТО та інших міжнародних організацій — Ради митного співробітництва, Міжнародної торговельної палати, ЮНСІТРАЛ; лібералізація торговельних режимів у більшості країн, причому не тільки за домовленостями у межах системи ГАТТ-ВТО, а й відповідно до окремих програм за підтримкою МВФ; неопротекціонізм: перехід до переважно нетарифних і більш завуальованих інструментів захисту внутрішнього ринку від іноземної конкуренції.

2.2. Теорії міжнародної торгівлі

Теорії міжнародної торгівлі пов'язані з обґрунтуванням різних моделей міжнародної торгівлі, які створювались для пояснення різноманітних ідей по відношенню до обміну товарами і послугами, що здійснювались при пересіканні державних кордонів на світовому рівні. Кожна теорія є відображенням поглядів свого часу, тому теорії удосконалювались, пристосовуючись до змін світових тенденцій міжнародної торгівлі.

Базові принципи міжнародної торгівлі незначно відрізняються від принципів внутрішньої торгівлі, де головною метою є максимізація переваг від торгівлі для її учасників в обміні товарів і послуг. Різниця полягає, по-перше, у залучених факторах виробництва, які є критичними у порівнянні між національною і міжнародною торгівлею, по-друге, у додатковій вартості товару, яка збільшується за рахунок факторів транскордонного обміну, таких як: тарифи, нетарифні обмеження, витрати часу, витрати на систему регулювання імпорту приймаючої країни, по-третє, у меншій транскордонній мобільності факторів виробництва у порівнянні з вітчизняною територією, по-четверте, у головній частині доходу, яка в міжнародній торгівлі залежить від

обміну товарами і послугами, а в національній – більше від торгівлі факторами виробництва (робочою силою та капіталом).

2.3. Меркантилістська теорія міжнародної торгівлі

Історично першою сукупністю поглядів на природу міжнародної торгівлі, як і на господарську діяльність взагалі, став меркантилізм, хронологічними межами якого прийнято вважати третю чверть другого тисячоліття (1500-1750 рр.) [4, с. 14]. Це був період великих географічних відкриттів і поступового зростання колоніальної торгівлі, культурного відродження і становлення націй – держав.

Меркантилізм ніколи не був стрункою теорією, в якій були б свої вчителі та учні [5, с. 6]. У реальній дійсності він був сукупністю точок зору широкого загалу фахівців, які часто не знали про існування один одного. Концепцію меркантилізму створювали не професійні вчені, а діючі практики – купці, промисловці, банкіри, працівники зовнішньоторговельних компаній. Вони мало теоретизували, зосереджуючи свою увагу на конкретних економічних аспектах. Прикладами памфлетів меркантилістів є такі праці: «Короткий трактат про засоби забезпечити золотом і сріблом королівства, позбавлені родовищ дорогоцінних металів» А. Серра (Італія, 1613 р.), «Вільна торгівля, або Спроби зробити торгівлю процвітаючою, де причини занепаду у королівстві віднайдені, а засоби його усунення – зазначені» Е. Міссельдейн (Англія, 1622 р.), «Трактат про політичну економію» А. Монкретьєн (Франція, 1615 р.). Іншими представниками поглядів меркантилістів були Т. Ман, С. Фортрей, Ж. Боден, В. Стаффорд, Д. Малейнс, Ж. Кольбер.

З теоретичної точки зору розрізняють ранній і пізній меркантилізм. Для першого характерна була теорія грошового багатства (збільшення грошового багатства лише законодавчим шляхом), а для другого – система активного торговельного балансу (купувати дешевше, продавати дорожче).

Передумовами формування поглядів меркантилістів на міжнародну торгівлю була відповідна соціально-економічна ситуація в державах, а саме:

- головною була ідея національного багатства, яке асоціювалося з кількістю золота в нації, тож накопичування золота було головною метою держави і засобом збільшення добробуту. Відповідно у центрі стояла держава з її армією і флотом;
- інструментами господарського регулювання були хартії, які давали виключне право на виробництво будь-чого, звільнення від оподаткування, субсидіювання, привілеї;
- найголовнішим фактором багатства була праця, відповідно до чого використовувалась політика низької зарплатні для забезпечення високої конкурентоспроможності, стимулювалося зростання населення за допомогою субсидій на дітей, заохочення шлюбів і великих сімей;

- на перше місце господарського життя виходили торгові компанії з монопольними правами, власним флотом і засобами силової підтримки;

- торгова політика держав була спрямована на зростання експорту товарів, часто за допомогою субсидій, обмеження імпорту готових виробів шляхом квотування й високого мита, заохочування імпорту сировини, заради якого проводилось закріплення великих площ землі на нових територіях, що відкривалися, за торговими компаніями;

- формування колоній і розподілення їх за метрополіями потребувало охорони і відповідно нарощування військового оснащення, зростання запасів золота, тому вводилася заборона на вивіз золота приватними особами, заборонялося використання іноземних суден для каботажних перевезень й транспортування вантажів між метрополією й колоніями.

Виходячи з цих передумов теоретичні положення меркантилістів були наступними:

- найголовнішим фактором накопичування національного багатства, яке асоціювалось з золотом, була міжнародна торгівля (меркантилісти вперше розкрили значення зовнішньої торгівлі для економіки й економічного розвитку);

- світові ресурси знаходились у статичному положенні, в результаті якого накопичення багатства однією нацією здійснювалось за рахунок його зменшення в іншій (це було головним недоліком теорії меркантилістів, які не враховували процес динамічного нарощування багатства країн);

- для зростання багатства необхідно використовувати методи «агресивного» експорту і активного протекціонізму за допомогою тарифів, квот й інших інструментів торгової політики (меркантилісти створили основи теорії зовнішньоторгового протекціонізму);

- необхідно заборонити або жорстко обмежити вивіз сировини й дозволити безмитний імпорт сировини, що не добувається всередині країни, але використовується при виробництві експортної продукції, що дозволяє тримати низькими експортні ціни на готову продукцію (меркантилісти визначили роль держави в зовнішній торгівлі);

- держава повинна підтримувати позитивний торговий баланс – вивозити товарів більше, ніж ввозити, бо це сприяє припливу золота у якості платежів, що дозволить збільшувати внутрішні витрати, виробництво й зайнятість (меркантилісти вперше дали трактування й описання торгового балансу);

- заборонити будь-яку торгівлю колоній з іншими країнами, окрім метрополії, яка єдина може перепродавати колоніальні товари за кордон, й заборонити колоніям виробляти готові товари, перетворюючи їх тим самим у постачальників сировини для метрополій;

- встановити контроль за використанням й обміном дорогоцінних металів, у тому числі заборонити вивіз золота й срібла приватним особам.
- На таких принципах економічної і торгівельної політики розвивались Португалія, Іспанія, Англія – найкрупніші метрополії раннього колоніалізму, пізніше Франція, Німеччина, Бельгія. Прикладом меркантилістської політики в Росії була політика Петра I.
- Практична реалізація ідей меркантилізму сприяла розвитку націоналізму, відокремленості країн, виникненню конфліктних ситуацій між ними. Зміна соціально-економічної структури господарювання в державах, що почала проявлятися з другої половини XVIII століття, призвели до критики поглядів меркантилістів і зростання ролі класичної економічної теорії.

2.4. Класичні теорії міжнародної торгівлі

Попередники класичної теорії (Дж. Локк, Р. Контильйон, У. Петі, П. Буагільбер, Ф. Кене, Ж. Тюрго, Д. Юм) надали немало спостережень, що показували помилковість меркантилістичних спостережень про природу зовнішньої торгівлі. Так Д. Юм сформулював ідею взаємодії цін і грошових потоків у ланцюг залежностей, що критикувало односторонній зв'язок золото - накопичення багатства: довгострокове надходження золота (1) через позитивне сальдо платіжного балансу є причиною зростання пропозиції грошей (2), що призводить до зростання цін і заробітної платні (3); це призводить до зниження прибутків і конкурентоспроможності вітчизняних товарів, подорожчання експорту, відносному здешевленню імпорту (4), і призводить до від'ємного платіжного балансу і відповідного вивозу золота (5), що є наслідком зниження пропозиції грошей, цін, заробітної плати (6) і зростанню конкурентоспроможності товарів (7).

2.5. Теорія абсолютних переваг А. Сміта

Надалі цей процес удосконалення теоретичних положень взяв на себе А. Сміт в своїй роботі «Дослідження про природу і причину багатства народів» (1776 р.).

Його головними твердженнями по розвитку міжнародної торгівлі були такі [6, с. 19]; [7, с.84]:

- добробут нації залежить від здатності виробляти кінцеві товари й послуги, а не від кількості накопиченого золота;
- переваги отримують ті країни, які активно без перешкод і обмежень беруть участь в міжнародному поділі праці;

- урядам не слід втручатися у зовнішню торгівлю, підтримуючи режим відкритих ринків, свободи торгівлі і вільного підприємництва (політика «лессе-фер»);
- нації, так само як і приватні особи, повинні спеціалізуватися на виготовленні товарів, у виробництві яких вони мають абсолютні переваги, й торгувати ними взамін на товари, абсолютною перевагою у виробництві яких мають інші нації;
- концентрація сил (ресурсів) країн на виробництві товарів, по яким вони мають абсолютні переваги, призводить до збільшення загальних обсягів виробництва, зростанням обміну між країнами продуктами своєї праці;
- вільна торгівля між країнами обумовлює ефективний розподіл світових ресурсів, забезпечуючи прибуток кожній країні, що торгує;
- експорт є позитивним фактором для економіки країни, бо забезпечує збут надлишку продуктів, що не можуть бути продані на внутрішньому ринку;
- субсидії на експорт є податком на населення й призводять до зростання внутрішніх цін і повинні бути відмінені.

Модель А. Сміта була побудована на багатьох допущеннях, які стали причиною її подальшого удосконалення. Серед них: єдиним фактором виробництва є праця; має місце повна зайнятість (всі трудові ресурси країни використовуються на виробництво товарів); в міжнародній торгівлі задіяні лише дві країни, які торгують одна з одною тільки двома товарами; витрати виробництва залишаються постійними, а їх зниження збільшує попит на товар; ціна одного товару виражена у кількості праці, витраченої на виробництво іншого товару; транспортні витрати з перевезення товарів з однієї країни в іншу рівні нулю; зовнішня торгівля вільна від обмежень і регламентацій.

Теорія абсолютних переваг – країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютні переваги), й імпортують ті товари, які виробляються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких переваги належать їх торговим партнерам).

Сучасним прикладом моделі абсолютних переваг адаптованим до України можна розглянути таку систему:

- два товари: нафта (Q_n^y - кількість виробленої нафти в Україні, Q_n^c - кількість виробленої нафти в Світі, t_n^y і t_n^c - відповідно, час необхідний для виготовлення одиниці (барелю) нафти в Україні і Світі), яка за даними 2011 року [8] займає перше місце в загальному імпорті до країни, й чорні метали ($Q_{чм}^y$ - кількість вироблених чорних металів в Україні, $Q_{чм}^c$ - кількість вироблених чорних металів в Світі, $t_{чм}^y$ і $t_{чм}^c$ - відповідно, час необхідний для виготовлення одиниці (тони) чорних металів в Україні і Світі) – перше місце в експорті з України;
- дві торгуючі сторони – Україна й інші країни світу - Світ.

- єдиним фактором виробництва є праця (L^Y - трудові ресурси України, L^C - трудові ресурси Світу), наявні умови повної зайнятості (все населення України і Світу зосереджено тільки на виробництві нафти і чорних металів: $L^Y = t_{чм}^Y * Q_{чм}^Y + Q_n^Y * t_n^Y$ й $L^C = t_{чм}^C * Q_{чм}^C + t_n^C * Q_n^C$);
- витрати на виробництво залишаються постійними;
- Україна має абсолютні переваги у виробництві чорних металів ($t_{чм}^Y < t_n^Y$), а Світ – в нафті ($t_{чм}^C > t_n^C$);
- витрати України на виробництво чорних металів менші ($t_{чм}^Y < t_{чм}^C$), а нафти більші ніж в Світі ($t_n^Y > t_n^C$);

Якщо відштовхуватись від показників 2009 року по обсягу видобутку нафти й сталі в Україні [9-11] – 93 дні на виробництво мільйона барелів нафти і 11 днів на виробництво мільйона тон чорних металів (сталі), то Україна має абсолютні переваги у виробництві чорних металів (практика відповідає теорії). Дані в світі були підібрані умовно для виконання умов моделі.

Традиційно модель зображується у математичному (табл. 2.1) й графічному (рис. 2.1) виді. Таким чином, в Україні одиниця (мільйон тон) чорних металів коштує 11/93 або приблизно 0,12 одиниць нафти, а в світі – 25/60 або приблизно 0,42 одиниць нафти, а одиниця нафти коштує 8,5 одиниць чорних металів в Україні і 2,4 одиниць – в світі. Тож Україні вигідніше сконцентруватися на виробництві чорних металів і купувати нафту в Світі, а Світу – на виробництві нафти і купівлі чорних металів в Україні.

Таблиця 2.1

Показники витрат праці на виробництво

Країни / Показники	Україна	Світ
Кількість днів необхідних для виробництва мільйона барелю нафти	$t_n^Y = 93$	$t_n^C = 60$
Кількість днів необхідних для виробництва мільйона тон чорних металів	$t_{чм}^Y = 11$	$t_{чм}^C = 25$

Графічно це можна зобразити наступним чином (рис. 2.1). Спочатку розглядаються виробничі потужності обох сторін без наявності світової торгівлі. На графіку осями координат є кількість виробляемого продукту, нафти (H_y , H_c) й чорних металів ($ЧМу$, $ЧМс$). Крапка C_y на графіку України відображає співвідношення кількості виробленої нафти й чорних металів, яке виробляється в державі за рік, відповідно до Таблиці 1: 365 днів / 93 дні за мільйон барелів нафти = 3,92 млн. барелів в рік; 365 днів / 11 днів за мільйон тон чорних металів = 33,18 млн. т в рік, (координати крапки C_c становлять відповідно 6,08 млн. барелів нафти і 14,6 млн. т чорних металів). Крапка $ЧМу$ на вісі $O-Q$ означає максимальну кількість виробництва чорних металів при нульовому виробництві нафти за умови повної зайнятості ресурсів в Україні на

виробництві чорних металів – **повну спеціалізацію** на виробництві чорних металів. Відповідно пояснюються крапки Ну, ЧМс, Нс.

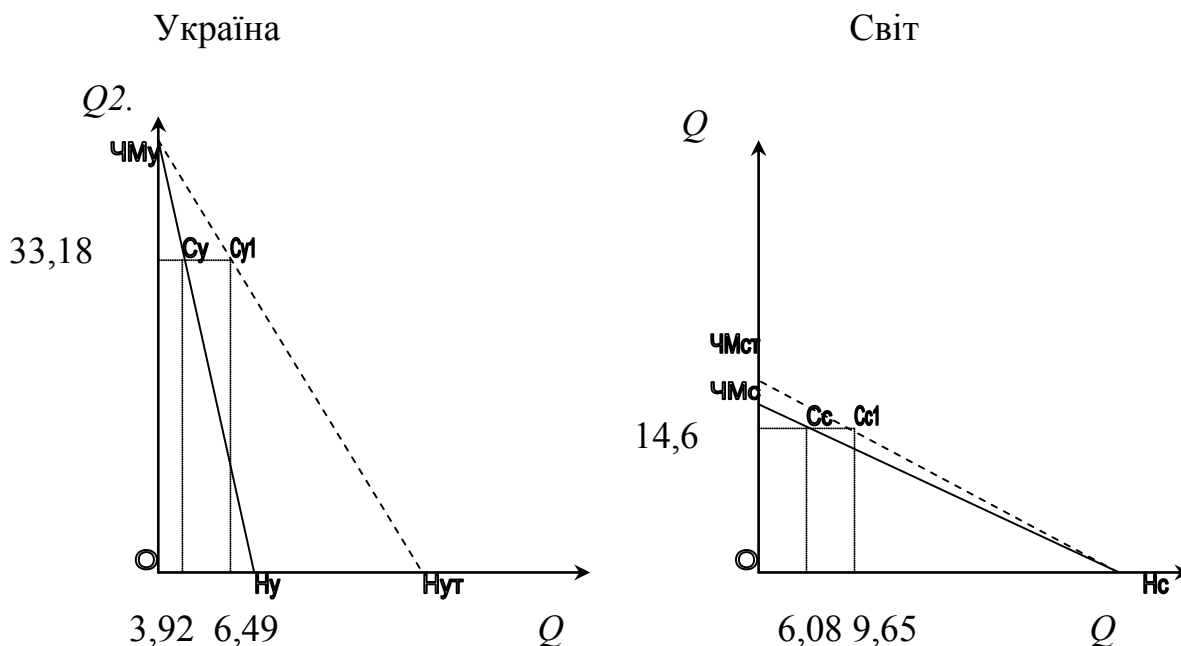


Рис. 2.1. Межі виробничих потужностей України і Світу

Криві виробничих потужностей ЧМу-Ну та ЧМс-Нс (показують максимальне співвідношення виробництва ресурсів при заданих виробничих потужностях) побудовані довільно з урахуванням абсолютних переваг: в Україні абсолютні переваги у виробництві чорних металів, тому ЧМу більше Ну, в Світі - навпаки.

В реальному житті повна спеціалізація неможлива з тих причин, що споживчі переваги в країні-виробникові не допускають повної відмови споживачів від споживання традиційних для неї продуктів, скоріше навпаки, споживання традиційних продуктів приймає інтенсивні його форми. Тому має місце **оптимальна спеціалізація**, яка означає часткову спеціалізацію країн на виробництві дешевшого товару в більших обсягах.

В умовах світової торгівлі деякі підприємці України відмовляються купувати дорожчу вітчизняну нафту, і переходять на закордонну. В наслідок зменшення попиту на вітчизняну нафту знижується її виробництво, частина трудових ресурсів переходить у виробництво чорних металів, завдяки чому крапка Су перемістилась в Су1: наприклад, зменшилося виробництво нафти в Україні на 1 до 2,92 млн. барелів, що вивільнило ресурси для виробництва 8,5 млн. т чорних металів, додаткові ресурси чорних металів продаються в Світ в замін на $8,5 \cdot 0,42 = 3,57$ млн. барелів нафти. В результаті міжнародної торгівлі в Україні споживається 33,18 млн. т чорних металів і $2,92 + 3,57 = 6,49$ млн. барелів нафти. **Крива торгових потужностей** (ЧМу-Нут) в умовах світової торгівлі стала відрізнятись від кривої виробничих потужностей. Така сама ситуація характерна і для Світу. Купуючи більш дешеві в Україні 8,5 млн. т чорних металів в Світі вивільняють ресурси для виробництва $8,5 \cdot 0,42 = 3,57$ млн.

барелів нафти. В результаті міжнародної торгівлі в Світі споживається 14,6 млн. т чорних металів і $6,08+3,57=9,65$ млн. барелів нафти, перемістивши криву торгових потужностей (ЧМст-Нс).

Сила теорії абсолютних переваг полягає в тому, що вона базується на трудовій теорії вартості і показує наявні переваги розподілу праці вже не тільки на національному, а й на міжнародному рівні. Її обмеженість полягає в тих припущеннях, на яких вона побудована і розбіжності з практикою, коли існує торгівля між країнами, у яких нема чітко виділених абсолютних переваг.

З часом теорія абсолютних переваг уточнювалась і адаптувалась під практику. Було доведено, що на процес торгівлі впливає ще два механізми: перший – механізм утворення світової ціни, другий – механізм зростаючих витрат заміщення (альтернативних витрат).

Механізм утворення світової ціни полягає в тому, що зустрічний рух товарів з початком торгових відносин призводить до зближення цін на один й той же товар в обох країнах. Відповідно до наших умов світова ціна сформується в діапазоні між ціною України і Світом: на нафту - від 2,4 до 8,5, а на чорні метали – від 0,12 до 0,42 на рівні, який відповідає світовій рівновазі попиту й пропозицій нафти й чорних металів в Україні і Світі.

Механізм зростаючих витрат заміщення говорить про те, що витрати на виробництво змінюються, тому крива виробничих потужностей має більш складну форму (рис. 2.2).

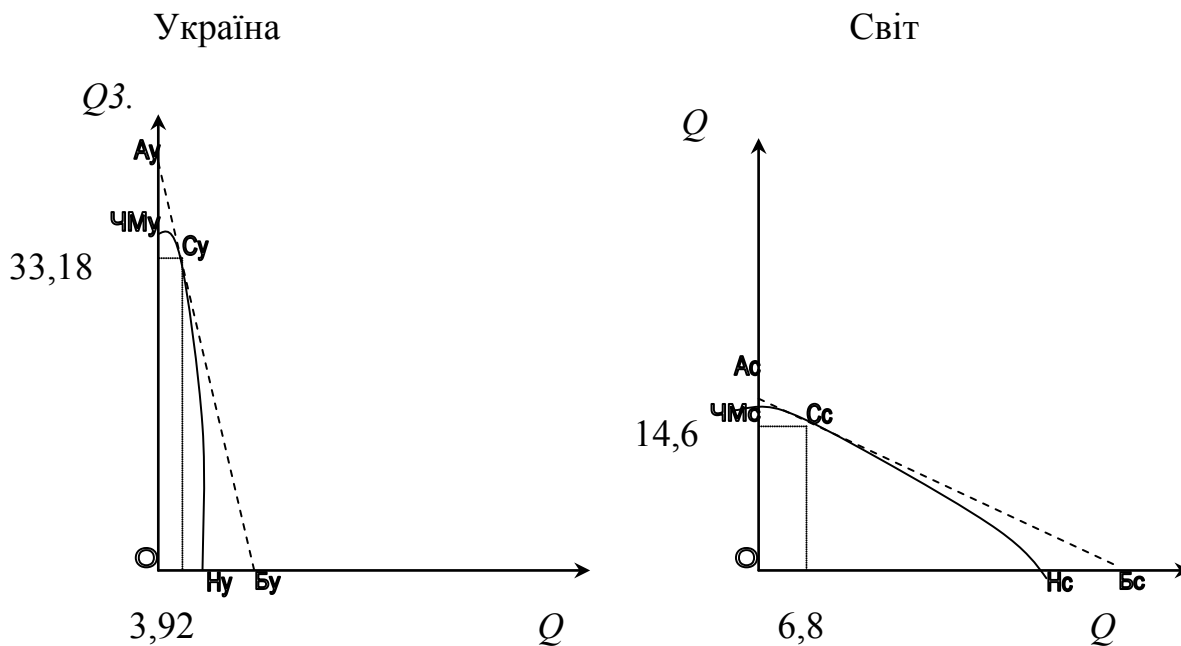


Рис. 2.2. Межі виробничих потужностей України і Світу з урахуванням альтернативних витрат

На графіках дотичні A_u-B_u й A_s-B_s до відповідного співвідношення виробляємих ресурсів в крапках C_u й C_s відображають лінії витрат заміщення. В залежності від обраного співвідношення виробництва того чи іншого товару лінії витрат заміщення будуть змінювати свій нахил, що свідчить про нерівномірність перепливу ресурсів з однієї галузі в іншу, тобто для

виробництва додаткової одиниці одного товару необхідно буде відмовитися від більшої кількості другого товару.

2.6. Теорія відносних переваг Д. Рікардо

З теорії абсолютних переваг слідувало, що з часом, внаслідок переміщення факторів, абсолютні переваги одних регіонів перед іншими зменшаться й доходи від факторів вирівняються, що призведе до зникнення торгівлі. На практиці цього не відбувалось. В подальшому Д. Рікардо розвив цю теорію в роботі «Початки політичної економії й оподаткування» (1817 р.) і показав, що торгівля вигідна кожній з двох країн навіть якщо жодна з них не має абсолютні переваги у виробництві конкретних товарів. Його висновки отримали назву теорія порівняльних переваг.

Теорія порівняльних переваг – якщо країни спеціалізуються на виробництві тих товарів, які вони можуть виробляти з відносно більш низькими витратами у порівнянні з іншими країнами, то торгівля буде взаємовигідною для обох країн, незалежно від того, чи має країна абсолютно більш ефективне виробництво аніж інша.

Для побудови цієї теорії також використовувались певні допущення: наявність тільки двох країн і двох товарів; витрати виробництва виражаються у формі однакової для всіх професій заробітної плати є постійними; відсутність врахування різного рівня заробітної платні в країнах (вільне переміщення праці всередині кожної країни, але не між країнами), відсутність транспортних витрат, наявність вільної торгівлі; відсутність технологічних змін; трудова теорія вартостей (ціна товару залежить виключно від кількості праці, необхідного для його виготовлення).

Математично різниця між двома теоріями лежить у вихідних даних (табл. 2.2). Для вибору даних необхідно витримати такі умови:

1. $t_n^C > t_n^Y$, $t_{cm}^C > t_{cm}^Y$ - одна країна має переваги у виробництві обох товарів в порівнянні з іншою країною;
2. $t_{cm}^Y / t_n^Y < t_{cm}^C / t_n^C$ - відносні вартість одного товару виражена у вартості іншого повинна в одній країні бути меншою по одному товару, а в іншій – по іншому (невиконання цієї умови формує **виключення з закону порівняльних переваг**, бо з'являється абсолютна невикладність торгівлі для однієї країни).

Таблиця 2.2

Показники витрат праці на виробництво

Країни / Показники	Україна	Світ
Кількість днів необхідних для виробництва мільйона барелю нафти	$t_n^Y = 93$	$t_n^C = 60$
Кількість днів необхідних для виробництва мільйона тон чорних металів	$t_{cm}^Y = 11$	$t_{cm}^C = 9$

За даними видно, що Світ має переваги перед Україною як у виробництві нафти, так і чорних металів (перша умова виконана). Проте у відносному співвідношенні вартість виробництва чорних металів в Україні складає $11/93=0,12$ вартості нафти, а в Світі – $9/60=0,15$. В той же час вартість виробництва нафти в Україні складає $93/11=8,5$ вартості чорних металів, а в Світі – $60/9=6,67$ (друга умова виконана).

Таким чином Україна зацікавлена продавати чорні метали Світу по більш високим цінам, а Світ зацікавлений у продажі нафти Україні за вищими цінам.

Світові ціни як і в попередньому випадку встановлюються у проміжках між цінами країн, а саме: на нафту – від 6,67 до 8,5, а на чорні метали – від 0,12 до 0,15.

Висновками Д. Рікардо були наступні положення. По-перше, країна з нижчими витратами виробництва має вищу погодинну заробітну плату і вищі ціни на аналогічні товари. По-друге, розподіл грошового металу, що відбувається між країнами, балансує їх експорт та імпорт, а також встановлює у країнах такі відносно однакові ціни, що стимулюють виробництво товарів з порівняльними перевагами. По-третє, відносні рівні цін у країнах визначаються різними витратами на придбання золота. Якщо в країнах, які не мають родовищ золота, вища ефективність праці в експортних галузях, а витрати на перевезення золота зменшуються, то в цих країнах нижчі витрати на придбання золота, а також ціни порівняно з країнами, що експортують золото в зливках. По-четверте, відставання певної країни за рівнем продуктивності праці не обов'язково перешкоджає її участі в міжнародній торгівлі, бо завжди можна відшукати обмінне співвідношення, яке дасть змогу такій країні експортувати товари, щодо яких її порівняльне відставання найменше, та імпортувати продукцію, де відставання найбільше.

Значення теорії порівняльних переваг полягає у наступному [7, с. 96]:

- протягом багатьох десятиліть вона залишалась головною теорією, що пояснювала міжнародну торгівлю, зробивши великий внесок у розвиток економічної теорії;
- вперше описала баланс сукупного попиту й пропозиції (разом з доповненнями послідовників класичної школи);
- показала, що вартість товару визначається не стільки кількістю праці, скільки співвідношенням попиту і пропозиції на товар як в середині країни так і за кордоном;
- довела існування виграшу від торгівля всіх країн, що беруть в ній участь, хоча на той час панувала думка, що одна країна може отримати переваги від міжнародної торгівлі тільки за рахунок нанесення шкоди іншій країні. При цьому чим ширше можливості для розвитку торгівлі, чим менше штучних бар'єрів на шляху торгівлі, тим більше можливостей для отримання переваг всіма сторонами;
- дозволяє будувати зовнішньоекономічну політику на науковому фундаменті.

В той же час, як і будь-яка теорія вона має свої недоліки, які полягають в абстрагуванні від транспортних витрат, впливу на розподіл доходів від торгівлі, інших факторів виробництва окрім праці, відсутності повної зайнятості.

У працях Д. Рікардо та Р. Торренса теорія порівняльних переваг зафіксувала лише принцип міжнародного поділу праці. Їх послідовник Дж. Мілль в роботі «Принципи політичної економії» (1848 р.) пішов далі, сформулювавши ідею світової конкурентної рівноваги, що допомогла теоретично обґрунтувати положення теорій обох учених і розкривала механізм міжнародного поділу праці. Основними його положеннями є:

- міжнародна виробнича спеціалізація врівноважує переваги, що отримують від такої спеціалізації країни;

- умови повної або часткової спеціалізації визначаються нерівністю у доходах, що одержують від виробництва товарів. Можливості повної виробничої спеціалізації залежать як від еластичності заміни у споживанні, властивой виготовленим товарам, так і від тенденції до відносного вирівнювання абсолютних переваг країн, що беруть участь у міжнародній торгівлі;

- ціна обміну встановлюється відповідно до законів попиту й пропозиції на такому рівні, що сукупність експорту кожної країни дозволить сплачувати сукупність її імпорту (**закон міжнародної вартості**).

В подальшому для визначення світових цін до теоретичних положень Дж. Мілля були додані математичні обґрунтування. Адаптуємо їх до наших попередніх показників.

Для побудови графіків відносного попиту й відносної пропозиції і визначення рівноважного рівня ціни необхідно:

- визначити один з двох товарів (наприклад, *чорні метали*);

- визначити рівноважний відносний обсяг виробництва цього товару в кожній країні до початку торгівлі ($Q_2 = 365/11 = 33,18$ млн. т, $Q_{чм}^C = 365/9 = 40,56$ млн. т);

- визначити рівноважну відносну ціну товару в кожній країні до початку торгівлі (в Україні $P_{чм}^V = 11/93 = 0,12$, в Світі $P_{чм}^C = 9/60 = 0,15$);

- намалювати довільно криві попиту D_U в Україні, Світі D_C й пропозиції S_U та S_C

- відзначити межі світової ціни на товар в діапазоні внутрішніх цін в державах, тобто вище 0,12 ніж в Україні, і менше 0,15 ніж в Світі. Саме за таких умов відбудеться торгівля, в іншому випадку вона буде нульовою;

- визначити відносну кількість товарів, що може виробитися й спожитися на світовому ринку, яка визначається як відношення суми виробляемого у двох країнах визначеного продукту (чорний метал) до відповідної суми виробляемого в двох країнах іншого товару (нафта) ($(Q_3 + Q_{чм}^C)/(Q + Q_n^C) = (33,18 + 40,56)/(3,92 + 6,08) = 7,37$);

- розрахувати світові показники рівноваги попиту і пропозиції:

1) виходимо з функціональної залежності ціни попиту $P_d = -k \cdot Q_d + b$, де P_d – ціна попиту, k та b – відповідні коефіцієнти, Q_d – обсяг попиту; і функціональної залежності ціни пропозиції $P_s = k \cdot Q_s + b$;

2) відповідно до теоретичних положень світова торгівля почнеться тільки тоді, коли світова ціна буде вища 0,12 (тоді Україні буде сенс продавати чорні метали) й нижча 0,15 (тоді Світу буде сенс купувати чорні метали).

3) розраховуємо лінійну залежність світового попиту на товар (у нашому випадку це попит світу на чорні метали). Для його розрахунку необхідно знати, що при $P_d = 0,15$ значення $Q_d = 0$, а при $P_d = 0,12$ значення $Q_d = 7,37$. Після математичного розрахунку формула залежності обсягу покупаемого на світовому ринку продукції буде мати вид $P_d = -0,004 \cdot Q_d + 0,15$;

4) розраховуємо лінійну залежність світової пропозиції товару (пропозиція України). Для її розрахунку необхідно знати, що при $P_s = 0,12$ значення $Q_s = 0$, а при $P_s = 0,15$ значення $Q_s = 7,37$. Після математичного розрахунку формула залежності обсягу проданої на світовому ринку продукції буде мати вид $P_s = 0,004 \cdot Q_s + 0,12$;

5) визначаємо рівноважні ціну й обсяг продукції, враховуючи, що при рівновазі $P_d = P_s$, а $Q_d = Q_s$. Рішення рівняння дозволило визначити рівновагу в обсязі 3,75 млн. т чорного металу при відносній ціні 0,135 вартості нафти.

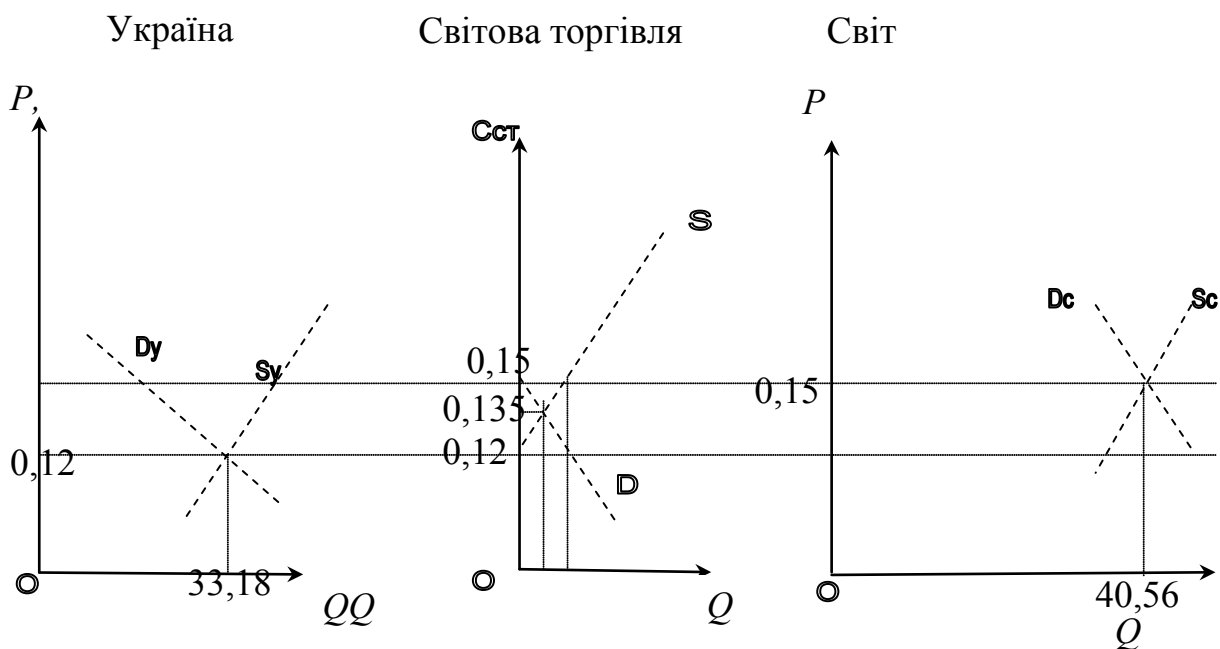


Рис. 2.3. Побудова попиту і пропозиції на чорні метали в результаті міжнародної торгівлі

Теорія взаємного попиту як основа визначення ціни з урахуванням порівняльних переваг має дуже значний недолік: вона може застосовуватись тільки для приблизно рівних за економічним розвитком і розміром країн, коли зміна внутрішнього попиту однієї країни може значно вплинути на рівень цін в іншій. В умовах, коли дві країни значно різняться за обсягами (наприклад, як

Україна і реальний Світ, в якому виробництво чорних металів сягає на сучасному етапі не 40,56 млн. т, а 1291,7 млн. т в рік) зовнішня торгівля впливає тільки на ситуацію в Україні, надаючи їй значні переваги в цінах. Ситуація для Світу буде незмінна.

Після визначення рівноважної ціни науковці задалися питанням виграшу для країн від міжнародної торгівлі. Відповідь на це питання дається двома шляхами:

По-перше, за допомогою пояснення зміщення кривої торгових потужностей від кривої виробничих потужностей в результаті зовнішньої торгівлі, використовуючи Рис. 1 і пояснення до нього.

По-друге, за допомогою аналізу зміни попиту і пропозиції за допомогою рис. 2.4, який відповідно адаптується (рис. 2.5).

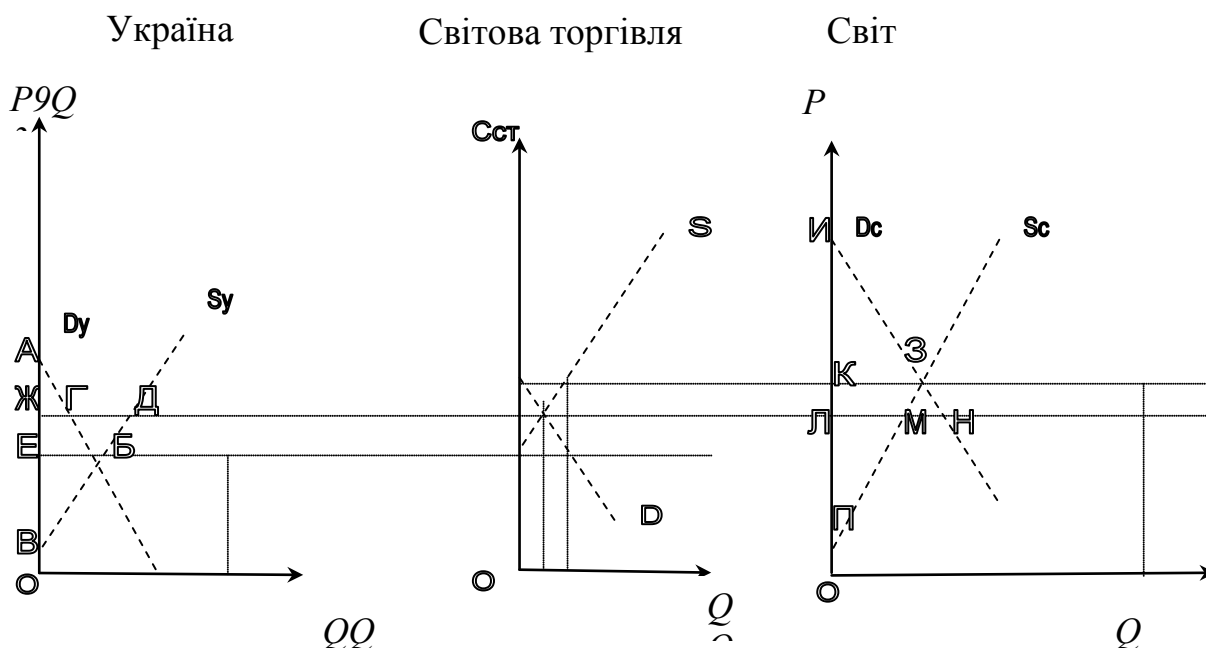


Рис. 2.4. Графічна побудова виграшу від торгівлі для України й світу

Для України (експортера) до вступу в міжнародну торгівлю рівновага попиту і пропозиції на чорні метали встановлювалась в позиції Б (33,18 млн. т при ціні 0,12). У такому випадку виграш виробників становить площу $\triangle ВБЕ$ (в економіці є виробники, які готові продавати за ціною нижче 0,12, проте вони продають за рівноважною, що приносить їм додаткові прибутки). Виграш споживачів становить площу $\triangle АЕБ$ (в економіці є споживачі, які готові купувати товар дорожче, проте вони купують за ринковою ціною 0,12). При початку торгівлі зі Світом ціна піднялась до світового рівноважного рівня 0,135, відповідно і в Україні почнуть продавати за такою ціною. У такому випадку в результаті міжнародної торгівлі виграш виробників зросте на площу трапеції $ЕБДЖ$ ($ЕЖГБ$ буде покриватися за рахунок вітчизняного ринку, а $\triangle ГДБ$ – за рахунок експорту), виграш споживачів зменшиться на $ЕЖГБ$, а загальний виграш держави буде становити площу $\triangle ГДБ$.

Для світу (імпортера) до вступу в міжнародну торгівлю рівновага попиту і пропозиції на чорні метали встановлювалась в позиції 3 (40,56 млн. т при ціні 0,15). У такому випадку виграш споживачів становив ΔIK_3 , а виграш виробників – ΔPK_3 . При початку міжнародної торгівлі внутрішні ціни також впали до рівня рівноважних міжнародних цін 0,135, що збільшило виграш споживачів до ΔILH (LK_3M – за рахунок внутрішнього ринку і Δ_3MH за рахунок імпорту), зменшило виграш виробників до ΔPLM . В цілому загальний виграш від торгівлі для Світу становить Δ_3MH .

Це доводить позитивний ефект від торгівлі для обох країн.

2.7. Сучасні теорії міжнародної торгівлі

На подальше становлення теорій міжнародної торгівлі значно впливали погляди кейнсіанців та монетаристів.

Передумовами їх розвитку був світовий економічний розвиток кінця XIX століття й початку XX століття, який характеризувався світовими економічними кризами, війнами, соціальними потрясіннями, зростанням економічної ролі держави. З другої половини XIX століття вільна конкуренція почала замінюватись промисловими й фінансовими монополіями. Економічний вплив переходив до рук великих промислових корпорацій, які почали диктувати свої власні умови, в тому числі й на ціни на сировину й продукти на внутрішньому і світовому ринку. Фінансовий капітал змішаних монополій підпорядкував собі всі галузі матеріальної й інтелектуальної сфер виробництва. На кінець XIX – початок XX століть світ був розподілений між наднаціональними корпораціями, які почали впливати на економічну політику держав. Держава ставала активним суб'єктом економічного впливу і регулювання, як гарант відтворювального процесу від виробництва до споживання для вирішення соціальних задач.

Економічна модель Дж. М. Кейнса міститься в його головній праці «Загальна теорія зайнятості, відсотку й грошей» (1936 р.). Він узагальнив факти, виявив тенденції й на їх основі прийшов до висновку, що економіка повинна керуватися державою. Більшою мірою його теорія відноситься до макроекономіки, і опосередковано впливає на світову торгівлю, тому в більшості підручників і не аналізується. Проте, на наш погляд, його макроекономічні постулати значно впливають на економічний аналіз міжнародної торгівлі.

Об'єктами досліджень Дж. Кейнса були: проблема зайнятості, рівень якої на відміну від класичної теорії залежав від рівня й динаміки ефективного попиту, який в свою чергу визначає рівень виробництва; економічна рівновага, яка настає, коли весь національний дохід витрачається на споживання товарів й послуг та інвестиції, які дорівнюють збереженням; інвестиції, величина яких залежить від співвідношення двох факторів, граничної ефективності інвестицій і норми відсотку; відсоткова ставка; рівень грошової готівки, який залежить від трансакційного, спекулятивного мотивів та мотиву обережності; грошовий

ринок; ціни на товари, які в короткостроковому періоді незмінні, незважаючи на зміну попиту на гроші, яке перш за все впливає на зростання або падіння виробництва й зайнятості, а в довгостроковому періоді зростають; економічне зростання, загальну економічну рівновагу, соціальний розквіт, які залежать від забезпеченості робочою силою. Вагомим внеском його поглядів на міжнародну торгівлю було визначення понять сукупного попиту, як попиту на товари й послуги економічних агентів всередині країни і попит на експорт із закордону, сукупної пропозиції, як пропозиції товарів, вироблених всередині країни і імпортованих із-за кордону, та жорстке державне регулювання зовнішньої торгівлі.

Монетаристи відкидали жорсткі методи кейнсіанства з регулювання світової економіки. Вони обстоювали ліберальні методи управління, передусім за допомогою фінансово-кредитних, цінових, грошових та антиінфляційних прийомів. Інтелектуальним лідером монетаризму вважається М. Фрідман.

На фоні цих суперечок почала розвиватися **теорія факторних пропорцій** (теорія співвідношення факторів виробництва або теорія Хекшера-Оліна). Вона виходить з того [1, С. 73], що у виробництві товару, і відповідно й формуванні його вартості, беруть участь будь-які два фактори з трьох: земля, праця, капітал. При цьому ціни факторів залежать від їх обмеженості й достатності. З причин історичного й географічного характеру розподіл матеріальних й людських ресурсів між країнами нерівномірний, що пояснює різницю відносних цін на товари, від яких в свою чергу залежать національні порівняльні переваги. З цього виходить **закон пропорційності факторів**: у відкритій економіці кожна країна прагне спеціалізуватися у виробництві тих товарів, які вимагають більше факторів, якими країна відносно краще забезпечена.

Теорія факторів виробництва також будується на певних допущеннях: наявність двох факторів виробництва, повне використання факторів виробництва, різниця забезпеченості країн факторами виробництва, обмеженість кількості факторів виробництва в кожній країні, повна мобільність факторів виробництва всередині країни і немобільність між країнами, наявність двох країн і двох товарів, вільна торгівля, відсутність транспортних витрат, умови досконалої конкуренції, однакова технологія в обох країнах, один товар працемісткий, а інший капіталомісткий, повна еластичність попиту по ціні, наявність однакових смаків споживачів, відсутність ефекту масштабу.

Теорема Хекшера-Оліна – кожна країна експортує ті фактороінтенсивні товари, для виробництва яких вона має відносно надлишкові фактори виробництва, й імпортує ті товари, для виробництва яких вона відчуває відносний недолік факторів виробництва.

Відповідно до цієї теорії якщо порівняти виробництво чорного металу й нафти, то для того, щоб Україна експортувала чорні метали, це виробництво повинно відносно бути більш трудомістким з відносно надлишковою кількістю трудових ресурсів, що відображає крива виробничих потужностей на рис. 2.5.

При умові однакових смаків споживачів у двох країнах їх криві байдужності A (визначають всі поєднання двох товарів, що забезпечує споживачу однакову корисність) будуть однакові для обох країн. Ця крива буде стикатися з кривою виробничих потужностей України в крапці U , а Світу – в крапці S . Таким чином, крива байдужності A й крапки U та S відображають максимально можливі обсяги виробництва й споживання кожної з країн в умовах відсутності торгівлі. Дотичні прямі P_U та P_S визначають відносні ціни на чорні метали та нафту в Україні та Світі. Розвиваючи торгівлю відносно переважання трудового фактору в Україні призведе до спеціалізації її на виробництві чорних металів і крапка U переміститься в U_T , а в Світі відносно переважання капіталу призведе до переважання виробництва нафти і крапка S переміститься в S_T . Спеціалізація буде продовжуватись до тих пір, поки країни не вийдуть на рівень загальної еквівалентної відносної світової ціни P_{US} , яка буде розташована між внутрішніми відносними цінами кожної з країн до початку торгівлі. Графічно це буде дотична до меж виробничих можливостей двох країн з новою кривою байдужності A_T , що свідчить про загальне збільшення споживання.

Виграш від торгівлі проявляється у збільшенні споживання, що проявляється у переміщенні кривої байдужності, незважаючи на те, що володарі відносно надлишкових факторів виробництва виграють від торгівлі, а володарі відносно недостатніх факторів виробництва програють.

57

інтенсивного переливу капіталу до експортних галузей, відносно зростає попит на капітал у порівнянні з його пропозицією й, відповідно, зростає його ціна (відсоток на капітал). Така сама ситуація відноситься до інших факторів виробництва. Таким чином, відповідно до зазначеної моделі обидві групи країн втрачають свої початкові переваги, здійснюється нівелювання рівнів їх розвитку. Це сприяє розвитку кола експортних галузей, більш глибокого їх проникнення в міжнародний поділ праці з врахуванням порівняльних переваг, що виникли на новому рівні розвитку.

2.8. Альтернативні теорії міжнародної торгівлі

Наведені вище теорії часто розходяться з практикою, тому в науковців виникає необхідність подальшого пошуку альтернативних пояснень розвитку міжнародної торгівлі й причин міжнародного поділу праці.

У результаті з'явилася **теорія життєвого циклу продукту**, авторами якої є М. Познер, Л. Уеллс та ін. Вперше ця теорія була системно викладена у 1966 р. у статті економіста із США Р. Верона "Міжнародні інвестиції і міжнародна торгівля у світлі циклу життя продукту". Теорія говорить, що продукт з моменту появи на ринку й до відходу з нього проходить декілька етапів. Міжнародний рух товарів здійснюється в залежності від визначеного етапу життєвого циклу. Автори обґрунтовують схему, по якій на етапі впровадження після виявлення потреби в продукції здійснюється розробка нововведення, організується виробництво й збут нового товару всередині країни, починається його експорт. Для етапу впровадження характерна збільшена трудомісткість виробу. Перехід на багатосерійне виробництво здійснюється в подальшому по мірі удосконалення технології й освоєння нових видів устаткування (це може пояснити парадокс Леонтьєва). На етапі зростання окрім збільшення обсягу продажу на внутрішньому ринку розширюється експорт з країни нововведення, посилюється конкуренція, з'являється тенденція зростання капіталомісткості виробництва, створюються передумови для організації й розвитку виробництва за кордоном, спочатку в розвинених, надалі й в інших країнах. На кінцевій стадії конкуренти починають знижувати ціни. На етапі зрілості виробництво здійснюється вже в багатьох країнах, в тому числі тих, що розвиваються, починає відчуватися насиченість ринку перш за все в країні нововведення, стабілізується попит, посилюється роль цінової політики, досягається висока стандартизація, що характерна для багатосерійного виробництва, впроваджуються менш кваліфіковані ресурси праці. Складаються умови масштабного виробництва в країнах, що розвиваються, з послідовним вивозом в країни нововведень. Етап спаду, який з міжнародних позицій характеризується звуженням ринку в розвинених країнах, більшою концентрацією виробництва в країнах, що розвиваються. Певна частина ринку в країнах нововведень, що орієнтується на дану продукцію, забезпечується за рахунок імпорту.

Впровадження в теорію життєвого циклу товару міжнародного аспекту визначає продовження цього циклу, достатньо чітко пояснює зовнішню торгівлю технологічно складними виробами. Теорія вказує на пряму залежність між місцем галузі в експорті країни та рівнем галузевих науково-дослідних робіт. Наукомісткі галузі визначають конкурентну силу країни у міжнародній торгівлі. В той же час вона слабо пояснює торгівлю особливо дорогих товарів.

Концепція реверсу факторів виробництва зазначає, що певний товар є водночас, капіталонасиченим у капіталонасиченій країні і трудомістким у трудонадлишковій країні. Це означає, що за наявності в окремій країні попиту на певний товар вона може імпортувати його з інших країн навіть попри те, що відповідні фактори виробництва в цій країні кращі, ніж у партнерів.

Концепція внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі пояснює міжнародну торгівлю прихильністю споживачів до певних товарів та відповідністю внутрішнього і зарубіжного попиту. Іншими словами, країні вигідніше експортувати товари, у виробництві і торгівлі якими вона нагромадила досвід на внутрішньому ринку. Насичення внутрішнього ринку є передумовою успішного експорту.

Концепція Столпера-Самуельсона полягає в тому, що міжнародна торгівля зумовлює підвищення доходів власників фактора, що інтенсивно використовується для виробництва товару, ціна на який збільшується, та зниження доходів власників фактора, що інтенсивно використовується для виробництва товару, ціна на який зменшується.

Теорія специфічних факторів виробництва розроблена П. Самуельсоном та Р. Джоном виходить з того, що певні фактори притаманні окремій галузі і не можуть переміщуватися між галузями. Міжнародну торгівлю зумовлює відмінність відносних цін на товари, яка виникає через неоднакову забезпеченість країн специфічними факторами виробництва. Міжнародну торгівлю рухає те, що специфічні для експортного сектору фактори розвиваються, а фактори, притаманні сектору, який конкурує з імпортом, скорочуються. У результаті торгівлі підвищуються доходи власників специфічного для експортних галузей фактора і зменшуються доходи власників фактора, специфічного для галузей, що конкурують з імпортом.

Концепція Т. Рибчинського, полягає в тому, що збільшення пропозиції одного з факторів виробництва за постійності інших змінних призведе до збільшення випуску товарів, що виробляються з інтенсивним використанням цього фактора, і до скорочення випуску інших товарів.

Теорія М. Портера стверджує, що на міжнародному ринку конкурують не країни, а фірми і успіх на ньому залежить від правильно вибраної конкурентної стратегії.

Відповідно до **теорії зовнішньоторгового мультиплікатору** зовнішня торгівля впливає на динаміку зростання національного доходу, на розмір зайнятості, споживання й інвестиційну активність, характеризується для кожної країни визначеними кількісними залежностями й може бути розрахований й зображений у вигляді визначеного коефіцієнту – мультиплікатору.

Першочергово експортні замовлення безпосередньо збільшать випуск продукції, і відповідно й заробітну платню в галузях, що виконують це замовлення. А надалі почнуть проявлятися другорядні споживчі витрати.

Засновником **моделі технологічного розвитку** став М. Познер, а надалі її розробляли Хафбауер та Вернон. Відповідно до моделі торгівлю між країнами можуть спричинити технічні зміни, що виникли в одній з галузей країн що торгують. Країна, в якій вперше з'явилися технічні нововведення, отримує порівняльні переваги з виробництва традиційних товарів з меншими витратами. Якщо ж країна першою відкрила новий продукт, то впродовж певного часу вона має монополні переваги на ринку даного продукту й забезпечує як внутрішнє споживання так і зовнішній попит. З причини введення технічних нововведень між країнами виникає технологічний розрив. Цей розрив з часом буде нівелюватися. При цьому виробництво нового продукту в інших країнах буде впроваджене або шляхом купівлі ліцензії або шляхом створення імітуючого виробу. Період впровадження буде тим коротший чим менш складним є товар й менші витрати на НДДКР для його виробництва. Деколи цей імітаційний розрив може продовжуватись 10 років. Модель Позера виходить з того, що після того як технічне нововведення починає вироблятися іншими країнами, зникають причини для зовнішньої торгівлі цим товаром. Таким чином, технологічний розрив надає лише тимчасові переваги країні, яка першою застосувала технічне нововведення. З тих причин, що технічні нововведення постійно виникають в різних країнах й галузях, тобто йде струм нововведень, то існують умови для постійної торгівлі новими продуктами. Прихильники теорії технологічного розриву пояснюють його існування різницею між країнами в науково-технічному потенціалі й рівні кваліфікації робочої сили, ступені освоєння виробничим апаратом досягнень науково-технічного прогресу.

Список використаної літератури та джерел

1. Стрыгин А.В. Мировая экономика: учебное пособие для вузов / А.В. Стрыгин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 512 с.
2. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 2 / Редкол.: ...С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
3. Циганкова Т. М., Петрашко Л. П., Кальченко Т. В. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2001. – 488с.
4. Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика: К60 учебник. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 474с.
5. Дахно І.І. Міжнародна торгівля: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2003. – 296 с.
6. Михайлушкин А.И., Шимко П.Д. Международная экономика - М.: Высшая школа, 2002. – 336 с.

7. Киреев А.П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. 1. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства. Учебное пособие для вузов. – М.: «Международные отношения», 1997. – 416 с.
8. Товарна структура зовнішньої торгівлі за січень 2011 року. – Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – 2011. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
9. Рынок черных металлов 2010: ЖПС, DRI, чугун, сталь, прокат (сокращенная версия) // Маркетинговые исследования. – 1.06.2010. - Режим доступу: <http://research.coolidea.ru/getresearch.php?h=coolidea.ru&id=5381>
10. Резник Г. Черный маятник // УКРРУДПРОМ. – 04.03.2010. - Режим доступу: http://www.ukrrudprom.ua/analytics/CHerniy_mayatnik.html
11. Нужна ли Украине египетская нефть? // УКРРУДПРОМ. – 15.09.2010. Режим доступу: http://www.ukrrudprom.ua/digest/Nugna_li_Ukraine_egipetskaya_neft.html

Контрольні запитання

1. Дайте визначення суності міжнародної торгівлі.
2. Перерахуйте відомі вам теорії міжнародної торгівлі.
3. Охарактеризуйте меркантилістську теорію міжнародної торгівлі.
4. Дайте порівняльну характеристику класичних теорій міжнародної торгівлі.
5. В чому полягають основні недоліки теорії абсолютних переваг А. Сміта?
6. Порівняйте між собою основні положення теорії відносних переваг Д. Рікардо та теорії абсолютних переваг А. Сміта.
7. Дайте порівняльну характеристику сучасних теорій міжнародної торгівлі.
8. Які альтернативні теорії міжнародної торгівлі вам відомі?

Проблемні запитання

1. Чи є, на Вашу думку, періодизація етапів розвитку міжнародної торгівлі досконалою?
2. Як Ви вважаєте, у чому полягає теоретична цінність поглядів меркантилістів?
3. Чи виправдовують себе теорії абсолютних і відносних переваг на практиці в сучасних умовах?
4. Чи пояснюють сучасні теорії міжнародної торгівлі всі закономірності сучасної світової торгівлі?
5. У чому, на Вашу думку, полягає обмеженість альтернативних теорій міжнародної торгівлі?

Тематика індивідуальних завдань (есе)

1. Роль меркантилізму у становленні теорії міжнародної торгівлі.
2. Місце теорії абсолютних переваг А. Сміта в теоретичних поглядах на міжнародну торгівлю.
3. Місце теорії відносних переваг Д. Рікардо в теоретичних поглядах на міжнародну торгівлю.

Тести

Оберіть правильну відповідь

1. Який з цих критеріїв відповідає міжнародній торгівлі?

а) перетин об'єктом митного кордону як мінімум трьох держав, що виражається у експортно-імпорتنих операціях

б) наявність продавця об'єкту

в) передача еквіваленту вартості об'єкту від одного суб'єкта (покупця) до іншого (продавця) взамін на право власності на цей об'єкт

г) наявність об'єкту, для якого характерна єдина властивість - вартість
2. Теорія абсолютних переваг була розроблена:

а) М. Портер

б) Д. Рикардо

в) А. Сміт

г) П. Самуельсон
3. Чи вірним є визначення міжнародної торгівлі: «Міжнародна торгівля - це система міжнародних товарно-грошових відносин між суб'єктами однієї країни з приводу купівлі-продажу різних видів товарів чи послуг»?
4. Чи вірним є визначення теорії відносних переваг – країни експортують ті товари, які вони виробляють з меншими витратами (у виробництві яких вони мають абсолютні переваги), й імпортують ті товари, які виробляються іншими країнами з меншими витратами (у виробництві яких переваги належать їх торговим партнерам).

Доповніть речення

5. Теорема Хекшера-Оліна – кожна країна експортує ті фактороінтенсивні товари, для виробництва яких вона має ... фактори виробництва, й імпортує ті товари, для виробництва яких вона відчуває ... факторів виробництва.
6. Закон пропорційності факторів: у відкритій економіці кожна країна прагне спеціалізуватися у виробництві тих товарів, які вимагають більше факторів, якими країна....
7. На яких припущеннях ґрунтується теорія абсолютних переваг?
8. Визначте відповідність видів міжнародної торгівлі за критерієм об'єкту та за критерієм взаємодії суб'єктів:

За критерієм об'єкту	За критерієм взаємодії суб'єктів	Види міжнародної торгівлі
		- звичайна торгівля - торгівля сировиною - традиційна торгівля
		- зустрічна торгівля - торгівля напівфабрикатами - дискримінаційна торгівля

9. Визначте відповідність видів міжнародної торгівлі за критерієм регулювання та за критерієм взаємодії суб'єктів:

За критерієм регулювання	За критерієм взаємодії суб'єктів	Види міжнародної торгівлі
		- звичайна торгівля - торгівля сировиною - традиційна торгівля
		- зустрічна торгівля - торгівля напівфабрикатами - дискримінаційна торгівля

10. Розмістіть послідовно етапи розвитку міжнародної торгівлі:

«повоєнний» «початковий етап» «міжвоєнний» «соціалістично-капіталістичний» «довоєнний» «глобалізації світової економіки» «монопольного розквіту».

РОЗДІЛ 3

НАЦІОНАЛЬНЕ ТА МІЖНАРОДНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ТОРГІВЛІ

- 3.1. Національний рівень регулювання міжнародної торгівлі
- 3.2. Основні типи торгівельної політики
- 3.3. Торгова політика країн з різними рівнями розвитку
- 3.4. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі
- 3.5. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі
- 3.6. Торгова дискримінація
- 3.7. Особливості митного регулювання в Україні
- 3.8. Регулювання міжнародної торгівлі в системі СОТ
- 3.9. Регулювання міжнародної торгівлі ООН
- 3.10. Україна і СОТ

Світове економічне господарство в останні десятиліття характеризується зростаючим значенням міжнародної торгівлі товарами, яка чинить все більш істотний вплив на розвиток національних економік держав і світового господарства в цілому. В умовах науково-технічного прогресу і подальшого поглиблення поділу праці, під впливом закону зростаючих потреб товари займають важливе місце у забезпеченні конкурентоспроможності економіки держав, зростання інвестицій і збільшення обсягів міжнародної торгівлі, набувають все більшого значення в соціальному житті країн, підвищуючи рівень добробуту народу, вирішуючи проблему працевлаштування працівників.

Безперервно зростаюче пересування товарів, робочої сили, фінансових коштів через національні кордони прискорює розвиток всесвітньої інфраструктури. Відкритість економіки забезпечує країнам такі позитивні ефекти як поглиблення спеціалізації і її наслідків – зростання продуктивності та ефективності праці, поширення світового досвіду через систему міжнародних відносин, зростання конкуренції між вітчизняними виробниками, стимульований на світовому ринку і в кінцевому рахунку – зростання добробуту населення країни.

Однак, незважаючи на всі зиски вільної торгівлі практично всі країни світу в тій чи іншій мірі перешкоджають вільному розвитку міжнародної торгівлі застосовуючи її державне регулювання.

3.1. Національний рівень регулювання міжнародної торгівлі

Регулювання міжнародної торгівлі насамперед здійснюється на державному рівні. Воно може бути одностороннім, двостороннім і багатостороннім - тобто в цьому процесі можуть брати участь не тільки одна держава, але так само кілька держав. Інструменти регулювання міжнародної торгівлі на національному рівні діляться на тарифні – ті, що пов'язані з митним тарифом, і нетарифні – це всі інші обмеження.

Однак, держави можуть дотримуватися різної політики. Наприклад, політика вільної торгівлі передбачає відкриття свого внутрішнього ринку для іноземних товарів, або торгової політики протекціонізму, що захищає внутрішній ринок від іноземної конкуренції. А так само існує помірна торгова політика, яка поєднує елементи вільної торгівлі і протекціонізму.

Уряд більшості країн ставить перед собою різні цілі, але основним завданням в галузі міжнародної торгівлі залишається допомога експортерам вивезти якомога більше своєї продукції, зробивши їхні товари більш конкурентоспроможними на міжнародному ринку, в свою чергу, обмежуючи імпорт, зробивши іноземні товари менш доступними на внутрішньому ринку.

3.2. Основні типи торговельної політики

Для забезпечення економічного розвитку країни існують два типи торговельної політики – це політика протекціонізму або політика вільної торгівлі.

Хоча розвиток зовнішньої торгівлі прискорює економічне зростання і вигідний для країни, в той же час залежність від світового ринку може викликати серйозні соціально-економічні проблеми.

По-перше, приплив конкурентних товарів з-за кордону може погіршити економічне становище галузей господарства, викликати їх руйнування і збільшити безробіття. По-друге, залежність від імпорту може призвести до небажаної залежності від експортера (у тому числі до політичної залежності). По-третє, залежність від зовнішньої торгівлі в сучасних умовах збільшує ризики економічних втрат торгових партнерів від коливання валютних курсів і цін на світовому ринку [1].

Суперечливий вплив зовнішньої торгівлі на економіку створило два протилежні підходи до її розвитку: протекціонізм та захист свободи торгівлі.

Протекціонізм – економічна політика держави щодо захисту внутрішнього ринку, що полягає в системі заходів з обмеження та контролю зовнішньоторговельної діяльності зі стимулювання експорту [1].

Аргументи, на користь застосування політики протекціонізму:

а) Окремим галузям економіки необхідний захист для того, щоб тільки галузі промисловості, які щойно з'явилися, змогли витримати міжнародну конкуренцію і не розоритися. Такі галузі можуть залучити іноземний чи національний капітали, які сприятимуть розвитку національної промисловості;

б) Дотримуючись політики протекціонізму, держава може збільшити зайнятість населення, дозволяючи здійснювати програми розвитку. Проте застосування цієї політики може викликати і відповідні заходи з боку іноземних партнерів, так як у короткостроковому періоді це змусить іноземних виробників нести протекціоністські витрати. Тому використовувати цю політику потрібно вкрай обережно;

в) У цілому протекціонізм можна розглядати як засіб захисту національної економіки в стратегічно важливих секторах (виробництво сталі, хімічна промисловість), засобом захисту окремих груп осіб (фермерів) або деяких регіонів (металургійне, текстильне виробництво).

Вільна торгівля - це рух товарів через кордон без будь-яких обмежень, передбачає невтручання держави в торгівлю. Головним аргументом на користь свободи торгівлі є порівняльна ефективність, яка створює більше вигоди від свободи торгівлі, ніж від її обмеження [1].

Аргументи на захист вільної торгівлі наступні:

а) Свобода торгівлі сприяє міжнародній спеціалізації виробництва країни на основі принципу порівняльних переваг;

б) Сприяє підвищенню якості продукції, що випускається внаслідок зростання міжнародної конкуренції;

в) Розширює товарні ринки;

г) Здешевлює товари для споживачів усередині країни;

д) Сприяє міжнародній концентрації виробництва і масового випуску товарів.

3.3. Торгова політика країн з різними рівнями розвитку

Розвиток економічної політики визначається перетинанням об'єктивних закономірностей з економічними інтересами і цінностями на національному рівні. В останні десятиліття сюди все більше втягуються колективні інтереси економічних блоків. У такій ситуації необхідно орієнтуватися на баланс інтересів держав, що досягається шляхом компромісу чи взаємних поступок. Це зумовлює наявність альтернативних варіантів зовнішньоекономічної політики, серед яких центральне місце займають важелі тиску чи опору, а в разі відсутності таких погроз – вибір інструментів, що дозволяють враховувати національні інтереси держав при проведенні зовнішньоторговельної політики.

Більшість економістів стверджують, що ті країни, які для захисту своїх галузей поклалися на імпортні обмеження, розвивалися більш повільними темпами в порівнянні з країнами аналогічного рівня розвитку, але які проводять більш відкриту економічну політику. У той же час в умовах економічної кризи для всіх країн характерні використання захисних заходів і їхня перевага над заходами стимулюючого характеру [3].

Як приклад розглянемо економіку Японії. Не дивлячись на те, що за часів другої світової війни, економіка Японії зазнала найбільш руйнівного впливу, вона швидко оговталася, чому сприяв значний ріст експорту. Завдяки агресивній торгівельній політиці, Японія перетворилася на одного з найбільших експортерів світу, сформувавши величезний профіцит торгового балансу [5].

Відразу після Другої світової війни Японія практично нічого не експортувала, але була змушена ввозити дуже великі обсяги енергоносіїв і продовольства. Замість того щоб значною мірою покладатися на іноземну

допомогу, уряд зробив ставку на збільшення експорту промислової продукції (спочатку тканин і одягу, а останнім часом – електроніки та автомобілів). У результаті частка японського експорту в світовому обсязі стрибкоподібно зростала і склала майже 10% до 80-х років, коли Японія вступила в низку торгових конфліктів з США та іншими розвинутими країнами.

Розширення експорту супроводжувалося розширенням імпорту до Японії. У торговому балансі Японії до кінця 1960 р. спостерігався дефіцит. У міру зростання промислового сектора, збільшувалися обсяги ввезення енергоносіїв і сировини. Крім того, у міру зростання добробуту японських працівників став рости і імпорт товарів споживання, так як Японія практично не має в своєму розпорядженні корисні копалини, а орні площі вельми обмежені. Тому для залучення валюти, необхідної для оплати імпортованих енергоносіїв та продовольства, країні доводиться експортувати товари. Для того, щоб спонукати до цього виробників, були передбачені різноманітні заходи.

Зокрема система оподаткування, що стимулює експорт. Вона передбачає відрахування експортної виручки. У 1953 р. в Японії було переглянуто положення закону про прибутковий податок: експортерам дозволили віднімати певний відсоток експортної виручки з сукупного доходу; це дало виробникам стимул до експорту, так як той же обсяг експортної виручки забезпечував більше доходу після виплати податків, ніж виручка на внутрішньому ринку. Проте ця програма порушувала положення ГАТТ і в 1963 р. була скасована. Було також впроваджено так зване відшкодування імпортного тарифу. Коли японські виробники імпортують сировину та проміжні товари для виробництва експортної продукції, імпортний тариф, що стягується з використовуваних у виробництві компонентів, відшкодовується виробникам під час здійснення експортної операції. Положення ГАТТ дозволяють уряду зберігати це важливе відшкодування тарифу за умови, що розмір відшкодування не перевищує фактично сплаченого тарифу [5].

У 1951 р. було створено Банк Японії для експортно-імпортних операцій; його завданням було надання середньо-і довгострокових позик суднобудівним компаніям, виробникам обладнання (міні-заводів), основні ринки збуту яких знаходилися за кордоном. Масштаби його діяльності були істотно розширені і стали включати в себе фінансування імпорту сировини і проміжних товарів, видобуток корисних копалин в інших країнах, а також роботу з прямими іноземними інвестиціями.

Розширенню японського експорту також сприяла політика сприятливого валютного курсу: у 60-х роках курс ієни був занижений. При цьому доларова ціна на японські товари для споживачів у країні-імпортері була невисокою. У 1949 р. обмінний курс ієни був встановлений на рівні 360 ієн за 1 долар США; незмінним цей курс зберігався до 1971 р. До останнього моменту, коли розвинуті країни відійшли від практики фіксованого курсу, уряду Японії вдавалося уникнути подорожчання ієни, і це сприяло стимулюванню експорту. До того часу, коли коригування стало необхідно, вітчизняні виробники, такі, як «Тойота» і «Панасонік», знайшли на світових ринках дуже привабливі сегменти [5].

Ще однією політикою стимулювання вивозу товару став так званий експортний конкурс. З метою заохочення експорту уряд Японії заснував конкурс серед фірм, щоб поєднати вигоди від конкуренції і співробітництва. Незважаючи на те, що управляти «змаганнями» за правилами конкурсу складніше, ніж діяти за принципами ринкової конкуренції, різні форми таких «експортних конкурсів» зіграли дуже важливу роль у розширенні експорту в 50-х і 60-х роках. Для успіху подібних конкурсів необхідні три складові: стимули, правила і судді. Стимули повинні бути досить сильними, щоб забезпечити широку участь і енергійну конкуренцію. Правила повинні бути ясними і зрозумілими, щоб учасники знали, яка поведінка буде заохочуватися. Абсолютно необхідно наявність неупереджених суддів. У Японії дуже привабливими стимулами є доступ до кредиту і валютних коштів. В основі правил лежать економічні показники, головним чином чітко усвідомлюваний імператив до експорту. Судді – ті державні чиновники, які розробляли положення про конкурси і контролювали їх проведення, – в цілому були досить компетентними і неупередженими [4].

Важливим фактором стала впливова і неупереджена система державної служби. Відповідно до Конституції Японії основним принципом роботи держави є поділ трьох гілок влади: законодавчої (Національного парламенту), виконавчої (кабінету) і судової. Діє механізм "стримування і противаг", завдяки чому зберігається рівновага між цими трьома гілками влади. Разом з тим чиновники в Японії надзвичайно впливові – вони готують більшість законів і нормативних положень і стежать за їх дотриманням. Незважаючи на те, що закони повинен затверджувати Національний парламент, насправді, практично всі законопроекти пишуть чиновники, а Парламент просто ратифікує їх, надаючи статусу закону.

Щодо законів, котрі стосуються промислової і експортної політики, більшість з них готувалися співробітниками МВТП (Міністерства зовнішньої торгівлі і промисловості), яке в даний час носить назву МЕТП (Міністерство економіки, торгівлі і промисловості). У кожному міністерстві політичними призначеннями є лише міністр і заступник міністра з парламентських питань, які змінюються майже щороку і практично ніяк не впливають на формування політики. Реальним главою міністерства є заступник міністра з адміністративних питань, який отримує цю посаду після тридцятирічної кар'єри державного службовця у цьому міністерстві. Крім того, МВТП також здійснювало регулювання діяльності фірм за допомогою неформального прийому, який отримав назву «адміністративне керівництво». Формально дотримуватися такого керівництва не обов'язково, тому що його положення не мають сили закону, проте насправді цей метод жорстко втілюється у життя за принципом «батого і пряника».

Представлений вище опис японського чиновництва не відрізняється від того, що присутній в інших країнах, де процвітають корупція і зловживання. Однак впливові чиновники в Японії підтримані шанованою системою цивільної служби та ефективною системою освіти. Перш за все, початкову та середню

освіту в країні надають безкоштовно; доступ до неї відкритий для всіх, і майже сто відсотків населення отримують її. У системі вищої освіти, на відміну від США, національні японські університети, включаючи Університет Токіо, є набагато більш престижними навчальними закладами, ніж приватні. До недавнього часу плата за навчання в цих престижних національних університетах була номінальною. Випускники престижних національних університетів стали лідерами в суспільстві, і в тому числі впливовими чиновниками. Інакше кажучи, дитина з дуже бідної родини могла поступити у престижний національний університет, якщо їй вдавалося пройти дуже високий конкурс. Таким чином, набір впливових чиновників і їх просування по службі в Японії базується виключно на особистих достоїнствах. Корупція для таких чиновників - смертний вирок. Промислова політика та політика розширення експорту забезпечуються надзвичайно компетентною і не бере участь у зловживаннях системою державної служби.

Японія зробила акцент на експорт промислових товарів, особливо легкових автомобілів та інших продуктів машинобудування. При такому виробництві компанії доводиться вкладати дуже великі кошти в створення виробничої бази. Наприклад, для того щоб зробити один легковий автомобіль, компанії «Тойота» довелося вкласти мільйони доларів у будівництво складального виробництва. Однак для того, щоб зробити наступний автомобіль, будуть потрібні тільки сталь, пластик і робоча сила, які обходяться, скажімо, у кілька сотень доларів. При такому положенні справ чим більше автомобілів вироблятиме «Тойота», тим нижче середня питома вартість кожної наступної виробленої одиниці. Це так звана «економія від масштабів», так як великомасштабне виробництво дозволяє знижувати виробничі витрати. У такій ситуації виробники зацікавлені в тому, щоб збільшувати випуск продукції. Іншими словами, «Тойоті» не потрібно вибирати, на який ринок працювати - зовнішній або внутрішній. Компанія цілком здатна виробляти автомобілі як для внутрішнього, так і для зовнішнього ринку, щоб збільшити загальну кількість виробленої продукції (або знизити середні витрати виробництва). Оскільки основну статтю японського експорту складають промислові товари, які виробляються за принципом «економії від масштабів», виробники не страждають в тому випадку, коли збільшують випуск продукції на експорт на додаток до випуску, що йде на внутрішній ринок [5].

3.4. Тарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

Митний тариф – це інструмент торгівельної політики та державного регулювання внутрішнього ринку країни при його взаємодії зі світовим ринком; [13] конкретна ставка мита, що підлягає сплаті при вивезення чи ввезення певного товару на митну територію країни. Мита можуть класифікуватися за способом стягнення, об'єктом оподаткування, характером, походженням, типами ставок і способу обчислення. Мито накладається на митну вартість

товару - нормальну ціну товару, що складається на відкритому ринку між незалежними продавцем і покупцем, за якої він може бути проданий у країні призначення в момент подачі митної декларації. Номінальна ставка мита вказується в імпортному тарифі лише приблизно свідчить про рівень митного захисту країни. Дійсна ставка тарифу показує реальний рівень митного оподаткування кінцевих імпортних товарів, обчислений з урахуванням мит, накладених на імпорт проміжних товарів. Для захисту національних виробників готової продукції та стимулювання ввезення сировини і напівфабрикатів використовується тарифна ескалація – підвищення рівня митного оподаткування товарів у міру зростання ступеня їх обробки [6].

На практиці митний тариф може бути у двох формах – у вигляді специфічного та адвалерного мита.

Специфічний тариф – це фіксований митний тариф, величина якого встановлюється в певній сумі, яка стягується з певної кількості товару (партії в штуках, вагові одиниці) Це означає, що за кожну одиницю товару імпортер має сплатити певне мито, наприклад, 80 дол. США за телефон або тону жита [6].

Такі тарифи дозволяють порівняно легко збирати митний податок, оскільки для цього необхідна лише інформація про кількість товарів. Але це мито має свої вади. Якщо вартість товару становить 800 дол. США, а розмір специфічного тарифу – 80 дол. США, значить тариф складає 10 % від вартості товару. Але якщо рівень інфляції в країні раптово змінюється, що призведе до збільшення ціни товару скажемо до 1000 дол. США, то тоді фактична ставка мита дорівнюватиме лише 8 % його ціни. Таким чином, захисна дія цього тарифу зменшується [6].

Адвалерний тариф — це мито, що нараховується у відсотках до митної вартості товарів та інших предметів, які обкладаються митом, розмір якого визначається як фіксована частка вартості імпортованого товару, наприклад 20%. [6]. Тобто, якщо товар коштує 300 дол. США , то імпортер має сплатити мито в розмірі 60 дол. США.

Вочевидь, адвалерне мито позбавлене недоліків специфічного тарифу: його величина знаходиться у прямій залежності від вартості товару. Разом з тим і його стягування пов'язане із низкою проблем. З метою зменшення мита імпортер може свідомо занизити вартість товару. З іншого боку, митні органи іноді намагаються завищити вартість імпорту, оскільки в цьому випадку збільшуються доходи держави.

Митні тарифи також застосовуються в таких формах:

Преференційні тарифи — це імпортне мито пільгового характеру, воно надається виключно щодо окремих категорій товарів на підставі міжнародних договорів. Цей тариф може застосовуватися протягом певного часу або постійно [6].

В індустріально розвинутих країнах існує також система преференцій, яка передбачає безмитний ввіз певного переліку товарів з окремих країн, що розвиваються. Але це стосується лише вузького кола країн зазначених певними договорами.

Є також так званий режим нації найбільшого сприяння, тобто такий торговельний режим, який передбачає надання даній конкретній країні таких же пільг у торгівлі, що й іншим партнерам. Він також ґрунтується на міжнародних договорах, таких як договори СОТ [6].

В деяких країнах також застосовується транзитне мито. Однак його роль в сучасних умовах знижується. Воно встановлюється, як правило, лише для покриття витрат, пов'язаних з контролем транзиту іноземних вантажів.

3.5. Нетарифні методи регулювання міжнародної торгівлі

Нетарифні обмеження – економічні й адміністративні заходи, спрямовані на обмеження зовнішньої торгівлі, які застосовує держава.

Розглянемо імпорتنі субсидії, які є важливим інструментом регулювання імпорту. Вони фактично являють собою негативний імпорتنий податок або митний тариф, який виплачується безпосередньо національному виробнику конкуруючого товару. Надання таких субсидій веде до збільшення виробництва товарів - замінників імпорту, оскільки субсидія означає зменшення видатків виробництва, а отже, і зменшення ціни [6].

Експортні податки, як і імпорتنі мита, можуть бути специфічними та Адвалерними, але вплив їх на зовнішню торгівлю практично однаковий.

Хоч експортний податок погіршує становище виробників, він вигідний споживачам країни-експортера. Застосування цього податку зумовлюється, як правило, необхідністю залучення коштів до державного бюджету, коли інші податки не забезпечують необхідних надходжень [6].

Експортна субсидія - грошові виплати, спрямовані на підтримку національних експортерів і непряму дискримінацію імпорту. Це один із засобів державного стимулювання експорту за рахунок бюджету. Вона також може бути у формі прямого фінансування науково-дослідних, конструкторських робіт і експортного виробництва [6].

Імпортна квота - це обмеження кількості товару, що ввозиться в країну, вона визначає, яку кількість товару іноземного походження може бути реалізовано на національному ринку, тоді як митний тариф визначає величину податку, яким обкладається товар, і при цьому його кількість, що завозиться в країну, не обмежується [6].

Розподіл квот здійснюється державою за допомогою імпортних ліцензій, вони надаються за плату або безплатно. Видача платних ліцензій є джерелом доходу держави від розподілу квот. Але безкоштовний розподіл ліцензій пов'язаний з певними проблемами. Якщо ліцензії на імпорт будуть надаватися фірмам виходячи з частки ринку, яку вони мали в попередні роки, то такі фірми постійно отримуватимуть додатковий прибуток. Безкоштовний розподіл ліцензій потенційно створює ґрунт для хабарництва.

Тариф вочевидь має певні переваги над імпортними квотами з точки зору впливу на добробут споживачів. Це підтверджується ще й тим, що мито

потенційно стимулює впровадження науково-технічних новацій іноземним постачальником.

Держава також може застосувати - вимоги національного вмісту. Тобто імпортера допускають на національний ринок за умови, якщо при виробництві імпортованого товару будуть використані певні комплектуючі частини або певні ресурси національного походження, або кінцевий продукт буде виготовлений на території даної країни. Ці вимоги сприяють розширенню експорту країни та створюють додаткові робочі місця. Такі інструменти часто використовуються в автомобільній промисловості, та деяких інших галузях [6].

Технічні, адміністративні норми й правила та стандарти. Ці правила можуть стосуватись певних характеристик товарів, що продаються на національному ринку. Це можуть бути гігієнічні стандарти, вимоги щодо безпечного використання електротоварів тощо. Всі ці норми та правила впливають на зовнішню торгівлю країни [6].

Існують також «добровільні» експортні обмеження. Цей інструмент застосовується, виходячи з міркувань політичного характеру. За певних умов країна не вважає за можливе вдатися до митних тарифів або імпортних квот, тому вона проводить переговори з торговельним партнером (або партнерами). Мета таких переговорів — досягнення угоди про обмеження поставок закордонних товарів на свій внутрішній ринок.

3.6. Торгова дискримінація

Демпінг – продаж товарів монополіями, компаніями, великими фірмами за штучно заниженими цінами, які навіть можуть бути нижчими від собівартості з метою закріплення на товарних ринках. Продаж товарів на експорт за граничними – так званими демпінговими цінами сприяє витісненню конкурентів та завоюванню зовнішніх ринків [14].

Демпінг представляє собою один із засобів проникнення на зарубіжні ринки, а втрати від нього покриваються, як правило, або за рахунок інших експортних операцій, або експортними субсидіями держави. Встановлення факту проведення демпінгу дозволяє країні-імпортеру здійснювати протекціоністські заходи. У цій ситуації експортна фірма продає свій товар на якому-небудь одному закордонному ринку дешевше, ніж на іншому [1].

Розрізняють такі види демпінгу: спорадичний демпінг - реалізації товару на закордонному ринку за цінами, нижчими внутрішніх або видатків виробництва; розбійницький демпінг - реалізація товарів на закордонних ринках за цінами нижчими видатків з метою витіснення з ринку національних виробників; постійний демпінг – реалізацію товарів за цінами, нижчими від внутрішніх цін або видатків виробництва, упродовж значного періоду часу [1].

3.7. Особливості митного регулювання в Україні

Митний тариф України – це систематизований згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності перелік ставок імпортного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України.[12]

Обкладання товарів та інших предметів при їх переміщенні через митний кордон України державним митом здійснюється за ставками - Єдиного митного тарифу (ЄМТ) України, який представляє собою систематизований звід ставок ввізного мита. [8]

ЄМТ заснований на Гармонізованій системі опису та кодування товарів – назви і коди яких уніфіковано. У десятизначний цифровий код закладені основні відомості про товар і його місце в товарній номенклатурі.

При визначенні відповідності предмету, який перетинає митний кордон України, тарифної позиції, керуються наступними положеннями:

1. Визначальним елементом класифікації є належність предмета до конкретної товарної позиції ЄМТ;

2. Предмети, пред'явлені до митного контролю в розібраному або не зібраному вигляді, класифікуються за тією тарифною позицією, до якої належить предмет у зібраному вигляді;

3. Якщо предмет може бути віднесений до двох або більше тарифних позицій одночасно, перевага віддається товарній позиції, яка містить більш детальний опис предмета;

4. Предмети, які мають суміш різних компонентів, або набори, призначені для продажу, класифікуються на уроках чи матеріалу, що визначає товарну характеристику набору.[8]

За рівнем розміру ставок імпортних мит ЄМТ включає в себе:

1. Преференційні ставки, у т.ч. звільнення від сплати мита, які застосовуються до товарів та інших предметів, що походять з країн, що входять з України до митних союзів або утворюють з нею спеціальні митні зони, і при встановленні спеціального преференційного митного режиму відповідно до міжнародних договорів за участю України. В даний час Україна не входить в союзи, що дозволяють застосовувати преференційні ставки;

2. Пільгові ставки, що застосовуються до товарів та інших предметів, що походять з країн або економічних союзів, які користуються в Україні режимом найбільшого сприяння;

3. Повні ставки застосовуються до решти товарів або інших предметів, у тому числі до тих, для яких неможливо встановити країну походження.[8]

Країна походження товару визначається на підставі сертифікату походження товару, а в деяких випадках – на підставі документів та маркування товару.

Диференційовані за розміром ставки застосовуються тільки стосовно імпортного мита. Причина цього очевидна: відмінності ставок визначаються

країною походження товарів, а ставка вивізного (експортного) мита завжди ставиться до українських товарів.

За способом обчислення величини мита виділяються:

1. Адвалерні мита, що встановлюються у відсотках до вартості товару.
2. Специфічні мита, зазвичай встановлюються щодо високоліквідних товарів, при митному оформленні яких найбільш часто вдаються до зниження вартості;
3. Комбіновані мита, що поєднують Адвалерний і специфічний спосіб розрахунку. Комбінована мито зазвичай вказує одночасно розмір Адвалерної та специфічної мита; застосовується та з них, яка є більшою.

По виду ставки мита поділяються на:

1. Постійні мита – встановлювані ЄМТ на постійній основі;
2. Сезонні мита – встановлювані спеціальними Законами України на строк не більше 4-х місяців;
3. Особливі мита – встановлювані Міністерством економіки України шляхом відповідних процедур:

- спеціальні мита – встановлюються а) відповідно до Закону України "Про застосування спеціальних заходів щодо імпорту в Україні"; б) для захисту українських виробників; в) в якості захисного способу щодо суб'єктів ЗЕД, які порушують національні інтереси у сфері ЗЕД, г) в якості відповіді щодо держав, митних союзів та економічних об'єднань, що обмежують здійснення законних прав та інтересів суб'єктів ЗЕД або ущемляють інтереси України;

- антидемпінгові мита – встановлюються а) відповідно до Закону України "Про захист національного товаровиробника від демпінгового імпорту", б) у разі вивезення за межі митної території України товарів за ціною, значно нижчою, ніж ціна інших експортерів аналогічних або безпосередньо конкуруючих товарів, якщо таке вивезення заподіює шкоду;

- компенсаційні мита – встановлюються а) відповідно до Закону України "Про захист національного товаровиробника від субсидованого імпорту", б) у разі вивезення за межі митної території України товарів, для виробництва, переробки, продажу, транспортування, експорту або споживання яких безпосередньо або опосередковано надавалася субсидія, якщо таке вивезення заподіює шкоду [8].

3.8. Регулювання міжнародної торгівлі в системі СОТ

Світова організація торгівлі (СОТ) відіграє вирішальну роль у регулюванні світової торгівлі товарами, послугами, інтелектуальною власністю, а також у формуванні торгової політики країн-членів і у врегулюванні торговельних суперечок між ними. Вона була заснована в 1995 р. і є спадкоємицею Генеральної угоди з тарифів і торгівлі (ГАТТ).

СОТ - це організація і одночасно комплекс правових документів, свого роду багатосторонній торговельний договір, що визначає права та обов'язки урядів у сфері міжнародної торгівлі товарами і послугами.

Правову основу СОТ складають три основні угоди: Генеральна угода з тарифів і торгівлі у редакції 1994 р.; Генеральна угода з торгівлі послугами (ГАТС); Угода про торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС) [9].

Головними завданнями СОТ є лібералізація міжнародної торгівлі, забезпечення її справедливості та передбачуваності, сприяння економічному зростанню та підвищенню економічного добробуту людей. Конкретним завданням СОТ є регулювання світової торгівлі переважно тарифними методами при послідовному скороченні рівня імпортного мита, а також усуненні різних нетарифних бар'єрів, кількісних обмежень та інших перешкод у міжнародному обміні товарами та послугами. Країни - члени СОТ, яких на червень 2014 р. налічується 160, вирішують ці завдання шляхом контролю за виконанням багатосторонніх угод, проведення торговельних переговорів, врегулювання торговельних суперечок відповідно до механізму СОТ, а також надання допомоги країнам, що розвиваються і проведення огляду національної економічної політики держав. СОТ охоплює угодами практично всю сферу міжнародної торговельної політики та значну частину міжнародної комерційної практики, тобто міжнародного бізнесу [9].

Понад 30 держав все ще мають нині статус спостерігача у СОТ. Переважна більшість з них знаходяться на різних стадіях процесу приєднання до СОТ. Крім того, статус спостерігача в СОТ мають близько 60 міжнародних організацій, у тому числі МВФ, Світовий банк, ОЕСР, різні підрозділи ООН, регіональні угруповання, товарні організації.

Процедура приєднання до СОТ була вироблена за півстоліття її існування. Вона досить складна і складається з декількох етапів, які, як показує досвід, тривають кілька років. Натомість країна що приєдналася отримує права, які мають члени СОТ, що практично буде означати припинення її дискримінації на зовнішніх ринках. У випадку протиправних дій з боку будь-якого члена організації будь-яка країна може звертатися з відповідною скаргою до органу з врегулювання суперечок, рішення якого обов'язкові для безумовного виконання на національному рівні.

Країни - члени СОТ діють в рамках не дискримінаційної торговельної системи, де кожна країна отримує гарантії справедливого і послідовного відношення до її експорту на ринках інших країн, зобов'язуючись забезпечувати такі ж умови для імпорту на свій власний ринок. У виконанні зобов'язань країнами, що розвиваються передбачені порівняно велика гнучкість і свобода дій [2].

Найважливіші принципи СОТ в галузі регулювання міжнародної торгівлі та торговельної політики наступні:

1. Режим найбільшого сприяння – принцип недискримінації на митному кордоні. Будь-який з членів СОТ однаково ставиться до товарів, які імпортуються з будь-якої іншої держави-члена СОТ.

2. Принцип національного режиму встановлює, що країни-учасниці повинні надавати товарам іноземного походження той самий режим, як і національним товарам в області внутрішніх податків і зборів.

3. Принцип захисту національної промисловості. Передбачається, що через імпорتنі тарифи в інтересах розвитку національної промисловості країна може здійснювати захист, заснований тільки на митних тарифах, а не на інших торговельно-політичних заходах.

4. Принцип створення стійкої основи торгівлі забезпечується обов'язковістю дотримання тарифних рівнів, узгоджених договірними сторонами, які не можуть підвищуватися згодом.

5. Принцип сприяння справедливій конкуренції. СОТ прагне не допустити ведення «війни субсидій» і використання компенсаційних заходів у протекціоністських цілях.

6. Загальна заборона кількісних обмежень імпорту. Такі обмеження досі чинять вплив на торгівлю сільськогосподарськими товарами, текстилем, сталлю і деякими іншими товарами.

7. Принцип можливих дій у надзвичайних обставинах. У даному випадку передбачаються «вилучення» і застосування «захисної обмовки». «Вилучення» означають можливість відміни конкретних зобов'язань в рамках СОТ, якщо це викликано економічними або торговими обставинами. «Захисна обмовка» передбачає можливість встановлення обмежень на імпорт або тимчасове скасування тарифних поступок щодо товарів, які імпортуються в збільшуються кількостях і завдають або можуть завдати серйозної шкоди конкуруючим національним виробникам.

8. Принцип регіональних торговельних домовленостей, в рамках яких група країн погоджується ліквідувати або знизити бар'єри у відношенні один до одного. Це допускається, як виняток із загального правила режиму найбільшого сприяння за умови дотримання певних жорстких критеріїв.

9. Спеціальні умови для країн, що розвиваються передбачають заохочення допомоги країнам, що розвиваються та забезпечення більш сприятливих умов доступу їх товарів на світові ринки.

10. Виняток щодо текстилю та одягу передбачає регулювання торгівлі цими товарами шляхом встановлення промислово розвиненими країнами квот на імпорт текстилю та одягу з більш конкурентноздатних країн, що розвиваються [3].

Розвиток торгівлі веде у довгостроковій перспективі до підвищення зайнятості, особливо в експортних галузях економіки. Однак у короткостроковій перспективі втрати робочих місць у результаті конкуренції національних підприємств з імпортними виробниками практично неминучі. Протекціонізм не може вирішити цю проблему.

Недискримінаційний підхід, прозорість, велика визначеність умов торгівлі та їх спрощення - усе це сприяє зниженню витрат компаній, оптимізації їх діяльності та створення сприятливого клімату для міжнародного бізнесу. У свою чергу, приплив капіталу в країну, зокрема, у формі прямих іноземних інвестицій створить додаткові робочі місця і підвищує і добробут населення в цілому [9].

3.9. Регулювання міжнародної торгівлі ООН

Питаннями світової торгівлі при ООН займаються дві організації – ЮНКТАД та ЮНСІТРАЛ.

ЮНКТАД була створена, згідно з резолюцією Генеральної Асамблеї, в 1964 р. в якості спеціального постійного органу ООН. Це представницька багатостороння торговельно-економічна організація [10].

Цілі ЮНКТАД полягають у наступному:

- сприяння розвитку міжнародної торгівлі з метою прискорення економічного зростання і розвитку, особливо в країнах, що розвиваються;
- встановлення принципів і політики, що стосується міжнародної торгівлі та пов'язаних з нею проблем економічного розвитку, зокрема, в галузі фінансів, інвестицій, передачі технології;
- розгляд і сприяння організації діяльності інших установ у рамках системи ООН у галузі міжнародної торгівлі і відповідних проблем економічного розвитку;
- прийняття у разі потреби заходів для ведення переговорів і затвердження багатосторонніх правових актів у галузі торгівлі;
- узгодження політики урядів і регіональних економічних угруповань у сфері торгівлі та пов'язаного з нею розвитку, виступаючи в якості центру такого узгодження. В основу діяльності ЮНКТАД покладені функції, визначені резолюцією 1995 (XIX) Генеральної Асамблеї ООН. Коло ведення ЮНКТАД охоплює практично всі актуальні економічні та правові аспекти сучасної міжнародної торгівлі та пов'язані з нею питання економічного розвитку [10].

Основні напрямки діяльності ЮНКТАД наступні:

1. Регулювання торговельних і економічних відносин між державами і розробка концепцій і принципів розвитку світової торгівлі.
2. Розробка заходів щодо врегулювання міжнародної торгівлі сировинними товарами.
3. Розробка заходів та засобів готової політики та економічної співпраці.
4. Сприяння розвитку економічного співробітництва між країнами, що розвиваються; ведення переговорів зі створення глобальної системи преференцій між країнами, що розвиваються; розробка програми дій світової спільноти щодо сприяння подолання економічного відставання найменш розвинених країн.

5. Проведення нарад експертів, представників урядів, дипломатичних переговорних конференцій з метою узгодження політики урядів і регіональних економічних угруповань з питань розвитку світової торгівлі та інших проблем.

6. Регулювання обмежувальної ділової практики здійснюється шляхом розробки Кодексу узгоджених на багатосторонній основі принципів і правил з контролю за обмежувальною діловою практикою, а так-само різних заходів з регулювання діяльності транснаціональних корпорацій.

7. Ведення аналітичної роботи з питань глобалізації і розвитку, інвестування, розвитку підприємств і технологій, міжнародної торгівлі товарами і послугами та розвитку інфраструктури у сфері послуг.

8. Сприяння координації діяльності в рамках ООН, а так само з іншими міжнародними організаціями, такими як СОТ [10].

Діяльність ЮНКТАД зробила істотний вплив на всю багатосторонню систему регулювання міжнародної торгівлі. Зокрема, це зумовило здійснення модернізації ГАТТ. У складі Генеральної угоди з'явилася нова четверта частина, де визнається особлива роль і особливе місце країн, що розвиваються в міжнародних економічних відносинах. З діяльністю ЮНКТАД пов'язані також зміни в діяльності МВФ і МБРР, що виразилися в певному повороті до потреб країн, що розвиваються і особливо до найменш розвинених. ЮНКТАД стала ініціатором надання невзаємних і недискримінаційних преференцій, що представляють важливі елементи сучасної системи регулювання міжнародної торгівлі. ЮНКТАД внесла істотний внесок у створення нової комплексної системи регулювання світових товарних ринків.

У рамках ЮНКТАД склалася і набула сучасної роль «Група 77», названа так по числу країн, що розвиваються, створили спільну платформу захисту своїх економічних інтересів у міжнародній торгівлі. «Група 77» зіграла важливу роль у формуванні міжнародної стратегії ООН з економічних питань та відносин з країнами, що розвиваються. ЮНКТАД розробила і здійснює нові організаційні форми роботи, що дозволяють знаходити баланс інтересів різних країн і різних груп країн з проблем міжнародного економічного співробітництва. Характерним для роботи ЮНКТАД є попереднє визначення позицій усередині кожної групи країн, що забезпечує більш зважене врахування інтересів представлених країн при виробленні спільних рішень [10].

Іншою організацією при ООН, яка має справу з зовнішньою торгівлею є ЮНІСТРАЛ. Це основний юридичний орган у системі ООН в галузі права міжнародної торгівлі. Юридичний орган з універсальним членським складом, вже протягом більше 40 років спеціалізується в проведенні реформ в області комерційного права в усьому світі. Основними питаннями, котрими займається ЮНІСТРАЛ є модернізація та узгодження норм міжнародної комерційної діяльності. ЮНІСТРАЛ розробляє сучасні, справедливі і узгоджені правила для комерційних угод [11].

Це можуть бути такі документи: всесвітньо визнані конвенції, типові закони та правила; правові та законодавчі керівництва та рекомендації, що мають велике практичне значення; оновлювання інформації по законодавчих

актах, що вводять в дію однакові норми комерційного права; технічна допомога в здійсненні проектів правової реформи; регіональні та національні семінари з питань однакового комерційного права.

Робота Комісії здійснюється на щорічних сесіях, які проводяться по черзі через рік у Центральних установах Організації Об'єднаних Націй в Нью-Йорку і у Віденському міжнародному центрі в Відні. Кожна робоча група Комісії, як правило, проводить одну або дві сесії на рік залежно від даної теми; ці сесії також проводяться по черзі в Нью-Йорку та Відні.

Крім держав-членів всі держави, які не є членами Комісії, а також зацікавлені міжнародні організації запрошуються бути присутнім на сесіях Комісії та її робочих груп в якості спостерігачів. Спостерігачі мають право брати участь в обговореннях на сесіях Комісії та в її робочих групах нарівні з членами Комісії [11].

3.10. Україна і СОТ

16 травня 2008, набув чинності ратифікований Верховною Радою 10 квітня 2008 р. Протокол про приєднання України до Марракеської Угоди про створення Світової організації торгівлі, і Україна стала повноправним 152-м членом цієї організації. Одночасно з цим, Україна отримала п'ятирічний термін для адаптації нашої економіки до світових тенденцій.

З моменту вступу до СОТ Україна отримала режим найбільшого сприяння у торговельному просторі всіх країн-членів СОТ, тобто одночасне покращання умов торгівлі з 160 країнами світу, на які припадає близько 95% світової торгівлі. Вступ України до СОТ супроводжувався зменшенням тарифних і нетарифних обмежень на доступ українських товарів на ринки країн-членів СОТ, крім того Україна отримала можливість захистити свої інтереси та інтереси українських виробників, згідно з процедурою розгляду торговельних спорів Світової організації торгівлі. Так само нашій країні скасували квоти на експорт української продукції металургії до ЄС та українські виробники отримали доступ до дешевших комплектувальних, устаткування і сировини. А так само забезпечення не дискримінаційного транзиту товарів та послуг [9].

Зокрема, зменшення тарифів позначилося для секторів, які були відносно незахищеними або мали велику частку проміжного попиту, а поліпшення доступу до ринків сприятливо відбилося на експортно-орієнтованих секторах економіки, які раніше зіштовхнулися зі значними торговельними обмеженнями на зовнішніх ринках.

Членство в СОТ сприятливо позначилося на металургійній і хімічній галузях економіки. Проте фінансова криза 2008 року та падіння цін на сировину повністю перекрили позитивний ефект від цієї події.

Поряд із лібералізацією торговельного режиму та відкриттям своїх ринків для імпортової продукції. Угодами СОТ передбачено розгалужений механізм

захисту внутрішнього ринку, що передбачає: спеціальні захисні заходи у випадку різкого зростання імпорту; антидемпінгові заходи у випадку імпорту за демпінговими цінами; компенсаційні заходи у випадку використання заборонених СОТ субсидій; підвищення ставок митного тарифу та застосування квот у разі суттєвого погіршення платіжного балансу країни; надання державної підтримки вітчизняним виробникам, у тому числі експортерам; використання субсидій, що не роблять негативного впливу на конкуренцію і спрямовані на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, у тому числі експортерів; надання внутрішньої підтримки для розвитку сільського господарства, зокрема, застосування спеціального режиму оподаткування.

Список використаної літератури та джерел

1. Хмелев И.Б., Логвинова И. Л. Мировая экономика / Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. – М., 2004 г. – 128 с.
2. Кулишер И.М. Основные вопросы международной торговой политики. – М.: ООО «Социум», 2002. – 479 с.
3. Исаченко Т. М. Торговая политика Европейского Союза. М.: ГУ-ВШЭ, 2010. — 395 с.
4. Ломакин В.К. Мировая экономика: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2008. – 727 с.
5. Мировая экономика: Учебник / под ред. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 2005. – 734 с.
6. Бураковський І. Теорія міжнародної торгівлі. – К.: Основи, 2000. – 241 с.
7. Таможенный кодекс Украины
8. Закон України „Про Єдиний митний тариф”
9. www.wto.org – Официальный сайт ВТО
10. www.unctad.org – Официальный сайт ЮНКТАД
11. www.uncitral.org – Официальный сайт ЮНСИТРАЛ
12. Закон України „Про митний тариф”
13. Колесов В.П., Кулаков М.В. Международная экономика: Учебник. – М.:ИНФРА – М. 2004. – 474 с.
14. Сергеев П.В. Мировая экономика: Учебное пособие по курсам «Мировая экономика» «Мировое хозяйство и международные экономические отношения на современном этапе». – М.: Юриспруденция, 1999.– 160 с.

Контрольні питання

1. Які інструменти регулювання міжнародної торгівлі ви знаєте?
2. Назвіть аргументи, на користь застосування політики протекціонізму?
3. Проаналізуйте роль держави в економічному житті Японії?

4. Які чинники зумовили конкурентоспроможність японських товарів на зовнішніх ринках?
5. Що таке митний тариф?
6. Які види митних тарифів ви знаєте? Де вони застосовуються?
7. Що таке імпортна субсидія?
8. Назвіть спільні риси та відмінності між митним тарифом та імпортними квотами?
9. Назвіть основні інструменти нетарифного регулювання?
10. Що таке демпінг і як він застосовується?
11. Які митні ставки передбачені в ЕМТ України?
12. Які існують види мита за способом його обчислення?
13. Що таке СОТ?
14. Які головні завдання СОТ ви знаєте?
15. Яка торгівельна політика підтримується між країнами-членами СОТ?
16. Назвіть найважливіші принципи СОТ?
17. Які ще міжнародні організації регулюють світову торгівлю?
Охарактеризуйте їх діяльність.
18. Коли Україна стала членом СОТ?
19. Які переваги отримала Україна після вступу до СОТ?

РОЗДІЛ 4

МІЖНАРОДНА ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА

- 4.1. Сутність та основні концепції інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій
- 4.2. Динаміка руху та регіональна структура міжнародних інвестицій
- 4.3. Еволюція впливу потоків капіталу для країн з ринком, що формується
- 4.4. Вплив прямих іноземних інвестицій на зовнішньоекономічні операції країн Центральної і Східної Європи

4.1. Сутність та основні концепції інвестиційної діяльності транснаціональних корпорацій

Дослідження діяльності міжнародних виробничих структур є відносно “молодим” напрямом економічної науки. Дійсно, терміни “багатонаціональне підприємство” і “транснаціональна корпорація”, що використовуються зараз більшістю авторів як синоніми, з’явилися в науковій літературі тільки в середині 60-х років. До цього часу фірми, що займались виробничою діяльністю за кордоном, іменувалися або як “мультитериторіальні фірми”, або як компанії з іноземними інвестиціями [17]. У той час велика частина економістів займалася дослідженням макроекономічних питань, в яких фірма хоч і розглядалася як один з основних елементів економічної системи, але її індивідуальний розвиток і необхідність зарубіжного інвестування окремо не аналізувалися.

Разом з тим потрібно зазначити, що навіть в основі сучасних теорій діяльності ТНК лежать роботи таких економістів, як Томас Манн (директор однієї з перших відомих в світі ТНК – Східної Індійської Компанії), Адам Сміт, Давид Рікардо, Альфред Маршалл, Карл Маркс.

Починаючи з середини 30-х років почали з’являтися перші роботи, в яких досліджувалися фактори, що визначають географічне розташування прямих зарубіжних інвестицій. Більш того, ще в 1929 році Джон Вільямс показав наявність протиріч між неокласичною теорією міжнародної торгівлі і розвитком міжнародного виробництва.

У той же час інша група економістів розглядала існування зарубіжних виробництв як форму еволюції картелів. Так, французький економіст М.Бай в своїх дослідженнях показав, що для підвищення ефективності діяльності підприємств нафтової промисловості доцільним є введення вертикального управління всіма стадіями виробництва, яке можливе тільки в рамках однієї компанії або картелю.

У 1956 році на мозковому штурмі, що проходив в Австралії в одному з філіалів корпорації «General Motors» Е. Пенроуз пояснила причини виникнення і розвитку зарубіжних виробництв. Вона в якійсь мірі навіть випередила

С. Хаймера, заявивши, що “аналіз причин збільшення обсягів зарубіжних інвестицій можливий тільки в рамках теорії зростання фірми” [18].

З середини 60-х років почали з’являтися перші теоретичні концепції діяльності ТНК. В них автори, аналізуючи операції ТНК, засновувалися на тих або інших особливостях їх діяльності. Зокрема, Вернон досліджував рух американських прямих зарубіжних інвестицій в країни Європи, Р. Кейвс – диверсифікацію інтеграційної стратегії ТНК, Р. Алібер – фінансування ТНК своїх зарубіжних виробництв [19] і т. д. При цьому перші теоретичні концепції ТНК, описуючи тільки окремі аспекти діяльності корпорацій, не могли нарізно дати об’єктивну картину.

Разом з тим перші теоретичні концепції діяльності ТНК визначили основні мотиви появи у ТНК прямих зарубіжних інвестицій:

- ✓ прагнення або до більш дешевих, або до більш якісних факторів виробництва в порівнянні з країною, з якої вивозяться інвестиції;
- ✓ вихід на нові ринки (особливо на ті, доступ на які обмежений митними бар’єрами);
- ✓ можливості урахування національної специфіки при виробництві товарів, орієнтованих на внутрішній ринок, залучення менеджерів, знайомих з особливостями попиту і пропозиції на місцевому ринку;
- ✓ зниження рівня конкуренції при придбанні активів іноземних фірм, діючих на одному з ТНК ринку;
- ✓ можливості досягнення позитивного ефекту зростання масштабу виробництва (знижуються загальні середні витрати).

Перелічені мотиви є загальними для більшості ТНК, однак потрібно зазначити, що в кожному конкретному випадку вони розрізняються. Дійсно, причини, що спонукали ТНК Бельгії вкладати гроші в мідні рудники в Конго, не співпадають з факторами, що вплинули на приплив японських інвестицій в підприємства Великобританії; мотиви зростання обсягів прямих зарубіжних інвестицій американських автомобільних ТНК в Європі відрізняються від причин корейського інвестування в економіку Кувейту тощо.

У середині 80-х років англійський економіст Дж. Даннінг запропонував багатофакторний підхід до пояснення природи діяльності ТНК. Дж. Даннінг вважає, що зростання виробництва в транснаціональних корпораціях визначається трьома групами факторів, що підвищують конкурентоздатність ТНК. Це: переваги власності; переваги дислокації, що визначають райони, де розташовані філії ТНК; переваги інтерналізації, які пов’язані з можливістю отримання більш високих і довгострокових прибутків за допомогою самостійної діяльності на зарубіжному ринку.

Значні можливості транснаціональних корпорацій, які дозволяють їм у залежності від ситуації у приймаючій країні і власних конкурентних переваг вибирати той чи інший вид міжнародної діяльності, перш за все, виробничої, та різноманітність рівнів аналізу операцій ТНК з боку економічної науки призвели до виникнення великої кількості доповнюючих одна одну концепцій діяльності ТНК. Ці концепції умовно можна розділити на наступні групи в залежності від

загального для кожної групи теоретичного підходу: теорія ринкової влади, теорія інтерналізації та привласнення, теорія міжнародної конкурентноздатності “податкова” теорія, теорія організаційних форм транснаціональних корпорацій, еkleктична теорія міжнародного виробництва.

Розглянемо детальніше ці напрями. У своїх дослідженнях американський економіст С. Хаймер [8, с. 41] одним з перших довів, що класичні та неокласичні теорії міжнародної торгівлі і руху капіталу не можуть повністю пояснити міжнародні операції ТНК. Так, у промислово розвинених країнах ціни на такі фактори виробництва як робоча сила, енергоресурси та природні копалини є відносно високими у порівнянні із країнами, що розвиваються. При цьому в промислово розвинених країнах існує надлишок капіталу, що призводить до відносно низької норми прибутку і ставки процента.

Ця ситуація, з точки зору класичної та неокласичної економічної теорії, повинна стимулювати вивезення капіталу до країн, що розвиваються, де існує нестача капіталу і надлишок відносно дешевої робочої сили та ресурсів. Однак у другій половині ХХ століття основні потоки прямих зарубіжних інвестицій прямували саме в промислово розвинені країни, що суперечить висновкам класичної та неокласичної економічної теорії.

Пояснюючи цю ситуацію, С. Хаймер обґрунтував тезу про те, що для ТНК основною метою здійснення прямих закордонних інвестицій є не зменшення витрат виробничого процесу, а отримання ринкової влади.

Згідно з теорією ринкової влади на ранніх стадіях зростання фірма розширює свою частку на національному ринку шляхом злиття і поглинання, збільшуючи концентрацію виробництва і капіталу. Коли подальше посилення ринкової влади в своїй країні стає неможливим (ринок розділений між двома – трьома олігополіями, які не згодні втрачати незалежність, або державне антимонопольне регулювання не дозволяє подальшого збільшення концентрації на національному ринку), фірма інвестує прибуток за кордон, що призводить до аналогічної ситуації на зарубіжних ринках.

З точки зору С. Хаймера другим мотивом для іноземного капіталовкладення є “захисне інвестування”. Ця стратегія основана на тому, що ТНК може створити іноземне підприємство не для збільшення чи збереження прибутку, а з метою не допустити своїх конкурентів на закордонні ринки. С. Хаймер розглядає “захисне інвестування” як олігополістичну поведінку, яка втілюється у короткострокову конкуренцію між невеликою кількістю господарюючих суб’єктів для завоювання ринкової влади.

З точки зору В. Рокочі, вплив на конкуренцію через “захисне інвестування” породжує щонайменше дві важливі проблеми [9, с. 91] По-перше, якщо припустити, що прямі іноземні інвестиції знищують конкуренцію на товарних ринках, то уряди приймаючих країн повинні контролювати діяльність закордонних філій, що є вкрай несприятливим для ТНК. По-друге, “захисне інвестування” може спричиняти і певні додаткові витрати. Так, закордонна філія ТНК буде схильна до лобіювання у місцевому уряді певних захисних заходів, наприклад, запровадження імпорتنих обмежень на

автомобілі. Від цього закордонна філія отримає додаткові прибутки, а країна-реципієнт програє, оскільки на ринку створюється монополія іноземного виробника, що супроводжується збільшенням цін у галузі.

Таким чином, дослідження Хаймера свідчать про те, що виникнення транснаціональної корпорації веде до зниження рівня конкуренції і до зростання бар'єрів входження до галузей, в яких функціонують ТНК.

Теорія ринкової влади підкреслює, що для підтримки ефективності та прибутковості економічної діяльності фірма повинна постійно розширювати свій контроль над ринком. Але це, в свою чергу, після того, як фірма отримала монопольну владу, призводить до зниження зацікавленості ТНК у збільшенні обсягу довгострокових інвестицій. Даний феномен пов'язаний з тим, що отримав монопольну владу фірма може збільшувати свої прибутки і не модернізуючи виробництво.

Таким чином, теорія ринкової влади С. Хаймера не тільки визначає мотиви прямого іноземного інвестування та причини перетворення компаній у ТНК, а і висвітлює проблеми, які можуть виникнути у країні-реципієнті прямих закордонних капіталовкладень.

Інший напрям теорії ТНК – теорія інтерналізації, в якій розвиток міжнародного виробництва аналізується з позицій зменшення трансакційних витрат та економії на масштабі сфери діяльності.

Так, з точки зору Р. Коуза підвищення ефективності організаційної структури компанії призводить до збільшення розміру фірми та її перетворення у транснаціональну корпорацію. При цьому на думку Р. Коуза, саме організація корпорації є рушійною силою підвищення ефективності її діяльності. Р. Коуз пише: “Фірма є організмом, в якому проблема зростання нерозривно пов'язана з ефективністю передачі інформації” [17, с. 35].

У своїх роботах Р. Коуз розглядає два випадки:

1. На ринку діє безліч незалежних фірм – і в умовах вільної конкуренції тільки ринок визначає їх поведінку.
2. На ринку існує одна велика корпорація, що об'єднує раніше незалежні компанії.

Коуз приходить до наступного висновку: “...тільки ринковий механізм не призводить до адекватного сприйняття інформації і незалежні фірми діють неефективно; з іншого боку, коли обмін інформації відбувається по вертикалі всередині однієї корпорації, що об'єднує безліч дрібних підрозділів, досягається оптимізація діяльності компанії.” [17, с. 36].

На думку Р. Коуза, більш прибутковим є координація економічної активності підприємствами, а не ринком, оскільки він є недосконалим; існує вибір між “менеджментом” і “ринком”. Коуз вважає, що фірмі необхідно збільшувати свої розміри доти, поки вона сама, а не ринок, зможе визначати свою діяльність. При цьому прямі зарубіжні інвестиції розглядаються як засіб зменшення трансакційних витрат фірми.

Трансакційні витрати пов'язані із здійсненням ринкових договірних відносин і виникають тоді, коли відбувається перехід товару або послуги від

однієї технологічно відособленої структури до іншої, тобто коли має місце трансакція – угода, операція, контракт, договір. Трансакційні витрати – це витрати пов'язані з функціонуванням самої ринкової системи. Скорочення цих витрат досягається за рахунок обмеження обсягу ринкових відносин завдяки прямим закордонним інвестиціям, які дозволяють ТНК контролювати усі стадії виробничого процесу, а інколи і маркетингової діяльності.

О. Вільямсон, спираючись на дослідження змін організаційних форм корпорацій в США, що призвели до створення сучасних ТНК, назвав трансакційні витрати «головним фактором організаційної еволюції корпорацій». ТНК на його думку, є продуктом серії організаційних нововведень, мета і результат яких – економія на трансакційних витратах. Іншими словами, ТНК – засіб зменшення цих витрат [15, с. 44].

Економія на масштабі сфери діяльності, названа англійським економістом Е. Пенроуз економією зростання, виникає завдяки незбалансованості зростання фірми, на якій постійно утворюються нові, що не використовуються в даний момент часу, виробничі і фінансові ресурси [17, с. 5]. Економія від використання цих ресурсів і стає стимулом до розширення сфери діяльності фірми. Вона залежить від специфічного набору виробничих ресурсів, які має в своєму розпорядженні фірма, тому більшість фірм намагаються розширити свою діяльність у тих сферах, в яких технологічні і ринкові фактори є спільними з основним виробництвом фірми.

Можливості економії на масштабі сфери діяльності стимулюють перетворення національних компаній у транснаціональні корпорації, які завдяки збільшенню масштабів виробничого процесу та використанню ще незадіяних ресурсів зменшують середні витрати виробництва.

Разом з тим слід зазначити, що збільшення масштабів виробництва та жорсткий контроль над усіма стадіями виробничого процесу та маркетингової діяльності може призвести до зворотного ефекту – підвищенню середніх витрат виробництва («негативний ефект збільшення масштабу виробництва»). Тому великі ТНК для зменшення загальних збитків у деяких випадках вимушені добровільно відмовлятися від контролю за часткою своїх виробничих підрозділів.

Іншим теоретичним напрямком, який доповнює концепцію інтерналізації та базується на дослідженні галузей високих технологій, є теорія привласнення. Ця теорія ґрунтується на тому, що компанія, яка має конкурентні технологічні переваги, здійснює іноземне інвестування для того, щоб, перш за все, підвищити ефективність використання новітніх технологій та створювати нові кращі продукти.

З точки зору прихильників теорії привласнення для отримання потенційних доходів від своїх технологічних переваг компанії нерідко вигідніше встановлювати контроль за виробництвом і мати підприємство у своїй повній власності: за відсутності жорсткого контролю й розподілу іноземного підприємства між кількома власниками (у спільному підприємстві чи у разі ліцензування іноземної компанії) технологічні переваги фірми можуть

бути втрачені. На думку В. Рокочі, коли компанія володіє виключною інформацією щодо організації та контролю за певними технологічними процесами, то поділ контролю між кількома власниками неминує призвести до зниження ефективності та якості. При цьому, якщо компанія розкриє свою інформацію для партнерів, ці знання навіть можуть бути використані для конкуренції з самою компанією [9, с. 93].

У разі, коли ТНК сумнівається в тому, чи вдасться їй зберегти у таємниці технології, які мають бути використані в іноземній філії, вона може і зовсім відмовитись від закордонного інвестування.

Прихильники теорій інтерналізації та привласнення вважають, що головною метою іноземного інвестування є, не збільшення чи отримання монопольної влади, а підвищення ефективності виробництва усередині ТНК та збереження її технологічного лідерства. Отже, створення іноземних філій сприяє підвищенню технологічного рівня та загальної ефективності функціонування економічної системи. У зв'язку з цим уряди країн експортерів та імпортерів капіталів мають стимулювати рух іноземних інвестицій та захищати інтелектуальну власність ТНК.

Іншим теоретичним підходом щодо пояснення діяльності ТНК є концепція міжнародної конкурентоздатності галузі в різних її варіантах. Її основою стала модель життєвого циклу продукту Р. Вернона. Ця модель заснована на тому, що наприкінці завершення життєвого циклу продукту його виробництво та збут в національній економіці зменшуються. З метою збереження прибутку фірма вимушена шукати нові закордонні ринки збуту для продукту – подовжувати цикл його життя.

Екстраполюючи теорію життєвого циклу продукту на цілу галузь промисловості, Р. Стобаух прийшов до висновку, що зростання ТНК відбувається по стадіях, які відображають закономірності розвитку відповідної галузі промисловості, причому динаміка розвитку кожної стадії, і її тривалість визначається життєвим циклом продукту. На думку Р. Стобауха, розвиток міжнародного виробництва є нічим іншим, як відображенням процесу подовження життєвого циклу в кожній галузі промисловості.

Для обґрунтування даної теорії Р. Стобаух наводить дослідження діяльності американських корпорацій. Ці корпорації з метою захисту від іноземних конкурентів, особливо на початковій стадії освоєння і випуску продукції, коли технологія ще не повністю стандартизована, а також для зниження транспортних і комунікаційних витрат організують виробництво на території США. Поступово поряд з постачанням продукції на внутрішній ринок американські корпорації починають експортувати нові вироби за кордон. На цій стадії життєвого циклу продукту “материнська” корпорація повністю контролює його виробництво та експорт. Потім виробництво продукту освоюється в інших країнах. Внаслідок цього відносна частка продукції, що експортується з США, поступово падає.

Однак на цьому еволюція галузі не завершується. Після того як витрати на випуск продукції у філіях відносно “материнської” корпорації значно

зменшуються, ТНК починає імпортувати продукції до національної економіки. Прикладом цьому є діяльність більшості американських ТНК, експорт яких із США значно поступається обсягу імпорту до національної економіки.

Паралельно із розширенням географії виробництва відбувається процес стандартизації і пристосування технологій до місцевих умов і ринків. Обсяг зарубіжного виробництва зростає, що відповідно призводить до зниження частки продукції, виробленої на території США.

По мірі наближення до завершальної фази життєвого циклу як продукту, так і відповідних технологій, гострота конкуренції в галузі зростає. Особливо гострою стає проблема величини виробничих витрат. На цій стадії корпорації прагнуть організувати виробництво продукту у тих країнах, в яких витрати є мінімальними. Головними причинами скорочення виробничих витрат є зниження вартості робочої сили, а також зменшення витрат на транспорт і сировинні ресурси.

Згідно з теорією міжнародної конкурентоздатності галузі, розвиток транснаціональних корпорацій відбувається внаслідок систематичного додання нових іноземних філій, та зростання продажу цих філій на закордонних ринках завдяки використанню технологій і розробок, створених в “материнських” корпораціях. У результаті філії виконують функцію продовження життєвого циклу продукції. Згідно з теорією передача у філію виробництва старого продукту означає одночасний початок життєвого циклу нового продукту, початок нової стадії виробництва у “материнській” корпорації.

Висновки цієї теорії є справедливими, перш за все, у галузях, де використання новітніх технологій не є основною конкурентною перевагою фірми, а попит на продукцію підтримується рекламою. Прикладом таких галузей є виробництво деяких продуктів харчової промисловості, одягу та взуття.

У зазначених галузях вплив філій ТНК, які використовують у своїй діяльності концепцію міжнародної конкурентоспроможності галузі, на економічний розвиток приймаючої країни не є однозначним. З одного боку, продаж ТНК на ринку країни-реципієнта відносно “застарілого” продукту не сприяє припливу нових технологій та навичок управління. З іншого, на ринку приймаючої країни загострюється конкурентна боротьба, що призводить до зниження цін та покращення загальної якості товарів у відповідній галузі.

Разом з тим слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку міжнародних економічних відносин під час загострення конкурентної боротьби між провідними американськими, європейськими та азійськими корпораціями більшість ТНК починають виробляти новий продукт відразу в усій корпоративній структурі. Це, перш за все, стосується галузей, де наявність новітніх технологій виступає основною конкурентною перевагою компанії. Отже, у таких галузях концепція міжнародної конкурентоспроможності галузі не є справедливою.

Ще одним теоретичним напрямком, який пояснює причини виникнення прямих закордонних інвестицій, є “податкова” теорія. Згідно з цією теорією

метою прямого іноземного інвестування є прагнення ТНК зменшити обсяг податкових відрахувань. Так, на думку В. Рокочі та О. Хорошуна ТНК, використовуючи прямі закордонні інвестиції, знижують рівень оподаткування двома способами. Перший – створення виробничої філії у країні з відносно низькими податками. Другий – використання ТНК механізму трансфертного ціноутворення, який дає змогу зареєструвати прибутки у країнах з низькою ставкою оподаткування, навіть якщо доходи були отримані у країнах з високими податками [9, с. 95].

Щоб зменшити податок на корпоративний прибуток, філія ТНК у країні з високим рівнем оподаткування може завищити ціну на товари чи послуги, які імпортуються із філії, яка розташована в країні з меншим рівнем оподаткування. Якщо підрозділ ТНК у країні з високим рівнем оподаткування експортує продукцію, то він може здійснювати цю операцію теж через філію, розташовану в країні з меншим рівнем оподаткування. У цьому випадку експортна ціна є заниженою.

У такий спосіб як при імпорті, так і при експорті філія ТНК, розташована у країні з високим рівнем оподаткування, зменшую свій прибуток і відповідні податкові відрахування, а філія у країні з низьким рівнем оподаткування підвищує свої прибутки. У результаті загальні податкові відрахування ТНК значно зменшуються.

На початку 80-х років англійський економіст Дж. Даннінг, ґрунтуючись на вже відомих теоретичних концепціях і не заперечуючи їх, запропонував багатофакторний підхід щодо дослідження діяльності ТНК. Ним була створена еkleктична теорія міжнародного виробництва. У ній професор Даннінг формулює загальну парадигму діяльності ТНК, яка, на його думку, являє собою основу для дослідження будь-яких операцій ТНК [19, с. 150].

Професор Даннінг вважає, що всі існуючі економічні теорії ТНК, що описують той або інший аспект діяльності корпорацій, не можуть нарізно дати об'єктивну картину. Виникла необхідність у створенні своєрідної організаційної парадигми, яка включила б до себе елементи попередніх економічних теорій, що найбільш адекватно описують різносторонню діяльність ТНК

Для аналізу міжнародного виробництва Дж. Даннінг умовно розділяє його на п'ять основних типів:

1. Орієнтоване на використання ресурсів. При даному типі виробництва частка витрат на ресурси в сукупних витратах велика
2. Орієнтоване на широкий ринок. Продукт є стандартизованим та користується попитом на різних сегментах ринку.
3. Раціонально спеціалізоване. Виробництво характеризується високою спеціалізацією всіх компонентів технологічного процесу
4. Орієнтоване на кінцевого споживача. Продукт спеціалізований. Необхідна вузька сегментація ринку.
5. Змішане. Виробництво володіє всіма перерахованими в пунктах 1-4 ознаками.

Згідно з теорією Даннінга для аналізу будь-якого типу міжнародного виробництва необхідно враховувати три основні групи факторів:

а) переваги власності (конкурентні переваги) у порівнянні з іншими фірмами. На думку Дж. Даннінга всі активи фірм можна розділити на дві частини: видимі (фізичний капітал, фінансові кошти) і невидимі (технологія, управлінські навички, маркетинговий досвід, імідж). При цьому роль невидимих активів в конкурентних перевагах ТНК неухильно зростає.

Їх головне достоїнство – здатність до саморозвитку (отримання нових технологій, поліпшення стратегії управління).

До цієї групи факторів також входять переваги єдиного управління (економія на масштабах і на загальному постачанні, полегшений доступ до міжнародних ринків, можливість користування географічними відмінностями цін на фактори виробництва);

б) переваги дислокації, що визначають райони, де здійснюється діяльність ТНК. Ці переваги пов'язані з розміром ринку, забезпеченістю факторами виробництва, розвитком інфраструктури, інвестиційним кліматом, політичним ризиком;

в) переваги інтерналізації, пов'язані з можливістю отримання більш високих та довгострокових прибутків за допомогою самостійної діяльності на зарубіжному ринку ("мажоритарні" філії та філії, що повністю контролюються) у порівнянні з використанням місцевих дистриб'юторів, ліцензіатів тощо.

Перелічені переваги є найбільш загальними для міжнародного виробництва. Разом з тим Дж. Даннінг виділяє особливості, які пов'язані з конкретним типом кожного виробництва. Так, діяльність, орієнтована на використання ресурсів, властива ТНК під час видобутку природних копалин (нафти, міді, алюмінію, тощо.), у виробництві харчової продукції, у готельному господарстві, при експорті трудомістких товарів. На цей тип виробництва впливають наступні фактори:

- ✓ капітал, технології, доступ на ринки, додаткові активи (переваги власності);

- ✓ володіння природними ресурсами та пов'язаною з ними інфраструктурою (переваги дислокації);

- ✓ стабільність у забезпеченні ресурсами за низькими цінами, контроль за ринком (переваги інтерналізації).

До галузей, в яких ТНК використовують стратегію, орієнтовану на широкий ринок, належать виробництво комп'ютерів, фармацевтика, тютюнова промисловість, страхування, рекламний бізнес. На цей тип виробництва впливають наступні фактори:

- ✓ капітал, технологія, інформація, стратегія менеджменту, економія на масштабі, торгові марки (переваги власності);

- ✓ ціни на матеріальні ресурси і робочу силу, державна політика - регулювання імпорту, стимулювання інвестицій (переваги дислокації);

- ✓ бажання знизити трансакційні або інформаційні витрати, захист прав власності і контроль за якістю продукції (переваги інтерналізації).

Раціонально спеціалізовано виробництво може бути двох типів: спеціалізоване у виробництві товарів і спеціалізоване у виробничому процесі. До галузей, в яких ТНК використовують стратегію, спеціалізовану на виробництві товарів належать моторобудування, розробка та виготовлення електричного обладнання, сфера послуг, НДДКР. На цей тип виробництва впливають такі фактори:

- ✓ капітал, технологія, інформація, стратегія менеджменту, економія на масштабі та на географічній і структурній диверсифікації, торгові марки, доступ на ринки (переваги власності);
- ✓ економія від спеціалізації і концентрації (переваги дислокації);
- ✓ бажання знизити трансакційні або інформаційні витрати, захист прав власності і контроль за якістю продукції, економія від спільного управління (переваги інтерналізації).

До галузей, в яких ТНК використовують стратегію, спеціалізовану на виробничому процесі, належать виробництво електроніки, фото і відео апаратури, виготовлення текстилю і одягу.

На цей тип виробництва впливають такі фактори:

- ✓ капітал, технологія, інформація, стратегія менеджменту, економія на масштабі та на географічній і структурній диверсифікації, торгові марки, доступ на ринки (переваги власності);
- ✓ низькі витрати на робочу силу, підтримка урядом національного виробництва (переваги дислокації);
- ✓ економія, пов'язана з вертикальною інтеграцією (переваги інтерналізації).

ТНК використовують стратегію, орієнтовану на кінцевого споживача, в тих галузях, в яких виробляються товари, що вимагають безпосереднього контакту з кінцевими споживачами. На цей тип виробництва впливають наступні фактори:

- ✓ доступ до ринку, створення дистриб'юторської мережі (переваги власності);
- ✓ можливість знаходження поруч з споживачем, після продажне обслуговування (переваги дислокації);
- ✓ контроль за якістю продукції, забезпечення відповідної сегментації ринку (переваги інтерналізації).

ТНК використовують змішану стратегію в тих галузях, в яких можливі портфельні інвестиції та необхідні просторові зв'язки (авіалінії, пароплавство). На цей тип виробництва впливають різні переваги власності та інтерналізації, включаючи географічну диверсифікацію. До переваг дислокації належить доступ до ринків збуту.

Роботи професора Даннінга дають також можливість встановити зв'язок між конкурентними перевагами міжнародного виробництва та політикою країн-експортерів капіталу та країн, що його імпортують, галузями економіки, особливостями конкретної фірми.

Конкурентні переваги міжнародного виробництва пов'язані з особливостями геоекономічного положення країни та діями її уряду щодо державного регулювання економічними процесами. Так на переваги власності впливають національні фактори виробництва (природні ресурси, робоча сила і її кваліфікація), розмір та характеристика ринку, політика уряду у галузі інновацій, захисту прав власності, конкуренції, державні заходи щодо залучення прямих закордонних інвестицій.

На переваги інтерналізації впливає втручання держави і ступень контролю за внутрішньофірмовою діяльністю ТНК (трансфертні ціни, передача технологій), політика держави щодо злиття і поглинання, відповідність технологічних, освітніх та інформаційних стандартів. На переваги дислокації - відстань між країнами, втручання уряду: тарифи, квоти, податкова політика, підтримка іноземних інвесторів або ТНК (наприклад, уряд Японії надає фінансову допомогу своїм ТНК, якщо вони переносять трудомісткі виробництва за кордон).

Конкурентні переваги міжнародного виробництва також пов'язані із галузевими особливостями. Так на переваги власності впливають особливості інноваційних процесів у галузі, рівень диференціації продукції, можливість економії на масштабі виробництва, необхідність наявності активів для виходу на ринки. На переваги інтерналізації – можливості здійснення вертикальної або горизонтальної інтеграції у галузі, необхідність контролю за виробництвом і ринками, ступень конкурентних переваг місцевих фірм у порівнянні із зарубіжними компаніями.

На переваги дислокації впливає розташування і споживання ресурсів у галузі, транспортні витрати, специфічні для галузі тарифні і нетарифні бар'єри, характер конкуренції між фірмами у галузі, ступень впливу на виробництво невизначеності щодо рівня місцевих податків, вартості робочої сили і енергоресурсів.

Конкурентні переваги міжнародного виробництва також пов'язані із особливостями діяльності кожної фірми. Переваги власності залежать від ступені диверсифікації виробничого процесу та продукції та ринку, ступені використання інновацій, орієнтованості на ринок, рівня ефекту від спільної виробничої діяльності. Переваги інтерналізації залежать від ставлення до зростання і диверсифікації (існування мереж в діяльності фірми), ставлення до субконтрактною діяльності (ліцензування, франчайзинг, угоди про технічну допомогу). Переваги дислокації залежать від стратегії відносно розвитку міжнародного виробництва, досвіду участі у міжнародному виробництві, ставлення до децентралізації управління і ризику диверсифікації виробничої діяльності.

Аналіз показує, що висновки еkleктичної парадигми міжнародного виробництва є своєрідним об'єднанням результатів восьми напрямів наукових досліджень у галузі економіки і в суміжних з нею науках.

1. Менеджмент. Представниками цього напрямку, що зробили вагомий внесок у розвиток тих чи інших аспектів еkleктичної теорії міжнародного виробництва, були Портер, Хамель, Доуз. В їх дослідженнях переваги власності

висвітлювалися з точки зору менеджменту, досвіду, стратегії, якості менеджменту, якості продукту, економії на масштабі. Переваги дислокації вивчалися під час аналізу олігополістичної стратегії, конфігурації можливостей, порівняльних переваг від розміщення ресурсів. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню форм конкурентної стратегії фірми, цілей та особливостей стратегічних угод.

2. Теорія організації. Представниками цього напрямку, що зробили внесок у розвиток еkleктичної теорії міжнародного виробництва, були Коуз, Вільямсон, Чандлер, Симон, Барлет, Самсон. В їх дослідженнях переваги власності висвітлювалися з точки зору організаційної культури і структури, ефекту синергетики в економіці, міжнародних зв'язків. Переваги дислокації вивчалися під час аналізу факторів, що призводять до скорочення трансфертних витрат в організаційній структурі і у зовнішніх економічних зв'язках. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню трансакційних витрат всередині і поза фірмою, наслідків стратегічного партнерства, культурних та геоекономічних відмінностей, що впливають на організаційні форми компаній.

3. Маркетинг. Представниками цього напрямку, що зробили внесок у розвиток еkleктичної теорії міжнародного виробництва, були Кіган, Матсон, Андерсон. В їх дослідженнях переваги власності висвітлювалися з точки зору характеристики продукту, сегментації ринку, торгової марки, контролю за поширенням товарів і послуг, мережевого маркетингу. Переваги дислокації вивчалися під час аналізу міжкраїнних соціальних і культурних відмінностей, орієнтованості у виробництві на кінцевого споживача. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню трансакційних витрат, пов'язаних з виходом на ринок та агентськими угодами.

4. Фінанси. Представниками цього напрямку були Лезард, Алібер, Ругман. В їх дослідженнях переваги власності висвітлювалися з точки зору доступу до фінансових ресурсів та диверсифікації портфельних інвестицій. Переваги дислокації вивчалися під час аналізу обмінних курсів, контролю за джерелами фінансування і розподілом дивідендів. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню галузевої структури фінансового ринку, причин витрат на фінансових ринках та витрат, пов'язаних з агентськими угодами.

5. Політологія і міжнародні відносини. Представниками цього напрямку, що зробили внесок у розвиток еkleктичної теорії міжнародного виробництва, були Най, Кобрін, Моран. В їх дослідженнях переваги власності висвітлювалися з точки зору економічних систем, структури уряду, впливу лобістських груп. Переваги дислокації вивчалися під час аналізу ролі профспілок; факторів, що стимулюють приплив або є перешкодою на шляху зарубіжних інвестицій, політичних відносин всередині країни. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню трансакційних витрат, пов'язаних з політичними ризиками та державним регулюванням.

6. Регіональні дослідження. Представниками цього напрямку були Дікен, Тейлор, Сріфт. В їх дослідженнях переваги власності висвітлювалися з точки зору можливостей зниження транспортних і інформаційних витрат. Переваги

дислокації вивчалися під час аналізу транспортних витрат. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню просторових витрат організаційної структури.

7. Право. Представниками цього напрямку, що зробили внесок у розвиток еклектичної теорії міжнародного виробництва, були Вагтс, Фолсом, Гордон. В їх дослідженнях переваги власності висвітлювалися з точки зору правової інфраструктури та контрактного права. Переваги дислокації вивчалися під час аналізу екстратериторіальності та обмежень при реєстрації. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню судових процедур, дієвості контрактного права та захисту інтелектуальної власності.

8. Економічна історія. Представниками цього напрямку, що зробили внесок у розвиток еклектичної теорії міжнародного виробництва, були Чандлер, Вілкінс, Ніколас. В їх дослідженнях переваги власності висвітлювалися з точки зору підприємництва, вертикальної інтеграції, організаційних форм. Переваги дислокації вивчалися під час аналізу тарифів та обмежень на експорт, розміру ринку, державного регулювання, норми поведінки. Переваги інтерналізації були виявлені завдяки дослідженню економії від спільного управління, контролю за якістю, витрат на агентських угодах.

Одночасний аналіз сукупності факторів для конкретних країн і конкурентних переваг в рамках еклектичної парадигми дозволяє ТНК знаходити оптимальний рівень міжнародної виробничої діяльності.

При цьому рівень міжнародної діяльності ТНК залежить від конкурентних переваг корпорації та розміру ринку. Так якщо ТНК не володіють певними перевагами власності, дислокації або інтерналізації, то рівень їх міжнародної діяльності обмежується лише ліцензуванням.

У випадку, коли ТНК володіє певними перевагами, але розмір ринку збуту є незначним чи інвестиційний клімат іноземної країни є не досить привабливим для закордонних інвестицій – ТНК створюють спільні підприємства із часткою власності, що не перевищує 50%.

І лише у випадку коли ТНК володіють перевагами власності, дислокації та інтерналізації, і у приймаючій країні створений сприятливий інвестиційний клімат або існує великий ринок збуту, транснаціональні корпорації створюють мажоритарні (частка власності ТНК перевищує 50%) чи повністю контрольовані філії.

4.2. Динаміка руху та регіональна структура міжнародних інвестицій

Особливістю операцій ТНК в останні десятиріччя стала наявність кількох тривалих циклів збільшення міжнародної інвестиційної діяльності. Цей період дістав назву “глобальні інвестиційні цикли”, або “глобальні інвестиційні хвилі”. Кожна хвиля характеризується різким збільшенням вивозу прямих інвестицій. Спостерігається тенденція, що кожні 10 років після динамічного зростання ПІІ відбувається 2—3-річний спад.

Дослідження показали, що протягом 25 років спостерігалися чотири цикли інвестиційного буму: 1978-1981 рр., 1986-1990 рр., 1993-2000 рр., 2004-2007 рр. Кожний з перших трьох циклів характеризувався все більш значним зростанням прямих іноземних інвестицій. Якщо в 1980—1985 рр. середні темпи зростання вивозу прямих капіталовкладень становили 2%, то в 1986-1990 рр. - 26%, а в 1995-2000 рр. - понад 30% [5].

Максимальна динаміка першої глобальної хвилі припливу інвестицій спостерігалася в 1981 р., але в 1982-1983 рр. відбувся спад. Пік другого циклу інвестиційного буму припав на 1990 р., після чого щорічний обсяг вивозу прямих інвестицій дещо знизився і почав зростати з 1992 р. Зазначений п'ятирічний цикл швидкого зростання зарубіжних інвестицій набагато перевищив аналогічні показники попереднього циклу, що спостерігався в 1978 – 1981 рр.

Третій інвестиційний бум став не тільки більш тривалим (його не зупинила навіть Азійська фінансова криза 1998 р.) і масштабним (загальні кумулятивні інвестиції в іноземні філії досягли в цей час 6,6 трлн. дол.), а й мав свою особливість.

Під час першої глобальної хвилі головну роль відігравали інвестиції ТНК у нафтодобувний сектор, у період другого інвестиційного циклу головною сферою інвестицій були промислово розвинуті країни. Останній (третій) інвестиційний бум характеризувався активною участю у ньому компаній телекомунікаційного сектора та збільшенням ролі країн, що розвиваються.

Показники другого циклу інвестиційного буму були значно перевищені в середині 90-х років. Щорічний приплив нових прямих іноземних інвестицій постійно зростав і досягнув у 2000 р. рекордного рівня – 1396 млрд. дол.

Хвилеподібне глобальне зростання припливу прямих іноземних інвестицій було викликане низкою короткочасних та довгострокових факторів.

Як показують емпіричні дослідження, коливання економічної активності, пов'язані з економічним циклом у країнах, що вивозять капітал, і в країнах, які приймають іноземні інвестиції, суттєво впливають на інвестиційну стратегію ТНК. Зростаюча взаємозалежність світової економіки веде у своїй тенденції до посилення уніфікації умов економічного зростання як у країнах базування ТНК, так і за кордоном (хоч іноді вони можуть не збігатися). Циклічні коливання у країні базування впливають на інвестиційні плани ТНК, на їхню здатність мобілізувати необхідний капітал для здійснення зарубіжних інвестицій.

Аналіз статистичних даних світового припливу та відпливу прямих іноземних інвестицій за період з 1970 року по 2009 рік підтверджує висновок Резнікової щодо хвилеподібного розвитку руху іноземного капіталу, і розширює її аналіз до п'яти хвиль зростання інвестиційної активності: 1970-1975 рр., 1979-1981рр., 1986-1990 рр., 1994-2000 рр., 2004-2007 рр., де відповідні середні темпи зростання вивозу прямих капіталовкладень становили 16%, 26%, 30,06%, 30,8%, 37,2% [1].

Слід зазначити, що падіння обсягів інвестицій на початку XXI століття було також обумовлено: погіршенням економічного стану у деяких промислово

розвинутих країн, зокрема США і Японії; наявністю хронічного дефіциту балансу поточних операцій та збільшенням закордонних витрат США, що значно погіршує стійкість американської фінансової системи та конкурентні позиції долара стосовно інших провідних валют; загальним зниженням фондових індексів у промислово розвинутих країн, зокрема цін на цінні папери високотехнологічних компаній.

Таблиця 4.1

**Прямі іноземні інвестиції та міжнародне виробництво,
1986-2013 роки**

Показники	Вартість у поточних цінах, у млрд. дол.			Середньорічний приріст, у відсотках.			
	1990	2009	2013	1986-90	1991-95	2009	2013
Приплив ПІІ	203	1114	1 452	23,6	20,0	-37	9,2
Відплив ПІІ	233	1101	1 411	24,3	15,8	-43	4,8
Сумарний обсяг ввезених ПІІ	1874	17743	25 464	15,6	9,1	14,5	9,3
Сумарний обсяг вивезених ПІІ	1721	18982	26 313	19,8	10,4	17,1	10,2
Продажі закордонних філій	5479	29298	34 508	16,9	10,5	-5,7	9,4
Активи закордонних філій	5759	77057	96 625	19,8	6,7	7,5	7,9
Світовий експорт товарів і послуг	4375	15716	23 160	15,8	8,7	-21	2,5
Світовий валовий внутрішній продукт	21672	55005	74 284	11,5	6,5	-9,5	2,2

Підраховано за: World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan, UNCTAD, 2014; World Investment Report 2010: Investing in a low-carbon economy, UNCTAD, 2010; World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, table I.6.; UNCTAD, World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, table I.1. p. 10; World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internalization of R&D, table I.3.

Разом з тим зменшення обсягів ПІІ, яке відбулось під час світової валютно-фінансової кризи, ні яким чином не відбилося на темпах збільшення масштабів міжнародного виробництва. Темпи зростання обсягу продажів іноземних філій за останні 30 років значно обганяли темпи зростання світового експорту товарів і послуг, а відношення загального світового обсягу увезених і вивезених ПІІ до світового ВВП збільшувалося в кілька разів швидше, ніж відношення сукупного обсягу світового імпорту й експорту до світового ВВП. З цього можна зробити висновок про те, що розширення міжнародного виробництва сприяло посиленню взаємозалежності у світовій економіці у більш

значному ступені, ніж це могло бути досягнуто лише за рахунок міжнародної торгівлі.

Аналіз статистичних даних, наведених у таблиці 4.1, свідчить про те, що основні потоки ПІІ спрямовувалися на фінансування угод по злиттям і поглинанню. Це означає, що ТНК у виборі своєї інвестиційної стратегії віддають перевагу не створенню нових виробничих потужностей за кордоном, а вкладанню коштів у вже діючі підприємства, які випускають високо конкурентну продукцію і мають свою частку на національному ринку.

Роль інвестиційної діяльності ТНК у розвитку світової економіки можна оцінити за допомогою наступних регресійних моделей, побудованих експертами Комітету ООН по торгівлі і розвитку [27]:

$$S = 967 + 2,462 \text{ FDI in} \quad (4.1)$$

$$GP = 412 + 0,461 \text{ FDI in} \quad (4.2)$$

$$A = 376 + 3,594 \text{ FDI in} \quad (4.3)$$

$$E = 231 + 0,559 \text{ FDI in} \quad (4.4)$$

$$L = 13925 + 5,298 \text{ FDI in} \quad (4.5)$$

У цих рівняннях змінними є такі величини: S – обсяг продажів закордонних філій ТНК, GP – валова продукція закордонних філій, A – сумарні активи закордонних філій, E – експорт закордонних філій, L – чисельність працівників закордонних філій, FDI in – сумарний обсяг увезених прямих закордонних інвестицій ТНК.

Порівняння коефіцієнтів регресійних моделей (4.1) – (4.5) показує, що для ТНК основною метою прямих закордонних інвестицій є збільшення продажів на внутрішньому ринку країни-одержувача ПІІ. Так, якщо один долар увезених ПІІ в середньому призводить до збільшення експорту закордонної філії на 56 центів (регресійна модель 4.4), то при цьому продажі філії в цілому зростають на 2,46 долара (регресійна модель 4.1). У результаті частка експорту в сукупному обсязі продукції, реалізованому закордонною філією, складає менше 23%.

Значення коефіцієнта регресійної моделі (4.3) свідчить про те, що ТНК за рахунок закордонних інвестицій істотно збільшують свої сукупні активи: один долар вкладених ПІІ призводить до збільшення активів закордонної філії на 3,59 долара. Унаслідок цього вартість закордонних активів ТНК росте значно швидше, ніж їх ПІІ: на початок 2001 року сумарний обсяг увезених інвестицій у світовій економіці складав 6,3 трильйони доларів, вартість активів закордонних філій – 21,1 трильйона доларів.

У XXI столітті експертами ООН були оприлюднені нові регресійні моделі, які характеризують новітні тенденції у впливі іноземних інвестицій ТНК на розвиток світової економіки [28].

$$S = 323 + 2,6577 \text{ FDI in} \quad (4.6)$$

$$GP = 364 + 0,4573 \text{ FDI in} \quad (4.7)$$

$$A = -1153 + 3,8134 \text{ FDI in} \quad (4.8)$$

$$E = 254 + 0,474 \text{ FDI in} \quad (4.9)$$

$$L = 12138 + 6,0539 \text{ FDI in} \quad (4.10)$$

Порівняння коефіцієнтів регресійних моделей (4.6) – (4.10) показує, що для ТНК основною метою прямих закордонних інвестицій залишається збільшення продажів на внутрішньому ринку країни-одержувача ПІІ. Так, якщо один долар увезених ПІІ в середньому призводить до збільшення експорту закордонної філії на 47 центів (регресійна модель 4.9), то при цьому продажі філії в цілому зростають на 2,66 долара (регресійна модель 4.6). У результаті частка експорту в сукупному обсязі продукції, реалізованому закордонною філією, складає менше 18%. У моделях (4.4) і (4.1) відповідні показники дорівнювали 56 центам і 2,46 долара.

Значення коефіцієнта регресійної моделі (4.8) свідчить про те, що ТНК за рахунок закордонних інвестицій істотно збільшують свої сукупні активи: один долар вкладених ПІІ призводить до збільшення активів закордонної філії вже на 3,81 долара (у моделі 1.3 відповідний показник дорівнював 3,59 долара). Унаслідок цього вартість закордонних активів ТНК росте значно швидше, ніж їх ПІІ: на початок 2014 року сумарний обсяг увезених інвестицій у світовій економіці складав 25,5 трильйонів доларів, а вартість активів закордонних філій – 96,6 трильйона доларів.

Порівняння коефіцієнтів регресійних моделей (4.1) – (4.5) і (4.6) – (4.10) показує, що з кожним роком спрямованість у діяльності ТНК на підвищення обсягів продажу у приймаючої країни та на збільшення загальних активів завдяки ПІІ стає все більш очевидною. При цьому частка експорту в операціях закордонних філій ТНК постійно зменшується.

У 2013 році потоки ПІІ знову стали характеризуватися підвищувальним трендом. Глобальний приплив ПІІ збільшився в 2013 році на 9% до 1,45 трлн. дол. Обсяг припливу ПІІ збільшився в усіх основних економічних групах – в розвинених країнах, державах, що розвиваються, країнах з перехідною економікою. Сукупний обсяг ввезених ПІІ зріс на 9% і досяг 25,5 трлн. дол.

Згідно з прогнозами ЮНКТАД світові потоки ПІІ збільшаться в 2014 році до 1,6 трлн. дол., в 2015 році до 1,75 трлн. дол., а в 2016 – до 1,85 трлн. Це зростання в основному буде пов'язано з інвестиціями в розвинені країни, оскільки економічний підйом в цих країнах набирає силу і масштаб. Разом з тим нестабільна ситуація на деяких ринках, що формуються, і ризики, пов'язані з політичною невизначеністю і регіональними конфліктами, можуть негативно позначитися на передбачуваному поживавленні потоків ПІІ.

У зв'язку з очікуваним прискоренням зростання ПІІ в розвинених країнах регіональний розподіл ПІІ може повернутися до «традиційної» схеми з більш високою часткою розвинутих країн в глобальному припливі ПІІ. Разом з тим в

найближчі роки приплив ПІІ в країни, що розвиваються, збережеться на високому рівні.

У 2013 році приплив ПІІ в країни, що розвиваються, досяг чергового рекордного рівня - 778 млрд. дол., що склало 54% від глобального припливу ПІІ. Однак при цьому темпи зростання знизилися до 7% порівняно із середньорічними темпами зростання 17% за останні 10 років. Найбільший приплив ПІІ, як і раніше, спостерігався в країнах Азії, де він був істотно вище відповідного показника в регіоні ЄС, на який традиційно припадала найбільша частка глобальних потоків ПІІ.

У 2013 році приплив ПІІ характеризувався також підвищувальною тенденцією і в інших основних регіонах країн, що розвиваються, зокрема він збільшився на 4% в Африці, на 6% в Латинській Америці і Карибському басейні (виключаючи офшорні фінансові центри). Хоча після різкого скорочення в 2012 році зростання припливу ПІІ відновилося в розвинених країнах, їх частка в сукупних світових потоках ПІІ залишається на безпрецедентно низькому рівні у 39%, що набагато нижче піку (57%), відзначеного в 2007 році. Таким чином, країни, що розвиваються, як і раніше, випереджають розвинені країни за обсягом ввезених ПІІ при розриві в більш ніж 200 млрд. дол. другий рік поспіль [31].

На початку 2014 року з двадцяти країн з найбільшим припливом ПІІ половину складають країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою. У цьому списку на десяте місце вийшла Мексика, а в Китаї був відзначений рекордно високий приплив капіталу, і він, як і раніше, займає друге місце серед найбільших одержувачів ПІІ в світі. ПІІ транснаціональних компаній з країн, що розвиваються, досягли нової пікової позначки в 454 млрд. доларів. Разом з ПІІ з країн з перехідною економікою їх частка склала 39% від світового обсягу вивезення ПІІ в порівнянні з лише 12% на початку 2000-х років.

Серед 20 країн з найбільшим обсягом вивезення ПІІ в 2013 році налічувалося 6 країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою. При цьому все частіше ТНК країн, що розвиваються, купують закордонні філії ТНК розвинутих країн, що знаходяться в регіонах, що розвиваються. Частка країн АТЕС в глобальному припливі ПІІ збільшилася з 37% перед кризою до 54% в 2013 році. Приплив ПІІ в регіон Асоціації країн Південно-Східної Азії (АСЕАН) і регіон Спільного ринку «Південного конуса» (МЕРКОСУР) збільшився в 2013 році вдвічі в порівнянні з докризовим рівнем так само, як і до країн БРІКС (Бразилія, Російська Федерація, Індія, Китай і Південна Африка), хоча частка цих регіонів у глобальних потоках є меншою.

У загальносвітовому притоці ПІІ сукупна частка Сполучених Штатів та ЄС знизилася майже вдвічі - з 56% перед кризою до 30% в 2013 році. Розробка сланцевого газу впливає на потоки ПІІ в Сполучені Штати і за їх межі. Наслідки революції сланцевого газу тепер вже виразно відбиваються в потоках ПІІ. Так, у нафтогазовій промисловості Сполучених Штатів посилюється роль іноземного капіталу в результаті процесу консолідації на ринку сланцевого газу, оскільки менш великі національні учасники ринку

стикаються з необхідністю розподілу витрат на розробку та експлуатацію родовищ.

У 2013 році на транскордонні ЗіП в секторі сланцевого газу доводилося більше 80% всіх ЗіП нафтогазової промисловості. Компанії Сполучених Штатів, що володіють необхідним досвідом в розробці та експлуатації родовищ сланцевого газу, стають також об'єктом придбання або партнерами з промислового співробітництва з енергетичними компаніями інших країн з багатими сланцевими родовищами [31].

Крім нафтогазової промисловості, наявність дешевого природного газу сприяє залученню інвестицій в нові проекти, зокрема ПП, в обробних галузях Сполучених Штатів, зокрема у виробництво хімічної продукції та виробів з неї. Частка Сполучених Штатів у загальному світовому обсязі заявлених нових інвестиційних проектів у цих секторах зросла з 6% в 2011 році до 16% в 2012 році і до 25% в 2013 році, що істотно вище відповідного середнього показника Сполучених Штатів за всіма галузями (7%).

4.3. Еволюція впливу потоків капіталу для країн з ринком, що формується

За останнє десятиріччя країни з ринком, що формується, істотно поглибили свою інтеграцію з світовими фінансовими ринками, як це засвідчують їх міжнародні інвестиційні позиції, а саме зростаюча вартість міжнародних активів і зобов'язань. Багато країн заохочували потоки капіталу, усуваючи обмеження, дерегулюючи внутрішні фінансові ринки та покращуючи економічне середовище і перспективи шляхом ринково орієнтованих реформ. Зокрема, в 1990-х роках країни, що розвиваються, і перехідні країни Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), Східної Азії та Латинської Америки усунули обмеження на міжнародні фінансові трансакції та водночас послабили регулювання фінансових операцій на внутрішніх ринках [11].

Якщо раніше для країн з ринком, що формується, міжнародні потоки капіталу прийнято було розглядати як деструктивну силу, яка збільшує волатильність і викликає руйнівні кризи, а не як сприятливу для економічного зростання або диверсифікації ризиків за рахунок розширення можливостей інвестування, то зараз спостерігаються зміни, які показують, що країни з ринком, що формується, можуть бути в більш вигідному положенні, щоб скористатися перевагами від потоків капіталу, хоча при цьому зіштовхуються з новим набором ризиків [12].

Незважаючи на збільшення в абсолютному вираженні припливу потоків капіталу до країн з ринком, що формується (у 2007 р. та починаючи з 2010 р. сумарні обсяги припливу іноземних інвестицій до цих країн перевищують 1 трлн. дол.), тим не менш, у відносному вимірі (стосовно ВВП), цей показник залишається значно нижче рівня 2005-07 рр. (рис. 4.1). Тодішнє пожвавлення потоків капіталу частково пов'язано з великим припливом капіталу до країн

ЦСЄ після приєднання до ЄС, але на сьогодні потоки капіталу на ринках, що формуються, як частка від ВВП перебувають на рівні середини 1990-х років.

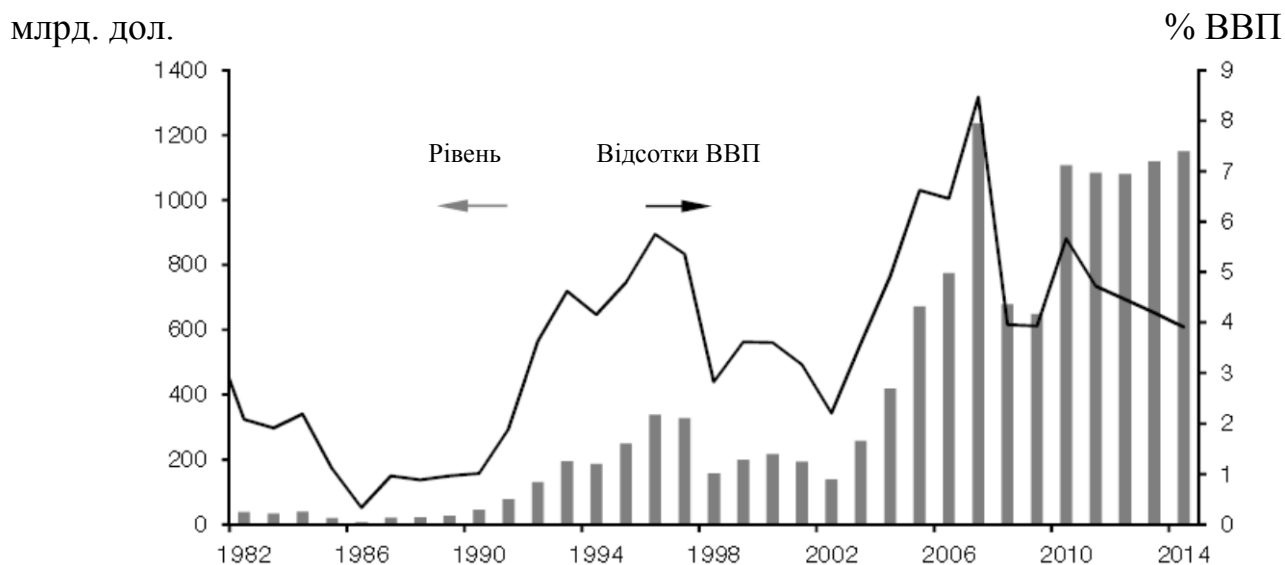


Рис. 4.1. Приплив капіталу до країн з ринком, що формується
Джерело: [26]

Структурно ПІ домінують у загальному обсязі вкладень до країн з ринком, що формується. Банківське кредитування з 2007 р. досягло мінімуму з початку 2000-х рр., що було спричинено процесами делевереджингу, особливо в Європі. Частково це пов'язано з жорсткішими вимогами до капіталу і підвищеною невизначеністю щодо змін в нормативно-правовому середовищі. Величина портфельних інвестицій в акції відносно невелика. Стала різниця процентних ставок між розвиненими економіками і економіками, що розвиваються, підтримує чисті боргові потоки. Значне збільшення припливу приватного капіталу в країни, що розвиваються, з 2010 р. збіглося з впровадженням жорсткішої грошово-кредитної політики в багатьох з цих країн.

На тлі м'якої грошово-кредитної політики, що здійснюється ФРС США, ЄЦБ та центральними банками Японії, Великої Британії і Швейцарії, останнім часом спостерігається зростання схильності інвесторів до ризику і відбувається збільшення припливу іноземного капіталу в країни, що розвиваються. За оцінками Інституту міжнародних фінансів (Institute of International Finance), сукупний чистий приплив приватних інвестицій в ці країни в 2012 р. склав близько 1,22 трлн. доларів. При цьому рівно половина інвестицій припадає на країни Азії [26].

13 вересня 2012 р. ФРС оголосила про новий раунд кількісного пом'якшення (англ. quantitative easing - КП), заявив, що поповнить свій портфель довгострокових цінних паперів іпотечними облігаціями, які викуповуватимуться щомісяця на суму в 40 млрд. дол. Більш того, програма викупу не мала певного строку і повинна була працювати доти, поки економічна ситуація не поліпшиться, а безробіття суттєво не знизиться. Ці дії

являють собою фундаментальне зрушення в політичній позиції ФРС, які, ймовірно, призведуть до значних глобальних фінансових наслідків у найближчі роки. Дослідимо, чи впливають дії ФРС на потоки капіталу до ринків, що розвиваються.

Згідно теорії паритету процентних ставок, параметри глобальної грошової політики є важливим фактором припливу капіталу в країни з ринком, що формується, тому що низькі процентні ставки в розвинених країнах збільшують відносну прибутковість активів економік, що розвиваються.

У цьому зв'язку суперечливими є позиції головних міжнародних регуляторів. На думку керуючого директора МВФ Крістін Лагард, кількісне пом'якшення, швидше за все, призведе до формування значних і волатильних потоків капіталу, які загрожують «перегрівом, появою мильних бульбашок на ринках активів і посиленням фінансового дисбалансу». Водночас попередній голова ФРС Бен Бернанке, навпаки, заперечував аргументи про те, що кількісне пом'якшення в США викликає дестабілізуючий вплив капіталу в країни з ринком, що формується. Так, відмінності в очікуваній прибутковості є найбільш важливим фактором, що визначає рух капіталу, і зростання ринків, що розвиваються в результаті світової фінансової кризи «ще більше підсилює ці потоки. Будь-які негативні наслідки на ринках, що розвиваються, в результаті пом'якшення грошово-кредитної політики в країнах з розвиненою економікою, повинні розглядатися і з точки зору вигоди, яку приносить цим ринкам кількісне пом'якшення».

Попередні раунди великомасштабних покупок активів пропонують важливі прецеденти для оцінки впливу КП на потоки капіталу. Обидва КП1 і КП2 співпали зі значними змінами у напрямі потоків капіталу. Цей розворот можна побачити як для США у формі відтоку капіталу (тобто потоків капіталу резидентів США), так і для припливу капіталу в економіки, що розвиваються (потоки капіталів іноземних інвесторів і кредиторів).

Поворот у напрямі потоків капіталу був особливо різким на ранній стадії, обох КП1 і КП2, коли ФРС повідомив ринкам, що збирається зробити покупки активів. Динаміка, яка спостерігається, відповідає тому, що можна було б очікувати під час різкого зростання глобальної ліквідності.

Міжнародні портфельні інвестиції активізувалися в третьому кварталі 2012 р., коли стало зрозумілим, що КП3 було неминучим та ФРС почне купувати іпотечні цінні папери (англ. MBS - mortgage backed securities) 14 вересня 2012 р. При цьому слід зазначити, що вплив останніх заходів кількісного пом'якшення з боку ФРС США був більш істотним в порівнянні з попередніми раундами. Як показують статистичні дані, кумулятивний приплив вкладень в акції та облігації країн Азії (як найбільш привабливих активів) по закінченні шести місяців після оголошення третього раунду кількісного пом'якшення перевищив відповідний показник, досягнутий у попередні два етапи кількісного пом'якшення (КП1 і КП2) [4]. Хоча збільшення припливу капіталу сприяє розвитку економік країн, що розвиваються, не слід забувати

про супутні ризики, пов'язані, насамперед, із зміцненням національних валют і зниженням конкурентоспроможності експортерів на зовнішніх ринках.

Негативний вплив боргової кризи єврозони на країни, що розвиваються, позначився в основному зростанням волатильності на ринках капіталу і посиленням валютних дисбалансів у 2012 р. Необхідність залучення іноземних кредитів змусила країни, що розвиваються, збільшити обсяги випуску облігацій на міжнародних ринках, і вони користувалися високим попитом серед інвесторів в умовах збереження низьких процентних ставок розвиненими країнами. Якщо раніше у країнах ЦСЄ переважали чисті вхідні потоки ПІІ, то починаючи з 2010 р. чисті потоки портфельних інвестицій значно превалюють над ПІІ: у 2010 р. відповідно 44 млрд. дол. та 28 млрд. дол., у 2011 р. 53 млрд. дол. та 39 млрд. дол. [22].

Окрім КП ФРС, на країни з ринком, що формується, суттєво впливає грошово-кредитна експансія інших розвинених економік, де центральні банки проводять подібну політику кількісного пом'якшення. Якщо брати до уваги розміри ВВП країн, баланс ФРС зріс значно менше, ніж Банку Англії, Банку Японії і Європейського центрального банку [26]. Як очікується, Банк Англії і Банк Японії далі проводитимуть значні придбання активів протягом найближчих років. В цілому ці колективні заходи пом'якшення будуть надалі підтримувати диференціал реальних процентних ставок між розвиненими країнами і економіками, що розвиваються.

Таким чином, зниження відсоткових ставок США та інших розвинених країн сприяло відтоку капіталу на ринки з більш високою дохідністю. Отже, в умовах глобальної нестабільності нетрадиційна грошово-кредитна політика з боку розвинених країн, стає чинником формування волатильних потоків капіталу, які в цілому негативно відбиваються на курсах національних валют країн-реципієнтів капіталу, а в окремих випадках можуть призвести до перегріву економіки, появи «бульбашок» на ринках активів і дисбалансам на фінансових ринках. Низькі процентні ставки в розвинених країнах створили можливості для реалізації стратегій «кері-трейд», які призвели до значного припливу короткострокового спекулятивного капіталу.

В умовах нестабільного руху капіталу на глобальних ринках у країн, що розвиваються, які мають дефіцит поточного рахунку і великий зовнішній борг, можуть збільшитися потреби в рефінансуванні зовнішніх зобов'язань. Згідно дослідження Deutsche Bank, брак коштів для рефінансування зовнішніх зобов'язань відчують в основному країни ЦСЄ. У Латинській Америці приплив капіталу повністю компенсує відплив, зумовлений обслуговуванням зовнішніх зобов'язань. Раптовий відтік капіталу з «виникаючих» ринків в разі зменшення обсягів грошово-кредитної емісії центральних банків розвинутих країн, однак, може стати чинником утворення браку ресурсів, необхідних для рефінансування зовнішніх зобов'язань, і у країн Латинської Америки [4].

Отже, належне управління цими потоками капіталу має вирішальне значення. За відсутності припливу капіталу, фінансові обмеження, безсумнівно, мали б набагато більш негативний вплив на економічне зростання, але у той же

час потоки капіталу підвищують ступінь уразливості національних економік до кризових явищ. Наприклад, частка державного боргу у володінні іноземних інвесторів перебуває на рекордно високому рівні в ряді країн ЦСЄ.

Раніше зовнішні зобов'язання країн з ринком, що формується, в основному становили собою заборгованість. У даний час переважають прямі і портфельні інвестиції в акції. У 2010 р. на їх частку припадало більше половини сукупних зобов'язань країн з ринком, що формується [12]. Навпаки, в країнах з розвинутою економікою портфельні інвестиції в боргові зобов'язання (наприклад, облігації, випущені корпораціями) і банківські позики в сукупності, як і раніше, становили основну частку зовнішніх зобов'язань. В даний час спостерігається тенденція підвищення ролі ПІ в акціонерний капітал, а обсяги і кількість проектів, що пов'язані з новим будівництвом (англ. greenfield projects) знижуються. Інвестиції такого роду більш характерні для британських компаній. Наприклад, в 2009 р. British Petroleum активно інвестувала в розробку і видобуток корисних копалин в країнах БРІК, звідки в результаті отримала близько 30% доходу [10].

Внаслідок глобальної фінансово-економічної кризи в I-му кв. 2009 р. у закордонних філій ТНК знизилися прибутки та реінвестиції, що викликало падіння ПІ розвинених країн відразу на 46%. У 2009 р. третина транскордонних злиттів і поглинань припадала на операції з позбавлення від зарубіжних дочірніх компаній. Це дозволяло ТНК згорнути непрофільну діяльність, реструктурувати бізнес і скоротити операційні витрати [10].

Короткостроковий зовнішній борг раніше становив істотну загрозу для країн з ринком, що формується, які мали справу не лише з ризиком виявитися не в змозі рефінансувати заборгованість в разі втрати прихильності міжнародних інвесторів, але й з подальшими проблемами у разі знецінення валют, що збільшило б вартість боргу в національній валюті. Родрік та Веласко доводять, що країни з короткостроковими зобов'язаннями перед іноземними банками, які перевищують валютні резерви в три рази, частіше відчують раптові і масові розвороти потоків капіталу. Стверджується, що на масштаби кризових явищ впливає співвідношення короткострокової зовнішньої заборгованості до валютних резервів, а не до ВВП [25]. Зміни спостерігаються в структурі сукупних зовнішніх активів країн з ринком, що формується, де все більше переважають валютні резерви. Такі активи в основному зберігаються в державних облігаціях, випущених чотирма найбільшими зонами резервних валют (США, зона євро, Японія, Велика Британія). У період з 2000 по 2007 рік на частку накопичення резервів припадало приблизно половина сукупного збільшення зовнішніх активів нових ринкових економік [12].

Накопичення резервів було результатом інтервенцій на валютних ринках з метою стримування зміцнення валют, яке знижувало б конкурентоспроможність торгівлі. Разом з тим резерви також виступали в якості «подушки безпеки», забезпечуючи самострахування на випадок волатильності потоків капіталу. В той же час слід взяти до уваги, що тягар державного боргу країн з розвинутою економікою, чийі валюти є ключовими

резервними, різко зростає, створюючи загрозу безпеці активів країн з ринком, що формується. В результаті ризик за сальдо зовнішніх операцій цих країн також зміщується в бік активів [12].

Так, відношення сукупного державного боргу до сукупного ВВП для країн з розвинутою економікою зросло з 46% у 2007 р. до 70% у 2011 р. (з 18 трлн. доларів в 2007 р. до 30 трлн. доларів в 2011 р.). У випадку країн з ринком, що формується, цей показник становить 26%, або 5 трлн. доларів у 2011 р. Контраст між країнами з розвинутою економікою і країнами з ринком, що формується, стає ще більш різким з погляду їхнього внеску в зростання світового боргу та світового ВВП. Ринки, що розвиваються, сприяють набагато більше зростанню світового ВВП, ніж зростанню глобального державного боргу.

Важливо зазначити, що для країн із значним борговим фінансуванням існують істотні ризики підвищення світових відсоткових ставок. Очікується, що в умовах зростання цін в США і ЄС, викликаного вкрай ліберальною грошово-кредитною політикою США і ЄЦБ, регулятори незабаром будуть змушені підняти процентні ставки, що істотно збільшить вартість обслуговування боргу для країн з ринком, що формується. Очікуючи збільшення відсоткових ставок на міжнародних кредитних ринках і відповідний негативний вплив обслуговування боргу на державний бюджет (державний борг) і сальдо рахунку поточних операцій, урядам країн необхідно створити умови для зниження загального обсягу зовнішніх запозичень і знизити витрати на його обслуговування [24].

4.4. Вплив прямих іноземних інвестицій на зовнішньоекономічні операції країн Центральної і Східної Європи

На початку 90-х років минулого століття країни Центральної і Східної Європи, як і більшість пострадянських держав, почали активний перехід до ринкової економіки. Під час реформ кожна з країн здійснювала свою політику економічної трансформації, однак створення найбільш сприятливих умов для діяльності компаній із закордонними інвестиціями стало загальним пріоритетом у регіоні та необхідним чинником приєднання до Європейського Союзу.

Серед країн Центральної і Східної Європи за обсягами залучених прямих закордонних інвестицій безперечними лідерами є Угорщина і Польща. Проаналізуємо вплив прямих іноземних інвестицій на зовнішньоекономічні зв'язки Польщі.

**Показники балансу поточних операцій та
руху прямих іноземних інвестицій Польщі,
1991-2013 роки, у млрд. дол.**

Показники	1991	1997	2004	2008	2010	2013
Баланс поточних операцій	-2,146	-5,744	-10,357	-28,921	-15,899	-7,105
Експорт товарів	14,393	30,731	81,862	177,278	162,267	207,473
Імпорт товарів	15,104	40,553	87,484	201,655	170,238	204,191
Експорт послуг	3,687	8,915	13,471	35,417	32,480	39,920
Імпорт послуг	2,994	5,743	12,451	30,273	28,991	33,188
Первинний дохід, кредит	0,573	1,467	2,106	11,349	7,099	7,534
Первинний дохід, дебіт	3,469	2,596	13,505	28,981	24,478	29,716
Вивезені ПІІ	0,007	0,045	0,787	3,740	4,743	4,286
Завезені ПІІ	0,291	4,908	12,613	16,974	9,947	4,586

Джерело: International Monetary Fund. International Financial Statistics. Washington, 2014; Poland. Balance of Payments Statistics. National Bank of Poland, 2014. Режим доступу:

<http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/statystyka/bilansplatniczy.html>

Оцінимо вплив ПІІ на економіку Польщі. Невелика кількість спостережень (закордонні інвестиції реально стали надходити до Польщі тільки з 1991 року) не дозволяє побудувати значимі багатофакторні регресійні моделі, які б визначали вплив закордонних інвестицій на польську економіку. Однак навіть найпростіші регресійні моделі (4.11) – (4.18) з однією незалежної змінною дозволяють якісно визначити вплив іноземного капіталу на розвиток польської економіки:

$$4.11. E = 13,998 + 1,912 \text{ FDI in}$$

$$4.12. I = 13,236 + 3,726 \text{ FDI in}$$

$$4.13. TB = 762,060 - 1,814 \text{ FDI in}$$

$$4.14. TB = 43,732 - 5,224 \text{ RER}$$

$$4.15. SB = 888,570 - 0,260 \text{ FDI in}$$

$$4.16. SB = 65,903 - 0,701 \text{ RER}$$

$$4.17. CA = 585,581 - 1,051 \text{ FDI in}$$

$$4.18. CA = 280,806 - 3,296 \text{ RER}$$

Значення коефіцієнта при прямих іноземних інвестиціях свідчить про те, що приплив ПІІ стимулює товарний експорт Польщі. Дійсно, цей показник платіжного балансу Польщі зростає з 14,4 млрд. дол. у 1991 році до 18,4 млрд. у 1994 році, 30,7 млрд. дол. у 1997, 41,7 млрд. у 2001, 81,9 млрд. у 2004 і 177,3 млрд. дол. у 2008 році. У 2010 році експорт країни у зв'язку з наслідками світової фінансової кризи дещо знизився, але у 2013 році досяг майже 208 млрд. дол.

Разом з тим, як показано в регресійній моделі (4.12), приплив ПІІ також стимулює і збільшення обсягів товарного імпорту Польщі. При цьому порівняння коефіцієнтів регресійних моделей свідчить про те, що ПІІ призводять до сильнішого збільшення товарного імпорту, ніж експорту. У результаті сумарний вплив ПІІ на товарний баланс Польщі є негативним.

Негативний вплив ПІІ на торгівельний баланс Польщі пов'язаний, насамперед, з тим, що ТНК, які діють у країні, при випуску продукції воліють закуповувати комплектуючі й устаткування у своїх виробничих структурах за кордоном. Ця стратегія стимулює виробництво усередині ТНК, збільшуючи сукупні доходи корпорації.

На думку деяких експертів, польський ринок збуту відіграє помітну роль у підтримці економічної кон'юнктури в країнах ЄС, сприяючи зростанню виробництва і зайнятості, а також збільшенню припливу доходів у національні бюджети. При цьому 64% усіх залучених ПІІ, 68,3% експорту, 65,6% імпорту, 11,7 млрд. дол. дефіциту торгівельного балансу Польщі припадає на країни ЄС.

У рівнянні (4.14) представлений зв'язок між торгівельним балансом Польщі і реальним обмінним курсом. Значення коефіцієнта даної регресійної моделі свідчить про те, що зростання реального обмінного курсу польського злота також призводить до погіршення торгівельного балансу країни. Так, якщо після фінансової кризи 1998 року у всіх країнах СНД відбувалося зниження реального курсу національних валют, у Польщі реальний курс злота зростає. Унаслідок цього конкурентні позиції польських товарів на ринках СНД істотно погіршилися. Так, тільки в Росію після кризи 1998 року польський експорт скоротився більше ніж на 55%.

У результаті настільки негативного впливу на міжнародну конкурентноздатність національних товарів ПІІ і зростання реального обмінного курсу в Польщі, починаючи з 1991 року, постійно (за винятком 2013 року) спостерігався негативний торгівельний баланс. Його сумарне сальдо з 1991 по 2013 роки склало -171 млрд. дол. Для порівняння з 1983 по 1990 року (до початку ринкових реформ і активного залучення в країну ПІІ) торгівельний баланс Польщі постійно приймав позитивні значення.

Значення коефіцієнтів регресійних моделей (4.15) і (4.16) свідчать про те, що, як і у випадку з товарною торгівлею, збільшення обсягів залучених ПІІ і зростання реального обмінного курсу національної валюти негативного відбивається на торгівлі послугами Польщі. У результаті сальдо торгівлі послугами Польщі зменшується.

Наявність у Польщі активів, контрольованих закордонними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни в зв'язку з вивезенням доходів від іноземних капіталовкладень. У період з 1991 по 2013 роки сумарне сальдо доходів від закордонних інвестицій Польщі склало -195,6 млрд. дол. При цьому слід зазначити, що вивезення фінансових ресурсів з Польщі по цій статті платіжного балансу також обумовлено і відтоком капіталу, пов'язаного з виплатою відсотків за портфельними інвестиціями, включаючи державні боргові зобов'язання.

У регресійних моделях (4.17) і (4.18) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Польщі. Знак коефіцієнтів моделей свідчить про те, що, збільшення обсягів залучених ПІ і зростання реального обмінного курсу національної валюти негативно відбиваються на балансі поточних операцій. У результаті протягом усіх років ринкових реформ і активного залучення закордонних інвестицій баланс поточних операцій Польщі постійно приймав негативні значення. Його сумарне негативне сальдо з 1991 по 2013 роки склало -214,1 млрд. дол.

Якщо ж розглядати сумарний баланс торгівлі товарами і послугами, і сальдо доходів від закордонних інвестицій, то з 1991 по 2013 роки він склав -295 млрд. дол., що є одним з найгіршим показником у Європі.

Вищесказане дозволяє зробити висновок про те, що приплив закордонних інвестицій у Польщу не тільки не сприяє підвищенню конкурентноздатності національної економіки, а навпаки призводить до постійного відтоку з країни капіталів за поточними операціями.

Останнє десятиліття негативний баланс поточних операцій Польщі цілком фінансувався за рахунок припливу іноземного капіталу, що дозволило Національному банку Польщі навіть заощадити значні валютні резерви. Разом з тим така ситуація призводить до постійного збільшення заборгованості і зростаючої залежності національної економіки від припливу іноземного капіталу, що, у свою чергу, ставить стійкість фінансової системи Польщі в повну залежність від дій іноземних інвесторів.

Оцінимо вплив ПІ на економіку Чеської республіки. З огляду на той факт, що окремі статистичні дані по економіці Чехії доступні лише з 1993 року, невелика кількість спостережень, як і у випадку Польщі, не дозволяє побудувати значимі багатофакторні регресійні моделі, що описують вплив закордонних інвестицій на чеську економіку. Однак навіть найпростіші регресійні моделі (4.19) – (4.25) з однією незалежною змінною дозволяють якісно визначити вплив іноземного капіталу на розвиток економіки Чехії.

$$4.19. E = 15,482 + 2,984 \text{ FDI in}$$

$$4.20. I = 18,466 + 2,987 \text{ FDI in}$$

$$4.21. I = 45,039 + 7,019 \text{ RER}$$

$$4.22. IS = -3,709 + 0,899 \text{ RER}$$

$$4.23. ID = 1,000 + 0,326 FDI \text{ in}$$

$$4.24. ID = -7,485 + 0,926 RER$$

$$4.25. CA = -591,949 + 1,044 E - 1,056 I + 1,326 ES - 1,211 IS + 1,640 IC - 1,279 ID$$

Значення коефіцієнта при прямих іноземних інвестиціях рівняння (4.19) свідчить про те, що приплив ПІІ стимулює товарний експорт Чехії. Дійсно, цей показник платіжного балансу Чехії зростав з 14,2 млрд. дол. у 1993 році до 21,9 млрд. у 1996 році, 25,9 млрд. дол. у 1998, 29 млрд. дол. у 2000 році. У 2001 році товарний експорт Чехії досяг рекордного значення в 33,4 млрд. дол., що стало кращим показником серед країн Центральної і Східної Європи.

Таблиця 4.3

**Показники балансу поточних операцій та
руху прямих іноземних інвестицій Чеської республіки,
1993-2013 роки, у млрд. дол.**

Показники	1993	1997	2004	2008	2010	2013
Баланс поточних операцій	0,466	-3,621	-5,594	-6,631	-7,188	-2,853
Експорт товарів	14,231	22,318	66,874	145,697	126,354	129,678
Імпорт товарів	14,748	27,257	67,749	139,328	123,541	120,668
Експорт послуг	4,721	7,131	9,694	22,229	21,645	23,047
Імпорт послуг	3,708	5,388	9,216	17,379	18,203	19,746
Первинний дохід, кредит	0,547	1,405	2,739	7,994	4,541	6,789
Первинний дохід, дебіт	0,664	2,196	8,172	25,269	17,843	21,661
Вивезені ПІІ	0,089	0,027	0,572	1,897	1,757	3,303
Завезені ПІІ	0,654	1,286	4,454	10,864	6,721	5,007

Джерело: International Monetary Fund. International Financial Statistics. Washington, 2014; Czech Republic. Balance of Payments Statistics. National Bank of Czech Republic, 2014. Режим доступу:
http://www.cnb.cz/en/statistics/bop_stat/bop_publications/index.html

Незважаючи на істотне збільшення товарного експорту, що свідчить про підвищення міжнародної конкурентноздатності деяких галузей національної економіки, товарний імпорт Чехії до 2005 року постійно перевищував її експорт.

У рівняннях (4.20) і (4.21) показано, що збільшення обсягів товарного імпорту Чехії стимулювалося діяльністю підприємств із закордонними інвестиціями і зростанням реального обмінного курсу чеської крони. Порівняння коефіцієнтів регресійних моделей показує, що ПІІ призводять до

практично однакового збільшення, як товарного імпорту, так і експорту. При цьому сумарний торгівельний баланс Чехії з 1993 по 2004 роки був постійно від'ємним і склав -32,6 млрд. дол., а з 2005 по 2013 роки – позитивним.

Разом з тим слід зазначити, що, на думку деяких експертів, у 90-ті роки Чехія мала досить ефективну структуру товарної торгівлі: 70% експорту складали машини, транспортні засоби і промислові товари широкого використання; велика частина імпорту була пов'язана з реструктуризацією економіки і припадала на устаткування і технології.

Відтік капіталу з Чехії частково компенсується позитивним сальдо послуг, що багато в чому обумовлено добро розвинутою індустрією туризму в Чехії. При цьому, як і у випадку товарної торгівлі, зростання реального обмінного курсу національної валюти призводить до збільшення імпорту послуг.

Діяльність у Чеській республіці компаній із закордонними інвестиціями призводить до відтоку з країни капіталу, якій постійно збільшується, в зв'язку з вивозом доходів від іноземних капіталовкладень. Так, якщо у 1993 році за цією статтею платіжного балансу з Чехії було вивезено 664 млн. дол., то 1997 року цей показник досяг 2,2 млрд., 2000 року – 3,3 млрд., 2004 року – 8,2 млрд., у 2008 році – 25,3 млрд. дол., у 2011 – 20,9 млрд., а у 2013 – 21,7 млрд. дол.

У регресійних моделях (4.23) і (4.24) представлені фактори, які впливають на цей процес. До них належать увезені ПП і зростання реального обмінного курсу чеської крони. По даній статті платіжного балансу в період з 1993 по 2013 роки з Чехії було вивезено 210,3 млрд. дол.

Вивезення чеських капіталовкладень за кордон призводить до збільшення надходжень у країну капіталу, як доходи від іноземних інвестицій. При цьому суми доходів чеських інвесторів за кордоном (77,6 млрд. дол. за період з 1993 по 2013 роки) значно менше доходів, вивезених іноземними інвесторами з національної економіки.

У рівнянні (4.25) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Чехії. Зведені коефіцієнти регресійної моделі свідчать про те, що позитивний внесок операцій, які призводять до припливу капіталу в економіку Чехії (торгівля послугами), не компенсує негативний внесок операцій, які призводять до відтоку фінансових ресурсів (торгівельний баланс і сальдо доходів від закордонних інвестицій). У результаті, починаючи з 1994 року, баланс поточних операцій Чехії постійно приймав негативні значення, а його сумарне сальдо з 1993 по 2013 роки склало -76,5 млрд. дол.

Якщо ж розглядати сумарний баланс торгівлі товарами і послугами, і сальдо доходів від закордонних інвестицій, то для Чехії з 1993 по 2013 роки даний показник склав -76,3 млрд. дол. Таким чином, сальдо поточних трансфертів для Чехії, на відміну від інших країн Східної Європи, майже не впливає на поточний рахунок.

Вищесказане дозволяє зробити висновок про те, що приплив закордонних інвестицій у Чехію поки що не сприяє підвищенню конкурентноздатності національної економіки, а навпаки приводить до постійного відтоку з країни капіталів за поточними операціями.

Як і в Польщі, негативний баланс поточних операцій Чехії цілком фінансується за рахунок припливу іноземного капіталу, що дозволило Національному банку Чехії також нагромадити значні валютні резерви.

Разом з тим, така ситуація, хоч і є менш загрозливою у порівнянні з Польщею, але також призводить до заборгованості, яка постійно збільшується, і зростаючої залежності національної економіки від припливу іноземного капіталу.

Оцінимо вплив ПІІ на економіку Угорщини. Невелика кількість спостережень (закордонні інвестиції реально стали надходити до Угорщини тільки з 1991 року) не дозволила побудувати значимі багатофакторні й однофакторні регресійні моделі, які б описували вплив закордонних інвестицій на угорську економіку. Тому проаналізуємо роль підприємств із закордонними інвестиціями в економіці Угорщини без використання інструментів економетричного аналізу.

У зв'язку з завершенням процесу приватизації державної власності приплив інвестицій в Угорщину в другій половині 90-х років істотно поступався показнику 1995 року (4,5 млрд. дол.). Однак завдяки сприятливому інвестиційному клімату, стабільному внутрішньополітичному положенню і вступу до ЄС щорічний приплив ПІІ в Угорщину знаходиться на досить високому рівні.

Угорщина у порівнянні з іншими країнами регіону виділяється більшою роллю іноземного капіталу в економіці. Так, відношення іноземних активів, контрольованих через ПІІ, до ВВП Угорщини на початку 2014 року складало 83,8%. Аналогічний показник для Чехії дорівнював 68,6%, Польщі – 48,8%, України – 43,1% [31].

При цьому в Угорщині підприємства з іноземним капіталом завдяки високому рівню конкурентноздатності виробленої продукції, значним активам і вільному доступу до іноземної збутової мережі зайняли домінуюче положення в зовнішньої торгівлі. Їхня частка в зовнішньоторговельному обороті досягає 70%.

Велика частина зовнішньоторговельних операцій угорських компаній з іноземними інвестиціями припадає на країни ЄС. При цьому для Угорщини ЄС ліквідував більшість тарифів і квот за винятком обмежень на експорт сільськогосподарських товарів, текстилю і сталі.

Визнаючи в цілому позитивну роль іноземного капіталу у формуванні сучасної галузевої структури, деякі угорські аналітики відзначають прагнення західних інвесторів до монополізації цілих галузей і виробництв, ліквідації можливих конкурентів. В Угорщині під контроль іноземного капіталу, причому на пільгових умовах, потрапили такі галузі економіки, як цементна, паперова, поліграфічна, цукрова, тютюнова, маслорізно-жирова, лікєро-горілочна, будівництво автомобільних доріг.

**Показники балансу поточних операцій та
руху прямих іноземних інвестицій Угорщини,
1991-2013 роки, у млрд. дол.**

Показники	1991	1997	2000	2004	2009	2013
Баланс поточних операцій	0,403	-2,080	-4,003	-8,842	-0,7	3,904
Експорт товарів	9,687	19,283	28,761	56,053	81,544	95,544
Імпорт товарів	9,329	20,611	31,674	59,051	76,788	91,386
Експорт послуг	2,525	5,792	5,900	10,297	18,544	23,240
Імпорт послуг	1,991	4,049	4,774	10,373	16,624	16,672
Первинний дохід, кредит	0,321	1,546	1,165	1,835	16,274	13,215
Первинний дохід, дебіт	1,677	4,245	3,739	7,920	24,164	21,097
Вивезені ПІІ	0	0,448	0,588	1,070	2,746	0,816
Завезені ПІІ	1,462	4,154	2,770	4,607	2,783	0,732

Джерело: International Monetary Fund. International Financial Statistics. Washington, 2014; Hungary. Balance of Payments Statistics. National Bank of Hungary, 2014. Режим доступу:
<http://english.mnb.hu/Statisztika/data-and-information>

З двохсот найбільших компаній дві третини є компаніями з іноземними інвестиціями. Продукція, вироблена іноземними фірмами, складає більш 25% ВВП. Іноземні інвестори контролюють 66% підприємств у промисловості, 90% компаній у сфері телекомунікацій, 60% – у паливно-енергетичному комплексі, 50% – у сфері торгівлі. На думку деяких експертів на місце колишньої державної монополії “прийшла монополія іноземного капіталу”.

В Угорщині, як і інших країнах ЦСЄ, після початку економічних реформ і активного залучення закордонного капіталу товарний імпорт майже постійно перевищував експорт. Це свідчить про те, що, незважаючи на значні обсяги ПІІ, товари, випущені на території Угорщини, є менш конкурентноздатними в порівнянні з імпортною продукцією.

Сумарне негативне сальдо торгівельного балансу з 1991 по 2013 роки склало -17,8 млрд. дол. Для порівняння з 1982 по 1990 роки (до початку ринкових реформ і активного залучення в країну ПІІ) торгівельний баланс Угорщини за винятком 1986 року постійно приймав позитивні значення.

Як і в Чехії, в Угорщині постійно спостерігається позитивне сальдо послуг. З 1991 по 2013 роки воно склало 42,3 млрд. дол. За той же період часу сумарний баланс торгівлі товарами і послугами склав +24,7 млрд. дол.

Діяльність на території Угорщини компаній із закордонними інвестиціями призводить до відтоку капіталу з країни у зв'язку з вивозом доходів від іноземних капіталовкладень. По цій статті платіжного балансу з Угорщини в період з 1991 по 2013 роки було вивезено 241,2 млрд. дол.

Вивезення угорських капіталовкладень за кордон призводить до збільшення надходжень у країну такого капіталу, як доходи від іноземних інвестицій. При цьому суми доходів угорських інвесторів за кордоном (130,2 млрд. дол. за період з 1991 по 2013 роки) значно менші доходів, вивезених іноземними інвесторами з національної економіки.

$$4.26. CA = 1334,568 + 1,147 E - 1,167 I + 0,339 ES + 2,288 IC - 1,675 ID$$

$$4.27. CA = 1433,023 - 0,074 FDI in + 1,048 TB + 0,645 SB + 1,178 IB$$

У рівняннях (4.26) і (4.27) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій Угорщини. Зведені коефіцієнти регресійної моделі свідчать про те, що позитивний внесок операцій, які призводять до припливу капіталу в економіку Угорщини (торгівля послугами), не компенсує негативний внесок операцій, що призводять до відтоку фінансових ресурсів (торгівельний баланс і сальдо доходів від закордонних інвестицій).

У результаті з 1993 року по 2009 роки баланс поточних операцій Угорщини постійно приймав негативні значення, а його сумарне сальдо з 1993 по 2013 роки склало -79,7 млрд. дол.

Якщо ж розглядати сумарний баланс торгівлі товарами і послугами, і сальдо доходів від закордонних інвестицій, то для Угорщини з 1991 по 2013 роки цей показник склав -86,6 млрд. дол.

Вищесказане дозволяє зробити висновок про те, що приплив закордонних інвестицій в Угорщину не тільки не сприяє підвищенню конкурентноздатності національної економіки (про що також свідчить і знак коефіцієнта при завезених ПІІ в регресійній моделі 4.27), а навпаки призводить до постійного відтоку з країни капіталів з поточних операцій.

Як у Польщі і Чехії, негативний баланс поточних операцій Угорщини цілком фінансується за рахунок припливу іноземного капіталу, що дозволило Національному банку Угорщини також нагромадити значні валютні резерви.

Разом з тим, така ситуація, хоч і є менш загрозливою в порівнянні з Польщею, але також призводить до заборгованості, яка постійно збільшується, і зростаючої залежності національної економіки від припливу іноземного капіталу.

Аналіз статистичних даних показує, що прямі іноземні інвестиції ще не почали суттєво впливати на економічний та соціально політичний розвиток України. Разом з тим, останні тенденції свідчать про поступове збільшення обсягу залучених іноземних інвестицій, що обов'язково призведе і до загального підвищення впливу діяльності ТНК на розвиток країни.

Інвестиційні потоки в Україну, крім свого традиційного призначення, часто є ланкою схем прихованого виведення капіталу. Показовим прикладом цього є великі обсяги інвестицій з Кіпру, які складають понад 32% від загального обсягу вітчизняних ПІІ. За даними Державної служби статистики, на Кіпр припадає найбільша частка – 19 млрд. дол. – із 58,2 млрд. дол. прямих іноземних інвестицій, залучених за всі роки незалежності України з 1991 р.

Тільки у 2013 р. зареєстровані на Кіпрі інвестори вклали 1,8 млрд. із 3,7 млрд. дол. прямих іноземних інвестицій (у 2012 р. – 3,9 млрд. із 4,1 млрд. дол.) [2].

Кіпр завдяки його неофшорному статусу у законодавстві України, сприятливим умовам оподаткування та забезпеченню конфіденційності інформації до початку кризи, з якою зіткнувся Кіпр нещодавно, був популярною територією для формування схем оптимізації оподаткування та виведення капіталів. Відповідно, значній частці інвестиційних потоків з Кіпру не притаманні традиційні риси ПІІ, зокрема трансферу технологій та кращої практики ведення бізнесу в Україну. Такі потоки, навпаки, призводять до консервації існуючих форм ведення бізнесу та практик мінімізації оподаткування.

Такі тенденції негативно позначаються на стійкості фінансової системи України. Капітали, які виводяться у інші економічні території, а потім повертаються у вигляді портфельних інвестицій або позик у національну економіку, можуть легко вилучатись із національної економіки, що є особливо небезпечним у періоди кризових явищ. Виведення прибутків за межі національної економіки призводить до перерозподілу податкового навантаження з бізнесу на населення України.

Результати аналізу розміщення іноземного капіталу за галузями станом на 31.12.2013 р. свідчать про те, що найбільша частка ПІІ зосереджена на підприємствах промисловості – 31,0% загального обсягу інвестицій (у т. ч. на підприємствах переробної промисловості – 25,3%, добувної промисловості і розроблення кар'єрів – 3,0%, з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря – 2,6%). Серед галузей переробної промисловості найбільші обсяги інвестицій зосереджені на підприємствах металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування, (11,1% від загального обсягу інвестицій), з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (5,6%), виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (2,5%), машинобудування, крім ремонту і монтажу машин і устаткування, (1,8%), виробництва хімічних речовин і хімічної продукції (1,8%).

Значний інтерес інвесторів викликають підприємства, що здійснюють фінансову та страхову діяльність, в них акумульовано 29,7% від загального обсягу інвестицій. Інвестиційно привабливими залишаються організації оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів (11,1%), підприємства, що здійснюють операції з нерухомим майном (7,2%), професійну, наукову та технічну діяльність (5,2%) [2].

Вплив іноземних інвестицій на міжнародну конкурентоспроможність української економіки проаналізуємо за допомогою наступних регресійних моделей:

$$4.28. E = 6593,517 + 783,054 \text{ GFI} + 604,827 \text{ NER}$$

$$4.29. I = 7823,874 + 110,709 \text{ RER}$$

$$4.30. TB = -427,179 - 7,753 FDI in + 986,352 NER$$

$$4.31. ES = -4376,858 + 812,550 GFI + 626,205 NER$$

$$4.32. IS = 431,049 + 3,449 FDI in$$

$$4.33. ID = 75,381 + 1,265 FDI in$$

$$4.34. CA = -1564,892 + 1,077 E - 0,946 I + 0,816 ES - 0,681 IS - 0,490 ID$$

У регресійних моделях представлені фактори, що впливають на торговельний баланс України. Значення коефіцієнтів рівнянь свідчать про те, що зростання обсягу валових внутрішніх капіталовкладень і девальвація національної валюти стимулюють товарний експорт України, а зростання реального обмінного курсу української гривні призводить до збільшення імпорту.

Значення коефіцієнтів рівняння (4.30) показують, що збільшення обсягів ПІІ в цілому негативно впливає на торговельний баланс країни, а девальвація національної валюти призводить до позитивних наслідків.

Негативний вплив ПІІ на торговельний баланс України пов'язаний, насамперед, з тим, що ТНК, які діють у країні, під час випуску продукції воліють закуповувати комплектуючі, устаткування і сировину у своїх підрозділах за кордоном. При цьому ТНК, створюючи філії в Україні, у першу чергу прагнуть реалізувати свою продукцію на внутрішньому ринку, практично не орієнтуючись на зовнішні ринки. У результаті діяльність в Україні підприємств з іноземними інвестиціями призводить до зменшення сальдо товарної експортно-імпоротної торгівлі країни.

Унаслідок цього сумарне сальдо торговельного балансу України з 1992 по 2001 роки склало – 15,6 млрд. дол. Особливо негативна ситуація в товарній торгівлі України спостерігалася в 1996-98 роках. У цей час відносно великі обсяги іноземних інвестицій і завищений номінальний курс національної валюти (до середини осені 1998 року) призвели до погіршення торговельного балансу країни.

Після валютно-фінансової кризи, наслідком якої стала різка девальвація національної валюти і відтік іноземних інвестицій, торговельний баланс покращився. При цьому за 1994-2010 роки він склав -56,164 млрд. дол. Однак протягом 2011-2013 років завдяки незбалансованій бюджетній політиці та низьким рівнем оподаткування підприємств, які займаються імпортом, торговельний баланс України знову суттєво погіршився - -18 млрд. дол. у 2011 році і - 21,8 у 2012 та 2013 роках.

У регресійних моделях представлені фактори, що впливають на торгівлю послугами України. Значення коефіцієнтів рівнянь свідчать про те, що зростання обсягу валових внутрішніх капіталовкладень і девальвація національної валюти стимулюють експорт послуг, а приплив ПІІ призводить до збільшення їхнього імпорту.

Аналіз статистичних даних показує, що в Україні за всі роки незалежності сальдо послуг приймало тільки позитивні значення. Це пов'язано, насамперед, з вигідним геоекономічним положенням країни і наявністю на її території нафто- і газопроводів, які використовуються для транспортування російських енергоносіїв у Європу.

При цьому, як свідчить дослідження, зростання імпорту послуг стимулюється діяльністю в Україні підприємств із іноземними інвестиціями. Так, тільки за рік вони у середньому імпортують послуг на суму, що перевищує 1 млрд. дол.

Наявність в Україні активів, які контролюються закордонними інвесторами, призводить до відтоку капіталу з країни у зв'язку з вивезенням доходів від іноземних капіталовкладень. За цією статтею платіжного балансу в період з 1994 по 2013 роки з України було вивезено 69 млрд. дол.

При цьому слід зазначити, що вивезення фінансових ресурсів з України по цій статті платіжного балансу також обумовлено і відтоком капіталу, пов'язаним з виплатою відсотків за портфельними інвестиціями, включаючи державні боргові зобов'язання.

Таблиця 4.5

Показники балансу поточних операцій та руху прямих іноземних інвестицій України, 1995-2013 роки, у млрд. дол.

Показники	1995	1999	2004	2008	2010	2013
Баланс поточних операцій	-1,152	1,658	6,804	-12,763	-2,884	-16,402
Експорт товарів	14,244	13,189	33,432	67,717	52,191	59,097
Імпорт товарів	16,946	12,945	29,691	83,808	60,903	80,854
Експорт послуг	2,846	3,869	6,287	17,895	17,064	22,451
Імпорт послуг	1,334	2,292	5,155	16,154	12,202	16,225
Первинний дохід, кредит	0,247	0,098	0,389	5,419	4,715	7,780
Первинний дохід, дебіт	0,681	0,967	1,034	6,959	6,724	10,800
Вивезені ПІІ	0,01	0,007	0,004	1,01	0,736	0,42
Завезені ПІІ	0,267	0,496	1,715	10,913	6,495	3,771

Джерело: International Monetary Fund. International Financial Statistics. Washington, 2014; Національний банк України. Зовнішній сектор України, 2014. Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/ses.htm>

Вивезення українських капіталовкладень за кордон призводить до надходжень у країну капіталу у вигляді доходів від іноземних інвестицій. При цьому суми доходів українських інвесторів за кордоном (35,5 млрд. дол. за період з 1994 по 2013 роки) значно менше доходів, вивезених іноземними

інвесторами з національної економіки. У результаті сальдо доходів від закордонних інвестицій України постійно приймає негативні значення.

У регресійній моделі (4.34) представлені фактори, що впливають на баланс поточних операцій України. Коефіцієнти регресійної моделі свідчать про те, що в період з 1994 по 2013 роки позитивний внесок операцій, які призводили до припливу капіталу в економіку України (торгівля послугами), не зміг цілком компенсувати негативний внесок операцій, що призводили до відтоку фінансових ресурсів (торговий баланс і сальдо доходів від іноземних інвестицій). З 1994 по 2013 роки сумарний баланс торгівлі товарами і послугами, і сальдо доходів для України склало –91,3 млрд. дол.

При цьому слід зазначити, що Україна, як і більшість інших країн СНД, значні кошти одержує завдяки поточним трансфертам: 39,9 млрд. дол. з 1994 по 2013 роки. Тому поточні трансферти частково компенсують негативну суму інших складових балансу поточних операцій.

Сказане вище дозволяє зробити висновок про те, що прямі іноземні інвестиції, завезені в країну, через негативний вплив на торговельний баланс, сальдо послуг і доходів від іноземних інвестицій знижують міжнародну конкурентоспроможність економіки України.

Таким чином, проведений аналіз дозволяє зробити висновок про те, що ринкові реформи, запроваджені в країнах Центральної та Східної Європи і засновані на активному залученні закордонних інвестицій, не призвели до суттєвого підвищення міжнародної конкурентоздатності національних економік.

ТНК, які діють у країнах ЦСЄ, у першу чергу зацікавлені у підвищенні доходів і обсягів виробництва всередині власної корпоративної структури. Реалізуючи цю стратегію, ТНК через мережу своїх закордонних філій збільшують продажі власної продукції, випущеної поза країнами ЦСЄ. Це призводить до збільшення імпорту країн-реципієнтів ПП, що істотно погіршує їхні торговельні баланси, а в деяких випадках і сальдо послуг. При цьому будь-яка успішна діяльність підприємств із закордонними інвестиціями також призводить і до постійного вивезення з країн ЦСЄ доходів від іноземних капіталовкладень.

У результаті всіх перелічених факторів баланси поточних операцій більшості країн ЦСЄ за останні роки приймали негативні значення.

Список використаної літератури та джерел

1. Войнова Є.І. Методика групування країн світу при аналізі світового руху іноземного капіталу // Економіка: проблеми теорії та практики. – Випуск 236: в 5 т. – Т.IV. – 2008. – С. 935 – 946.
2. Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Основні показники економічного та соціального розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/info_boxes?art_id=38501&cat_id=38506.
3. Національний банк України. Зовнішній сектор України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/ses.htm>
4. Обзор глобальных рисков [Електронний ресурс]: Департамент финансовой стабильности банка России. – 2012. – Режим доступу:
http://www.cbr.ru/analytics/fin_stab/.
5. Резникова О. Экономическое развитие государств Центральной Азии и Кавказа: роль внешних ресурсов // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №4. – С. 87-96.
6. Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій. Підручник. – К.: Либідь, 2005.
7. Рогач О.І. Транснаціональні корпорації та економічне зростання: Навч. посібник / Університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин. – К., 1997.
8. Рогач О. ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються. – К., 1994.
9. Рокоча В.В., Плотніков О.В., Новицький В. Є., Кудирко Л.П. Транснаціональні корпорації: Навч. посібн. з нормативної навч. дисципліни «Транснаціональні корпорації». – К.: Таксон, 2001.
10. Тихомирова А. Прямые инвестиции ведущих стран ЕС / А. Тихомирова // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 12. – С. 49–56.
11. Шишков Ю. «Невозможное триединство» в эпоху финансовой глобализации / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 5. – С. 3–14.
12. Прасад Э. Смена ролей [Електронний ресурс] / Э. Прасад // Финансы и Развитие. – 2011. – 48 (4). – Режим доступу:
<http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2011/12/pdf/fd1211r.pdf>.
13. Рустамов Э. Финансовая глобализация и качество институтов // Вопросы экономики, № 2, Февраль 2010, С. 39-52.
14. Якубовський С. Інвестиційна діяльність транснаціональних корпорацій та її вплив на конкурентоспроможність національних економік: Монографія. – Одеса: ОРІДУ УАДУ. – 2002.
15. Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності: Навч. посібник. – К.: ЦНЛ, 2011.

16. Czech Republic. Balance of Payments Statistics. National Bank of Czech Republic, 2014. Режим доступу: http://www.cnb.cz/en/statistics/bop_stat/bop_publications/index.html
17. Dunning J. The Theory of Transnational Corporations. London. 1993.
18. Dunning, J. H. The Role of Foreign Direct Investment in a Globalizing Economy. BNL Quarterly Review. June 1995.
19. Dunning J. Alliance Capitalism and Global Business. London. 1997.
20. Hungary. Balance of Payments Statistics. National Bank of Hungary, 2014. Режим доступу: <http://english.mnb.hu/Statisztika/data-and-information>
21. International Monetary Fund. International Financial Statistics. Washington, 2014. – № 9.
22. Lane P. International Financial Integration / P. Lane, G. Milesi-Ferretti // Washington: IMF, 2003 Working Paper № 3. – 51 p.
23. Poland. Balance of Payments Statistics. National Bank of Poland, 2014. Режим доступу: <http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/en/statystyka/bilansplatniczy.html>
24. Rodionova T. Current Account Sustainability in the Central and Eastern Europe. Framework for Analyzing External Imbalances / T. Rodionova. – LAP Lambert Academic Publishing, 2012. – 52 p.
25. Rodrik D. Short-term Capital Flow / D. Rodrik, A. Velasco // NBER Working Paper № 7364. – Cambridge, Massachusetts, 1999. – 43 p.
26. Suttle P. Capital Flows to Emerging Market Economies [Електронний ресурс] / P. Suttle // Institute of International Finance. – 2012. – Режим доступу: <http://www.iif.com/emr/resources+2315.php>.
27. UNCTAD. World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Washington, 2002.
28. UNCTAD. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internalization of R&D. Washington, 2005.
29. UNCTAD. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. Washington, 2009.
30. UNCTAD. World Investment Report 2010: Investing in a low-carbon economy. Washington, 2010.
31. World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan, UNCTAD, 2014.

Контрольні запитання

1. У чому полягає сутність ТНК?
2. Чому деякі висновки неокласичних теорій суперечать реальному рушенню капіталу між промислово розвиненими країнами і між країнами зі схожими цінами на фактори виробництва?
3. Охарактеризуйте основні положення теорії фірми Хаймера. Як ця теорія може бути застосована до аналізу діяльності ТНК?
4. Які фактори визначають «економію зростання» корпорації?

5. Які фактори згідно з теорією міжнародної конкурентоздатності галузі призводять до розвитку глобальної структури ТНК?
6. Охарактеризуйте принципи побудови еkleктичної парадигми міжнародного виробництва.
7. Визначте дати, причини та наслідки інвестиційних бумів у світовому господарстві.
8. Який вплив на рушення прямих іноземних інвестицій надають операції по злиттю і поглинанню?
9. Визначте частку зарубіжних філій ТНК в загальносвітовому валовому внутрішньому продукті.
10. Які з економічних чинників, впливають найбільш істотним чином на рішення ТНК про розміщення прямих іноземних інвестицій?
11. Чи існує взаємозв'язок між вивезеними і завезеними закордонними капіталовкладеннями та сальдо доходів від іноземних інвестицій?
12. Проаналізуйте структуру балансів поточних операцій країн Центральної і Східної Європи.
13. Визначте роль іноземного капіталу в економіках країн Центральної і Східної Європи.
14. Охарактеризуйте галузеву структуру прямих іноземних інвестицій, залучених в економіку України.
15. Компанії яких країн вклали найбільші обсяги прямих інвестицій в економіку України?

РОЗДІЛ 5

ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС

- 5.1. Теорія платіжного балансу
- 5.2. Платіжний баланс: поняття, методи складання
- 5.3. Торговельний баланс, його види
- 5.4. Система подвійного запису та облік операцій за статтями платіжного балансу
- 5.5. Стандартне і аналітичне представлення статей платіжного балансу. Рахунок поточних операцій, рахунок операцій з капіталом та фінансовими операціями
- 5.6. Загальний платіжний баланс (баланс офіційних розрахунків)
- 5.7. Фактори, що впливають на платіжний баланс. Регулювання та фінансування платіжного балансу
- 5.8. Чиста міжнародна інвестиційна позиція країни

5.1. Теорія платіжного балансу

Всі країни світу є учасниками світового господарства і міжнародного поділу праці. Відкритість економіки стала важливою тенденцією і вагомим чинником при формуванні та впровадженні національної економічної політики економічного зростання і макроекономічної стабільності. Країни з перехідною економікою і нові індустріальні країни світу використовують відкритість економіки для фінансування економічного росту та технічного переоснащення промисловості, створення нових галузей. Ступінь інтеграції окремих країн у світове господарство різна, але немає такої країни, яка в тій чи іншій мірі не була б пов'язана економічною взаємодією з навколишнім світом. Крім традиційних відносин експорту та імпорту, країни світу пов'язують більш динамічні відносини обміну капіталами, технологіями, цінними паперами, міграції робочої сили. Фінансові аспекти таких відносин мають все більше значення для фінансової стабільності і фінансових можливостей країни. На загальному тлі інтернаціоналізації світового господарства складається складна система відносин, в якій, крім економічних, існують політичні, військові, культурні та інші зв'язки між країнами, що породжують різноманітні грошові платежі і надходження. Багатогранний комплекс міжнародних відносин країни знаходить відображення в балансі міжнародних розрахунків, що підводить фінансовий підсумок наслідків міжнародних відносин країни з рештою світу. Цей баланс отримав назву платіжного балансу.

Із набуттям незалежності стали самостійними суб'єктами світогосподарських зв'язків колишні республіки СРСР, уряди яких взяли курс на інтенсифікацію та підвищення ефективності інтеграції країни у світове господарство. Платіжний баланс, як всеосяжна характеристика розвитку зовнішнього сектора економіки, - це набір макроекономічних показників, які представляють значну важливість для Росії, України, Білорусі, Молдови. Адже

головна мета будь-якого стабілізаційного реформування економіки - сприяти досягненню її внутрішнього (низький рівень інфляції, повна зайнятість факторів виробництва) і зовнішнього балансів (стабільний курс національної валюти, достатній рівень офіційних валютних резервів, рівновага платіжного балансу).

Оцінка стану платіжного балансу, управління офіційними валютними резервами, дослідження кон'юнктури валютного ринку - одні з головних завдань регулювання зовнішнього сектора країни. Стан платіжного балансу, сальдо рахунку поточних операцій і рахунку операцій з капіталом та фінансовими операціями є одними з базових показників для визначення напрямку політики валютного регулювання, вирішення питань щодо надання кредитів МВФ і позик від інших закордонних фінансових організацій. Саме стан платіжного балансу відображає фінансові потреби та можливості держави, що оперує у відкритій економіці, дає уявлення про співвідношення між потенційно необхідним і реальним зовнішнім фінансуванням негативного сальдо. Визначення правильних підходів до регулювання платіжного балансу суттєво збільшує валютну ліквідність країни, що є одним із чинників збереження і розвитку її державності.

Україна як незалежна держава почала розробляти власний платіжний баланс із січня 1993 року. Національний банк України є відповідальним за складання платіжного балансу країни і фактично акумулює всю наявну інформацію із зовнішньоекономічної статистики за статтями платіжного балансу. Згідно з Законом України "Про Національний банк України", Декретом Кабінету Міністрів України "Про систему валютного регулювання і валютного контролю" від 19.02.1993 р., Спільною Постановою Національного банку і Кабінету Міністрів України № 517 "Про складання платіжного балансу" встановлений порядок координації дій міністерств і відомств щодо формування інформаційної бази платіжного балансу [2]. Дані за статтями платіжного балансу акумулюються у відповідність з методологією Міжнародного валютного фонду. В даний час діє 6 видання Посібника МВФ зі складання платіжного балансу (IMF's Balance of Payments Manual).

Статистика платіжного балансу публікується Національним банком у відповідних виданнях - «Платіжний баланс і зовнішній борг» (щокварталу), «Бюлетень Національного банку України» (щомісячно), на сайті Національного банку. Також дані про платіжний баланс можна знайти у виданнях міжнародних організацій, зокрема публікаціях Міжнародного валютного фонду - збірниках "International Financial Statistics" ("Міжнародна фінансова статистика") і "Balance of Payments Statistics. Yearbook" ("Статистика платіжних балансів. Щорічник").

Платіжний баланс країн-учасниць МВФ складається на щоквартальній і річній основі, хоча для оперативних рішень можна скласти і щомісячний платіжний баланс. Зазвичай дані про стан платіжного балансу з'являються для публікації після закінчення 75 днів після звітного періоду. Грошовими

вимірниками платіжного балансу зазвичай виступає долар США, як світова валюта, і національна валюта країни. [2]

Існує декілька теорій, що пояснюють зміну стану платіжного балансу, серед них виділяються три наступні: [3, с. 145-186]

1. Ціновий підхід до платіжного балансу, який пояснює зміну товарних статей платіжного балансу внаслідок зміни цінових параметрів торгівлі, а саме валютного курсу.

2. Абсорбційний підхід розглядає роль доходу та сукупних витрат у корегуванні платіжного балансу. Зміна співвідношення доходу і сукупних витрат призводить до зміни балансу експорту і імпорту.

3. Монетарний підхід робить акцент на пропозиції грошей та попиті на гроші як основних факторах зміни стану платіжного балансу.

Ціновий підхід до платіжного балансу застосовує аналіз еластичності попиту і пропозиції товарів А. Маршалла для аналізу впливу валютного курсу на обсяги експорту та імпорту країни. У 1950 р. основний дослідник цього підходу Дж. Робінсон досліджувала умови, за яких зміна валютного курсу приведе до поліпшення торговельного балансу. Вплив девальвації на торговельний баланс залежить від 4 видів еластичності: зарубіжна еластичність попиту на експорт, внутрішня еластичність пропозиції, зарубіжна еластичність пропозиції імпорту, внутрішня еластичність попиту на імпорт. За умови еластичності кривих пропозиції передумовою впливу девальвації на поліпшення торговельного балансу є перевищення суми еластичностей попиту одиниці, так звана умова Маршалла-Лернера. Згідно з кейнсіанською аксіомою про негнучкість цін і заробітної плати девальвація змінює співвідношення внутрішніх і зовнішніх цін, призводить до зміни обсягів виробництва і споживання, що впливає на торговельний баланс. Недоліком підходу є те, що він не бере до уваги потоки капіталу, пояснюючи лише механізм коригування торговельного балансу (сальдо балансу товарів і послуг). [3, с. 145-186]

Абсорбційний підхід був розроблений С. Олександром у 1952 р. і розглядає баланс торгівлі як частину національних рахунків. При неповній зайнятості, як зазначалося в ціновому підході, девальвація призводить до зростання експорту і зниження імпорту. Абсорбційний підхід розглядає як девальвація впливає на торговельний баланс крізь призму стану національної економіки. Зростання експорту призводить до зростання виробництва і доходу через ефект мультиплікатора. Якщо сукупні витрати зростають в меншому обсязі, ніж виробництво, девальвація приводить до поліпшення торгового балансу. Іншими словами, якщо рівень доходу в економіці перевищує рівень абсорбції (витрат на споживання, інвестиції та державні витрати), тоді спостерігається позитивний торговельний баланс і накопичення фінансових активів у вигляді цінних паперів та грошових коштів. Таким чином, девальвація призводить не тільки до поліпшення торгового балансу, але й наближає економіку до стану повної зайнятості, що привабливо подвійно. Абсорбційний підхід гірше працює при повній зайнятості. Адже при зростанні експортних цін, внаслідок девальвації, немає можливості збільшити виробництво. У цьому

випадку держава може лише скоротити абсорбцію, для чого необхідно провести політику скорочення витрат і політику переключення витрат (з іноземних товарів на внутрішні товари). [3, с. 145-186]

Монетарний підхід розглядає нерівновагу платіжного балансу як монетарний, тобто грошовий, феномен і ґрунтується на припущенні повної зайнятості. Цей підхід розробляли такі економісти як Р. Манделл і Г. Джонсон. У той час як ціновий і абсорбційний підходи роблять акцент на торговельному балансі, до уваги монетарного підходу потрапляє і баланс капіталів, і торговельний баланс. Ці дві структурні частини платіжного балансу є своєрідними вікнами національної економіки, крізь які проявляються дисбаланси на внутрішньому грошовому ринку - переважання попиту на гроші над їх пропозицією, або навпаки, перевищення пропозиції грошей над попитом на них. Відповідно до даної концепції збільшення попиту на гроші всередині країни призводить до поліпшення сальдо платіжного балансу (торговельного балансу та балансу капіталів), а збільшення пропозиції грошей - до погіршення сальдо платіжного балансу. Зростання реального продукту в економіці з постійними відсотковими ставками стимулює збільшення попиту на гроші, це означає, що сальдо платіжного балансу буде позитивним. І навпаки, за негативного сальдо платіжного балансу зростання пропозиції грошей випереджає зростання реального доходу (продукту). Як і абсорбційний підхід, монетарний підхід наголошує на необхідності скорочення сукупних витрат по відношенню до доходу для усунення дефіциту платіжного балансу. Але в той час як абсорбційний підхід концентрується на співставленні реального доходу і витрат, монетарний підхід розглядає дефіцити і надлишки на товарному і грошовому ринку через механізм акумуляції та деакумуляції грошових коштів резидентами країни.

Вибір тієї чи іншої теорії залежить від дотримання окремою країною припущень теорії (повна або неповна зайнятість) і тієї сфери платіжного балансу, яка знаходиться у фокусі регулятора (торговельний баланс, платіжний баланс у цілому) [3, с. 145-186].

5.2. Платіжний баланс: поняття, методи складання

Платіжний баланс держави є балансом економічних операцій, що відбуваються між резидентами даної держави і резидентами інших країн за певний проміжок часу, зазвичай за квартал чи рік. Згідно з Національним банком України платіжний баланс визначається як статистичний звіт, у якому в систематизованому вигляді наведені сумарні дані про зовнішньоекономічні операції резидентів даної країни з резидентами інших країн (нерезидентами) за певний період [2]. Операція платіжного балансу - це зміна права власності на товари чи фінансові активи, надання послуг або капіталу. У платіжному балансі фіксуються всі операції між резидентами і нерезидентами, пов'язані з рухом товарів, послуг, доходів, трансфертів, фінансових активів та зобов'язань.

Так як між внутрішнім економічним розвитком і зовнішньоекономічною діяльністю країни існує нерозривний зв'язок, своєчасна достовірна і вичерпна статистика платіжного балансу, яка заснована на чіткому, аналітично орієнтованому підході, є незамінним інструментом при проведенні економічного аналізу та формуванні економічної політики. Також в сучасних умовах формування світового господарства та посилення взаємозалежності країн збільшують потребу в єдиному уніфікованому підході до складання платіжних балансів. Функцію розробки і поширення міжнародних стандартів, які дають можливість своєчасно підготувати достовірні дані з платіжного балансу, взяв на себе Міжнародний валютний фонд. На вимогу «Статей угоди МВФ» країни-члени зобов'язані надавати МВФ дані з платіжного балансу, необхідні для виконання його функцій. Методика уніфікації схеми платіжного балансу, що розробляється МВФ, знаходить відображення в Посібнику зі складання платіжному балансу. На теперішній час публікація платіжних балансів країн-членів МВФ здійснюються на основі правил, що містяться в 6 виданні Посібника зі складання платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції 2009 року.

Принципами побудови платіжного балансу є наступні:

1. Групування за статтями балансу. Двома великими групами зовнішньоекономічних операцій резидентів і нерезидентів країни є рахунок поточних операцій і рахунок операцій з капіталом та фінансовими операціями, які мають внутрішні статті. Також окремо виділяється стаття «Помилки та упущення». [4, с. 29-49]

2. Принцип зміни стану, або потоку. Потоки в міжнародній економіці є зовнішньоекономічні операції і зміни у фінансових активах і зобов'язаннях країни. Платіжний баланс - це статистичний звіт, дані якого представляють зміни стану матеріальних чи фінансових активів резидентів на відміну від іншого статистичного звіту, який називається міжнародна інвестиційна позиція. Наприклад, платіжний баланс покаже приплив прямих іноземних інвестицій в країну за рік, однак обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій неможливо побачити в платіжному балансі. Обсяг накопичених прямих іноземних інвестицій - це рівень зовнішнього фінансового зобов'язання, і цей показник міститься у міжнародній інвестиційній позиції. Цей статистичний звіт містить дані про рівень фінансових активів і зобов'язань резидентів, пов'язаних з іноземними резидентами. [4, с. 29-49]

3. Система подвійного запису. Це означає, що кожна міжнародна угода автоматично вказується в платіжному балансі двічі, один раз як кредит, а другий - як дебет. Один запис визначає операцію, що відбувається, а другий вказує на фінансування або фінансову сторону цієї операції. Сума всіх операцій за кредитом повинна дорівнювати сумі операцій за дебетом. [4, с. 29-49]

4. Час реєстрації. Транзакція або зміна у фінансовому активі чи зобов'язанні реєструється разом з часом її походження. Принцип подвійного запису вимагає, щоб записи операцій за дебетом і кредитом проводилися одночасно, тоді статті будуть збалансовані. На практиці фіксація обох записів в

один період складання платіжного балансу важка, оскільки зовнішньоекономічні операції резидента і нерезидента можуть бути тривалими у часі. Наприклад, експорт або імпорт товару може фіксуватися датою укладення контракту, датою проходження митного оформлення, датою розрахунків, і тому може розходитися в часі з датою фінансування операції. У міжнародній бухгалтерії часом укладання угоди вважається момент переходу економічної власності на товар або фінансовий актив, або момент надання послуги між резидентом або нерезидентом. Таким чином, час транзакції визначається реальним часом її укладання, а не часом розрахунку за операціями між контрагентами. Якщо операція і розрахунок розділені у часі, тоді вони розглядаються як дві незалежні транзакції. Наприклад, якщо товар продається із застосуванням комерційного кредиту, тоді операцію експорту буде врівноважувати одночасний запис за статтею комерційний кредит, а коли товар буде реально сплачений, запису про погашення комерційного кредиту буде відповідати запис про банківський переказ (зміна фінансових зобов'язань). [4, с. 29-49]

5. Принцип ринкової ціни. Операції платіжного балансу враховуються за ринковими цінами. Ринкова ціна - це вартість, за якою обмінюються товари, інші активи, послуги на готівкові гроші. Якщо транзакція не передбачає використання ціни (наприклад, надання гуманітарної допомоги або здійснення бартерної угоди), тоді за ринкову ціну операції береться ціна, за якою аналогічний товар продається і купується на ринку в значних кількостях. [4, с. 29-49]

6. Одиниця виміру. Платіжний баланс зазвичай складається в національній грошовій одиниці, оскільки його складові пов'язані з іншими макроекономічними показниками країни, і в міжнародній мірі вартості. Бажаним є стабільність міжнародної міри вартості, щоб коливання її вартості не спотворювали зміни ситуації з платіжним балансом і не вводили в оману її аналітиків. Але ідеальної міжнародної міри вартості для оцінки і зіставлення платіжних балансів різних країн не існує, навіть СДР погано виконує цю роль. Також необхідно розрізняти валюту контракту і валюту розрахунку, остання більш важлива, оскільки дає оцінку для стану валютного ринку та міжнародних резервів країни. Для переведення національної валюти в іноземну і при складанні платіжного балансу використовується середній валютний курс за день операції. [4, с. 29-49] На теперішній час платіжний баланс для забезпечення міжнародного порівняння розраховується в доларах США.

7. Економічна територія країни. У широкому сенсі економічною територією є географічна територія або юрисдикція, для якої складаються статистичні дані. Найпоширенішим поняттям економічної території є простір, що знаходиться під економічним контролем одного уряду. Прикладом економічної території можуть також бути валютний та економічний союз, частина економіки, регіон економіки, світ в цілому. Економічна територія країни включає сушу, повітряний простір, острови, до яких належать території, територіальні води, включаючи ділянки під юрисдикцією країни для видобутку мінералів і рибного лову. Також до економічної території країни належать територіальні анклави в інших країнах, наприклад територія посольств,

консульств, військових баз, науково-дослідних станцій, імміграційних офісів, представництв центральних банків з дипломатичним статусом, які фізично розташовані на інших економічних територіях і використовуються з дипломатичними, науковими, військовими та іншими цілями за договором з державою, на території яких ці об'єкти розташовані. Економічні території визначаються за критерієм приналежності до правової юрисдикції і географічним розміщенням. Необхідно, щоб при статистичному обліку інституційна одиниця належала певній однієї економічної території. [4, с. 50-79]

8. Поняття резидента та нерезидента. Резиденцією інституційної одиниці (домогосподарства, корпорації, державного органу) є економічна територія, з якою у неї є найбільший зв'язок і яка служить центром її економічного інтересу. За методологією МВФ інституційна одиниця належить до економічної території, де існує певна площа, будинок, місце виробництва або інша споруда, на якій одиниця здійснює або має намір здійснити протягом невизначеного або певного, але довгого періоду часу економічну діяльність і операції в значному масштабі. Наприклад, корпорації можуть мати резиденцію на економічній території, відмінній від території їх акціонерів, і дочірні компанії можуть бути резидентами іншої економічної території порівняно з материнською компанією. Якщо корпорація має відділення або виробничий структурний підрозділ на іншій території, який займається виробничою діяльністю в значному обсязі і протягом довгого часу (більше року або рік), тоді цей структурний підрозділ вважається резидентом території, на якій він фізично знаходиться. Домогосподарства є резидентами території, на якій переважно (протягом року і більше) проживають його члени. Члени екіпажів суден, літаків, нафтових платформ і космічних кораблів є резидентами територій, де вони проводять більшу частину часу, за винятком своїх робочих обов'язків. [4, с. 50-79]

5.3. Торговельний баланс, його види

В основі платіжного балансу лежить самий простий і самий давній баланс - це торговельний баланс, адже міжнародна торгівля як форма міжнародних економічних відносин між країнами зародилася найпершою. Поняттям торговельного балансу оперували ще представники школи меркантилізму для обґрунтування мети підвищення багатства країни. Таким чином, торговельний баланс є одним з фундаментальних статей платіжного балансу. Розрізняють такі види торговельного балансу:

- 1) баланс товарів,
- 2) баланс послуг,
- 3) баланс товарів і послуг.

Баланс товарів являє собою різницю між експортом та імпортом товарів, тобто матеріальних цінностей країни за певний період. Баланс товарів включає торгівлю промисловими, сировинними товарами, комплектуючими і

проміжними товарами, товари в порту, ремонт товарів і продаж немонетарного золота.

Баланс послуг являє собою різницю експорту та імпорту послуг, які є нематеріальними благами країни за певний період. Послуги включають послуги зв'язку, транспорту, фінансові та страхові послуги, консультаційні, медичні та освітні послуги. Туризм також є важливою складовою балансу послуг.

Поділ торговельного балансу на товари і послуги може бути важливим для аналізу міжнародної спеціалізації країни, вивчення особливостей її економічного розвитку. Наприклад, негативне сальдо балансу товарів в Україні у 2013 році склало -19,598 млрд. дол. США, а позитивне сальдо балансу послуг – 4,114 млрд. дол. США. В Україні стабільно позитивне сальдо за статтею послуг, пов'язане з транзитним статусом країни, частково перекриває негативне сальдо по рахунку товарів [5]. І навпаки позитивне сальдо за балансом товарів Росії у розмірі 181,939 млрд. дол. США в 2013 році свідчить про сильні позиції країни в експорті енергоресурсів. Негативне сальдо за рахунком послуг в обсязі -58,277 млрд. дол. США покривається позитивним сальдо торговельного балансу, приводячи до позитивного в цілому сальдо по рахунку товарів і послуг[6].

Баланс товарів і послуг обидва попередніх види балансу - товарів і послуг - і є торговельним балансом в широкому сенсі, оскільки включає міжнародний обмін країни всіма економічними благами. Баланс товарів і послуг являє собою різницю між експортом товарів і послуг та імпортом товарів і послуг країни за певний період. Приклад платіжного балансу в Україні в 2013 році дає можливість зробити висновок, що сальдо балансу товарів та послуг становив -15,484 млрд. дол. США у відповідний період. Аналітики часто використовують саме баланс товарів і послуг для визначення торговельного балансу країни. [5]

5.4. Система подвійного запису та облік операцій за статтями платіжного балансу

Основним концептуальним принципом побудови платіжного балансу є принцип подвійного запису, згідно з яким кожна операція, яка відображається в обліку, представляється двома записами, що мають однакове вартісне вираження, але з протилежними знаками (за кредитом і дебетом). У результаті застосування принципу подвійного запису різниця між сумою всіх кредитових і дебетових записів повинна дорівнювати нулю. У тому випадку, коли відбувається безоплатне надання економічних цінностей (товарів, послуг або фінансових активів), для того, щоб відобразити таку операцію в рахунках двічі, в платіжний баланс вводиться особлива стаття "Трансферти".

Міжнародні операції класифікуються як кредитові і дебетові.

За кредитом реєструються: експорт реальних ресурсів (рахунок поточних операцій), операції зі зменшення іноземних активів і збільшення зовнішніх зобов'язань (рахунок операцій з капіталом та фінансовими операціями). За дебетом реєструються: імпорт реальних ресурсів (рахунок поточних операцій),

операції із збільшення іноземних активів і зниження зовнішніх зобов'язань (рахунок операцій з капіталом і фінансових операцій). Кредитові операції тягнуть за собою виплату іноземних резидентів вітчизняним, а дебетові - виплату вітчизняних резидентів іноземним. Кредитові записи мають позитивний арифметичний знак, а дебетові записи - негативний. За кредитом реєструються за статтями руху реальних ресурсів - експорт товарів і послуг, а за статтями потоків фінансових ресурсів - операції, що зумовлюють зменшення міжнародних активів даної країни або збільшення її зовнішніх зобов'язань. Для активів, незалежно від того, є вони реальними або фінансовими, позитивне число за кредитом (приплив грошових коштів) означає зменшення їх запасів, тоді як від'ємне число за дебетом (відтік грошових коштів) означає їх приріст. За дебетом реєструються операції за статтями руху реальних ресурсів - імпорт товарів і послуг, а за статтями потоків фінансових засобів - операції, що ведуть до збільшення міжнародних активів резидентів або до скорочення її зовнішніх зобов'язань. Для зобов'язань позитивна величина (приплив грошових коштів) характеризує їх збільшення, а негативна (відтік грошових коштів) - зменшення. [4, с. 29-49]

Припустимо, що компанія США експортує обладнання до Австрії на суму 2000000 євро. За поточним курсом 1,35 доларів США за євро ця поставка оцінюється в 2700000 дол. США. Австрійський імпортер розраховується за обладнання за допомогою банківського переказу зі свого рахунку в австрійському банку. У платіжному балансі США дана угода реєструється таким чином. Експорт товарів в обсязі 2700000 дол. США обліковується як кредит (як зменшення запасів американських товарів). Банківський переказ на суму 2000000 євро призведе до збільшення коштів на кореспондентських рахунках американського банку, чийм клієнтом є експортер. Таким чином, оскільки експортер придбав вимоги до рахунку в іноземному банку, за дебетом платіжного балансу буде зареєстроване збільшення короткострокових фінансових активів США (кошти на кореспондентських рахунках банку) на еквівалент 2700000 дол. США за кордоном: [7, с. 170-171]

	Кредит	Дебет
Експорт США	2 700 000 дол. США	
Приватні фінансові активи		2 700 000 дол. США

Якщо експортер з США захоче продати отримані 2000000 євро і отримати долари США, тоді банк експортера списує зі свого кореспондентського рахунку євро і переводить суму на рахунок Федеральної резервної системи за кордоном, отримуючи натомість еквівалент в доларах США. У такому випадку приватні фінансові активи США були переведені в державні фінансові активи США. Ця угода буде відзначена в платіжному балансу як кредит за рахунком приватних фінансових активів (як зменшення) і як дебет за рахунком офіційних валютних резервів (як збільшення) [7, с. 170-171].

	Кредит	Дебет
Приватні фінансові активи	2 700 000 дол. США	
Офіційні валютні резерви		2 700 000 дол. США

Якщо німецька фірма постачає партію автомобілів в США за 1000000 євро, оплата якої здійснюється за допомогою акредитива, депонованого в американському банку, тоді в платіжному балансі США реєструється дебет на суму 1350000 дол. США (як збільшення обсягу товарів в США) і кредит на аналогічну суму як збільшення зобов'язань перед нерезидентами (перехід права власності на грошову суму за акредитивом) [16, с. 170-171]:

	Кредит	Дебет
Приватні зобов'язання перед нерезидентами	1 350 000 дол. США	
Імпорт США		1 350 000 дол. США

У разі односторонніх трансфертів безоплатна передача товарів реєструється один раз за дебетом як зменшення товарів у країні і за кредитом як експорт товару (якщо передаються товари), послуги (якщо надається безкоштовно послуга), капіталу (якщо передаються готівка або безготівкові кошти). Наприклад, якщо уряд Швеції передає гуманітарну допомогу у вигляді медикаментів на суму 100 000 крон постраждалим від землетрусу в Гаїті, тоді в платіжному балансі країни ця операція з'явиться двічі як [16, с. 170-171]:

	Кредит	Дебет
Експорт Швеції	100 000 крон	
Односторонні перекази		100 000 крон

Якщо за кредитом і за дебетом платіжного балансу пройшли однакові суми, тоді сума всіх операцій платіжного балансу повинна бути рівною нулю і має дотримуватися рівняння:

Баланс за рахунком поточних операцій + Баланс за рахунком операцій з капіталом та фінансовими операціями + Зміна резервних активів = 0.

Оскільки завжди на практиці існують статистичні розбіжності, сума за дебетом може перевищувати суму за кредитом. Для різниці між оборотом за кредитом і дебетом існує спеціальна стаття «Помилки та упущення», що відновлює втрачений баланс [7, с. 170-171].

5.5. Стандартне і аналітичне представлення статей платіжного балансу. Рахунок поточних операцій, рахунок операцій з капіталом та фінансовими операціями

Різні види подання платіжного балансу використовуються для того, щоб підкреслити будь-які аспекти фінансування платіжного балансу або його вплив на економіку країни. Подання платіжного балансу представляє собою реорганізацію статей статистичного звіту для виділення будь-яких його характеристик. У Посібнику зі складання платіжного балансу МВФ визначає 4 види представлення - стандартне, аналітичне, секторальне, монетарне. Найбільш уживаними є стандартне й аналітичне подання платіжного балансу [4, с. 225-227].

Стандартне подання платіжного балансу використовує стандартну класифікацію операцій потоків товарів, послуг, доходів, поточних і капітальних трансфертів і рух фінансових ресурсів у країну і за кордон (табл. 5.1). Стандартна форма подання розташовує статті у відповідності з економічним призначенням і не ставить за мету визначити загальне сальдо платіжного балансу [4, с. 225-227].

В аналітичному поданні платіжного балансу визначається його загальне сальдо, яке дорівнює зміні офіційних міжнародних резервних активів країни. Аналітичне подання виходить із стандартного подання шляхом виділення із фінансового рахунку платіжного балансу операцій, пов'язаних із зміною офіційних резервних активів (таблиця 5.2). [4, с. 225-227]

Аналітичне подання представляє собою реорганізацію статей стандартного платіжного балансу для того, щоб розмежувати операції з резервними активами і всі інші. Таке представлення використовується для аналізу того, яким є загальне сальдо платіжного балансу і яким чином органи кредитно-грошового управління фінансують сальдо, відмінне від нуля. Крім зміни офіційних резервів, така форма платіжного балансу ілюструє фінансування за рахунок залучення позик МВФ, а також виключне фінансування (реструктуризація боргу, списання боргу, міжурядові кредити і т.д.). [4, с. 225-227]

Крім того, аналітичне подання може містити деталізацію статей у відповідності з типом резидента, що одержує зовнішнє фінансування або збільшує зовнішні зобов'язання. Наприклад, учасником міжнародної операції може бути центральний банк, депозитні установи, за винятком центрального банку, органи державного управління, нефінансові корпорації. Цей підхід використовується для фінансового рахунку платіжного балансу. [4, с. 225-227]

**Платіжний баланс України за 2010-2013 роки (стандартна форма
представлення), млн. дол. США**

Статті платіжного балансу	2010	2011	2012	2013
РАХУНОК ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ	-3018	-10245	-14315	-16355
БАЛАНС ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	-3984	-10157	-14326	-15484
ЕКСПОРТ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	69255	88844	90035	85312
ІМПОРТ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ	-73239	-99001	-104361	-100796
БАЛАНС ТОВАРІВ	-8388	-16252	-19478	-19598
ЕКСПОРТ ТОВАРІВ	52191	69418	70236	64984
ІМПОРТ ТОВАРІВ	-60579	-85670	-89714	-84582
БАЛАНС ПОСЛУГ	4404	6095	5152	4114
ЕКСПОРТ ПОСЛУГ	17064	19426	19799	20328
ІМПОРТ ПОСЛУГ	-12660	-13331	-14647	-16214
ДОХОДИ	-2009	-3796	-2965	-3020
ПОТОЧНІ ТРАНСФЕРТИ	2975	3708	2976	2149
РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ ТА ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ	1664	9259	12940	16536
РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ	187	98	38	-83
Капітальні трансферти	8	11	7	1
кредит	12	14	9	24
дебет	-4	-3	-2	-23
Придбання/реалізація нефінансових активів	179	87	31	-84
кредит	238	195	99	177
дебет	-59	-108	-68	-261
ФІНАНСОВИЙ РАХУНОК	1477	9161	12902	16619
ПРЯМІ ІНВЕСТИЦІЇ	5759	7015	7195	4079
За кордоном	-736	-192	-1206	-420
В Україну	6495	7207	8401	4499
ПОРТФЕЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ	4317	1557	4682	8787
<u>Активи</u>	-17	-48	-72	5
<u>Пасиви</u>	4334	1605	4754	8782
ІНШІ ІНВЕСТИЦІЇ	-139	-1866	-6569	201
<u>Активи</u>	-10748	-9883	-9225	1121
Торгові кредити	-4706	1198	798	448
Позики	208	1258	114	191
Валюта та депозити	-8219	-12792	-10087	401
Інші активи	1969	453	-50	81
<u>Пасиви</u>	10609	8017	2656	-920
Торгові кредити	2871	4153	2339	3988
Позики	6154	1512	-1622	-5828
Валюта та депозити	-734	739	-614	34
Інші зобов'язання	2318	1613	2553	886
РЕЗЕРВНІ АКТИВИ	-8460	2455	7594	3552
Монетарне золото	-21	-26	-389	-295

Спеціальні права запозичення	54	-9	10	-8
Резервна позиція в МВФ	0	0	0	0
Іноземна валюта	-8493	2490	7973	3855
Валюта та депозити	-2921	2376	5287	217
Цінні папери	-5572	114	2686	3638
Помилки та упушення	1354	986	1375	-181
Б А Л А Н С	0	0	0	0

Джерело: [5].

Стандартний платіжний баланс складається з двох розділів: 1) рахунку поточних операцій, що показує міжнародний рух реальних матеріальних цінностей (насамперед товарів і послуг) і 2) рахунку операцій з капіталом та фінансовими операціями, що показує джерела фінансування руху реальних матеріальних цінностей. Специфічною статтею платіжного балансу є чисті пропуски та упушення. [4, с. 225-227]

Стандартні компоненти платіжного балансу.

1. Рахунок поточних операцій

А. Товари та послуги:

- а) товари
- б) послуги

В. Доходи

С. Поточні трансферти

2. Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій

А. Рахунок операцій з капіталом

- 1. Капітальні трансферти
- 2. Придбання / продаж невикористаних нефінансових активів

В. Фінансовий рахунок

- 1. Прямі інвестиції
- 2. Портфельні інвестиції
- 3. Інші інвестиції:

- а) активи
- б) пасиви

4. Резервні активи [4, с. 29-49]

Рахунок поточних операцій показує потоки товарів, послуг, вторинного та первинного доходу між резидентами і нерезидентами. Він демонструє, з одного боку, результат взаємодії країни з рештою світу за певний проміжок часу, а з іншого - баланс внутрішніх інвестицій і заощаджень.

Таблиця 5.2

**Платіжний баланс України за 2009-2010 роки (аналітична форма
представлення), млн. дол. США**

Статті платіжного балансу	2009	2010	2011	2012
<u>РАХУНОК ПОТОЧНИХ ОПЕРАЦІЙ</u>	<u>-1 732</u>	<u>-3 018</u>	<u>-10 245</u>	<u>-14 315</u>
<u>РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ ТА ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ</u>	<u>-11 994</u>	<u>8 049</u>	<u>7 790</u>	<u>10 140</u>
РАХУНОК ОПЕРАЦІЙ З КАПІТАЛОМ	595	187	98	38
ФІНАНСОВИЙ РАХУНОК	-12 589	7 862	7 692	10 102
ДЕРЖАВНИЙ СЕКТОР	-1 145	4 905	1 129	2 707
СЕКТОР ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ	-1 107	5 114	1 117	2 423
Активи	0	-5	0	-7
<i>Портфельні інвестиції - Цінні папери, що дають право на участь в капіталі</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Інші інвестиції - Інші активи</i>	<i>0</i>	<i>-5</i>	<i>0</i>	<i>-7</i>
Пасиви	-1 107	5 119	1 117	2 430
<i>Портфельні інвестиції</i>	<i>-1 341</i>	<i>3 254</i>	<i>1 040</i>	<i>3 424</i>
Боргові цінні папери	-1 369	3 256	1 093	3 366
Інструменти грошового ринку	28	-2	-53	58
<i>Інші інвестиції</i>	<i>234</i>	<i>1 865</i>	<i>77</i>	<i>-994</i>
Позики (крім кредитів МВФ)	234	1 865	77	-994
Інші зобов'язання	0	0	0	0
ОРГАНИ ГРОШОВО- КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ	-38	-209	12	284
Активи - Інші інвестиції - Валюта та депозити	-29	-202	12	284
Пасиви	-9	-7	0	0
<i>Портфельні інвестиції - Боргові цінні папери</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
<i>Інші інвестиції - Позики</i>	<i>-9</i>	<i>-7</i>	<i>0</i>	<i>0</i>
ПРИВАТНИЙ СЕКТОР (включно з помилками та упуцненнями)	-11 444	2 957	6 563	7 395
БАНКИ	-7 608	-2 382	-1 526	-4 960
Активи	-759	-1 878	131	-1 801
<i>Портфельні інвестиції</i>	<i>-11</i>	<i>-9</i>	<i>-8</i>	<i>-20</i>
<i>Інші інвестиції</i>	<i>-748</i>	<i>-1 869</i>	<i>139</i>	<i>-1 781</i>
Пасиви	-6 849	-504	-1 657	-3 159
<i>Прямі інвестиції</i>	<i>1 919</i>	<i>2 039</i>	<i>1 474</i>	<i>475</i>
<i>Портфельні інвестиції</i>	<i>-1 249</i>	<i>-134</i>	<i>-1 026</i>	<i>-346</i>
<i>Інші інвестиції</i>	<i>-7 519</i>	<i>-2 409</i>	<i>-2 105</i>	<i>-3 288</i>
ІНШІ СЕКТОРИ	-4 179	3 985	7 103	10 980
Активи	-10 204	-9 416	-10 266	-8 753
<i>Прямі інвестиції</i>	<i>-162</i>	<i>-736</i>	<i>-192</i>	<i>-1 206</i>

<i>Портфельні інвестиції</i>	3	-8	-40	-52
<i>Інші інвестиції</i>	-10 045	-8 672	-10 034	-7 495
Пасиви	6 025	13 401	17 369	19 733
<i>Прямі інвестиції</i>	2 897	4 456	5 733	7 358
<i>Портфельні інвестиції</i>	1 039	1 214	1 591	1 676
<i>Інші інвестиції</i>	2 089	7 731	10 045	10 699
ПОМИЛКИ ТА УПУЩЕННЯ	343	1 354	986	1 375
ЗВЕДЕНИЙ БАЛАНС	-13 726	5 031	-2 455	-4 175
Фінансування	13 726	-5 031	2 455	4 175
Резервні активи	5 654	-8 460	2 455	7 594
Кредит МВФ	6 026	3 429	0	-3 419
Розподіл СПЗ	2 046	0	0	0

Джерело: [5].

Поточні операції складаються з чотирьох основних груп: операцій з товарами, послугами, руху доходу та поточних трансфертів і відповідно включає 4 основні рахунки, за якими розраховується окреме сальдо:

- 1) Рахунок товарів,
- 2) Рахунок послуг,
- 3) Рахунок первинних доходів,
- 4) Рахунок вторинних доходів (поточних трансфертів).

Товари - це матеріальні вироблені блага, на які може бути встановлена економічна власність, а ця власність може бути передана іншій особі в результаті операції.

Група статей «Товари» платіжного балансу підсумовує на базі ФОБ за ринковими цінами експорт та імпорт звичайних товарів, товарів для подальшої обробки, ремонт товарів, придбання товарів у портах транспортними організаціями і купівлю немонетарного золота. Імпорт товарів зазвичай здійснюється на умовах СІФ, які включають оплату страхування і фрахту, тому ця частина вартості включається до складу статей «Послуги». [8, с. 140-160]

Послуги - це результат виробничої діяльності, яка змінює стан матеріальних благ чи сприяє обміну товарів або фінансових активів.

Група статей «Послуги» рахунку поточних операцій платіжного балансу включає наступні послуги, що надаються резидентами нерезидентам і навпаки:

- 1) транспортні послуги (морським, повітряним, залізничним, автомобільним, трубопровідним та іншими видами транспорту);
- 2) поїздки (ділові та особисті);
- 3) послуги зв'язку (в області телекомунікації, поштове та кур'єрське обслуговування);
- 4) будівельні, страхові, фінансові послуги;
- 5) комп'ютерні та інформаційні послуги;

6) платежі за користування інтелектуальною власністю (роялті та ліцензійні послуги, платежі за використання авторських прав, торгових знаків, ноу-хау);

7) телекомунікаційні та інформаційні послуги;

8) перепродаж товарів за кордоном, операційний лізинг, професійні та технічні послуги (юридичні та бухгалтерські, в області реклами, науково-дослідні роботи, архітектурні та інженерні послуги);

9) послуги у сфері культури та відпочинку;

10) зовнішньоекономічні операції органів державного управління (продаж товарів і послуг анклавом в інших країнах);

11) ремонтні послуги;

12) виробничі послуги (збірка, маркування, пакування). [8, с. 140-160]

Первинні доходи - це доходи, які належать резидентам за їх внесок у виробничу діяльність, за надання фінансових ресурсів або здачу в оренду природних ресурсів нерезидентам. Ця група статей рахунку поточних операцій платіжного балансу включає платежі між резидентами і нерезидентами, пов'язані з оплатою праці нерезидентів і операції, пов'язані з доходами на інвестиції.

Доходи в платіжному балансі поділяються на:

1) доходи від участі у виробничій діяльності, тобто на оплату праці осіб, які перебувають у країні менше 1 року,

2) доходи від надання фінансових і невиробничих активів і доходи від інвестицій. У свою чергу доходи на інвестиції включають:

2.1) рентні доходи (дохід від надання в користування нерухомості та природних ресурсів)

2.2) та інвестиційні доходи (дохід від надання фінансових активів, включає дивіденди, прибуток дочірніх компаній, реінвестований прибуток і відсоток).

Первинні доходи відіграють важливу роль для визначення такого макроекономічного показника, як валовий національний дохід, який дорівнює валовому внутрішньому продукту плюс чистий факторний дохід з-за кордону, що являє собою ніщо інше, як сальдо за рахунком первинних доходів. [6, с. 183-206]

Вторинні доходи являють собою поточні трансферти в готівковій та безготівковій формі між резидентами і нерезидентами. Поточні трансферти - трансферти, що означають передачу права власності на основний капітал, не пов'язані з придбанням або використанням основного капіталу і не передбачають анулювання боргу кредитором. Вторинні доходи необхідно відрізняти від первинних доходів. Первинні доходи пов'язані з наданням в користування активів, а вторинні доходи є перерозподілом між країнами вже створених доходів. Якщо первинні доходи входять до складу валового національного продукту, то вторинні доходи пов'язані з таким важливим макроекономічним показником, як чистий наявний дохід.

Вторинні трансферти поділяються на:

1) перекази фізичних осіб,

- 2) поточні податки на дохід і власність,
- 3) соціальні виплати,
- 4) соціальні внески,
- 5) страхові внески,
- 6) поточні перекази по міжнародному співробітництву, зокрема надання гуманітарної міждержавної допомоги,
- 7) перекази грошових коштів між приватними особами та недержавними організаціями, зокрема перекази мігрантів, що перебувають в приймаючій країні більше одного року і вважаються її резидентами. [8, с. 207-215]

Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій фіксує міжнародний рух капіталу, за допомогою якого фінансується експорт та імпорт товарів і послуг. Структурно цей рахунок включає дві основні категорії:

- рахунок операцій з капіталом - група статей платіжного балансу, що фіксують операції з невиробничими нефінансовими активами та капітальні трансферти. Прикладом таких операцій служить передача країною землі іноземним посольствам, продаж ліцензій та прав.
- фінансовий рахунок - група статей платіжного балансу, що охоплюють всі операції, в результаті яких відбувається перехід права власності на зовнішні фінансові активи і зобов'язання даної країни.

В економічній літературі під рахунком операцій з капіталом розуміють повністю весь рахунок операцій з капіталом та фінансовими операціями, і саме так останній офіційно називався до виходу в світ 6 видання Посібника МВФ зі складання платіжного балансу.

Рахунок операцій з капіталом включає: [6, с. 216-221]

Капітальні трансферти - трансферти (державного сектору та інших секторів), що включають передачу права власності на актив, пов'язаного з придбанням або використанням основного капіталу, або передбачає анулювання боргу кредиторам. Прикладом капітальних трансфертів може бути списання боргу, передача страхового відшкодування в особливо великому розмірі, інвестиційний грант на фінансування придбання капіталу, який надається урядом або міжнародною організацією. Придбання/продаж невиробничих нефінансових активів включає придбання та продаж матеріальних активів, які не є результатом виробництва (земля та її надра), а також нематеріальних активів (патенти, авторські права, торгові знаки та ін.) За цим рахунком проходять такі рідкісні операції, як передача суверенітету над територією як на платній, так і на безоплатній основі.

Рахунок операцій з капіталом є звичайно незначним за оборотом в платіжному балансі країни, рух фінансових коштів характеризується більшою мірою фінансовим рахунком.

Фінансовий рахунок реєструє операції з фінансовими активами та зобов'язаннями між резидентами і нерезидентами. Фінансовий рахунок класифікує операції у відповідність з типом фінансового інструменту, функціональною категорією активу, терміном дії активу або зобов'язання, типом резидента. Записи за фінансовим рахунком можуть кореспондувати з

рахунком товарів, послуг, доходу, рахунком операцій з капіталом і самим фінансовим рахунком. [9, с. 133-141]

Сальдо за фінансовим рахунком є чистим обсягом кредитування або запозичення перед рештою світу. Чисте кредитування означає збільшення резидентами активів в інших країнах або зниження фінансових зобов'язань перед нерезидентами.

Фінансовий рахунок платіжного балансу включає наступні групи:

1. Прямі інвестиції.
2. Портфельні інвестиції.
3. Фінансові деривативи.
4. Інші інвестиції.
5. Резервні активи.

Прямі інвестиції - група статей фінансового рахунку платіжного балансу, що відображають стійкий вплив з боку інституційної одиниці - резидента однієї економіки (прямого інвестора) на інституційну одиницю - резидента іншої економіки (підприємство прямого інвестування). Прямі інвестиції, як за кордон, так і у внутрішню економіку відображаються в платіжному балансі в розрізі інвестицій в акціонерний капітал, реінвестованих доходів, операцій із злиття і поглинання і т.д. [6, с. 216-221]

Портфельні інвестиції - група статей, що показує взаємовідносини між резидентами і нерезидентами у зв'язку з торгівлею фінансовими інструментами, що не дають права контролю над об'єктом інвестицій. Портфельні інвестиції бувають двох видів:

- цінні папери, що забезпечують участь у капіталі;
- боргові зобов'язання - облігації, інструменти грошового ринку та фінансові деривативи, які підтверджують право кредитора на стягнення боргу з боржника. [6, с. 216-221]

Фінансові деривативи - фінансові інструменти, пов'язані з іншими фінансовими інструментами, індексами, цінами на сировину, за допомогою яких на фінансових ринках здійснюється торгівля специфічним фінансовим ризиком (валютним, процентним, кредитним і т.д.). Зазвичай фінансові деривативи не тягнуть за собою виплату доходу, а піддаються процедурі переоцінки вартості. У більшості випадків розрахунок за угодою з фінансовим деривативом здійснюється за допомогою розрахунку готівкою, а не поставкою фінансового активу, що лежить в основі деривативу. Як тільки закінчується дата дії деривативу, нездійснений розрахунок за нього потрапляє до статті комерційних кредитів. До фінансових деривативів відносять опціонні, форвардні контракти, угоди «своп», кредитні деривативи. У статтю фінансових деривативів також потрапляють опціони на покупку акціонерного капіталу, які отримують службовці корпорацій як грошову винагороду за працю. [6, с. 216-221]

Інші інвестиції являють собою рух фінансових коштів таких типів:

- Інший акціонерний капітал, який не є прямими зарубіжними інвестиціями (інвестиції пов'язані з участю у міжнародних організаціях).

- Комерційні кредити та аванси - короткострокові вимоги і зобов'язання, що виникають в результаті надання постачальником кредиту покупцю товарів і послуг або попередньої оплати покупцем ще не отриманих товарів і послуг.

- Позики - фінансові активи, що виникають внаслідок того, що кредитор безпосередньо надає позичальнику визначену суму грошових коштів, не отримуючи при цьому документ, який міг би обертатися на фінансовому ринку (наприклад, облігацію), у тому числі позики від МВФ.

Готівкові гроші-банкноти і монети, що знаходяться в обігу і використовуються для здійснення платежів, депозити до запитання, ощадні, строкові та інші депозити. [6, с. 216-221]

Резервні активи - міжнародні високоліквідні активи країни, які знаходяться під контролем її грошової влади чи уряду і в будь-який момент можуть бути використані ними для фінансування дефіциту платіжного балансу і регулювання курсу національної валюти. У цілому резервні активи представляють собою суму таких активів:

- Монетарне золото - золото проби не нижче 995/1000, що знаходиться в сховищах центрального банку або уряду, яке у будь-який момент може бути продано за іноземну валюту.

- Спеціальні права запозичення (СДР) - штучний резервний актив, що випускається МВФ, розподіляється між країнами-членами відповідно до їх квот і може бути використаний для придбання іноземної валюти, надання позик та здійснення платежів.

- Резервна позиція в МВФ - сума резервної транші (частки) країни в МВФ і боргу з боку МВФ перед країною.

- Валютні активи - зазвичай найбільш значима частина міжнародних активів, складається з вимог до нерезидентів в формі іноземної валюти, банківських депозитів, урядових цінних паперів, фінансових деривативів, акцій приватних підприємств, які виникають в результаті угод між національними та іноземними центральними банками, а також урядовими органами.

Інші вимоги включають всі інші вимоги в іноземній валюті (готівковій валюті або депозитів) або цінних паперах. [10, с. 216-221]

Слід зазначити, що стаття «Резервні активи» відображає не запаси, а потоки резервних активів, тобто зміну в рівні резервних активів на початку і в кінці року.

Сума балансів за рахунком поточних операцій і рахунком операцій з капіталом і фінансовими операціями є чисте фінансування (профіцит) або чисте запозичення країни (дефіцит) перед рештою світу.

У багатьох країнах виникають ситуації, коли влада не в змозі врегулювати платіжний баланс. Країна просто не здатна платити за своїми зовнішніми зобов'язаннями. У такій ситуації, яка характеризується різким скороченням резервів і зростанням дефіциту платіжного балансу, країни можуть вдаватися до виключного фінансування з метою зниження негативного сальдо до рівня, який може бути профінансований традиційними засобами. Найбільш значимі операції з виняткового фінансування такі:

- Анулювання боргу - добровільна відмова кредитора від частини або всієї суми боргу, що фіксується як капітальний трансферт в рахунку руху капіталу.
- Обмін заборгованості на акції - обмін, звичайно за ціною нижче номіналу, простроченої заборгованості та інших боргових зобов'язань на акції компаній країни-боржника.
- Запозичення для врегулювання платіжного балансу - позики, отримані державними органами і центральним банком від інших країн з метою фінансування платіжного балансу у виняткових ситуаціях.
- Переоформлення заборгованості - заміна вже узгоджених термінів платежів на нові.
- Прострочення платежів по заборгованості - невплата суми за зовнішніми зобов'язаннями, за згодою кредитора або без неї. [6, с. 237-244]

Чисті помилки та упушення - стаття платіжного балансу, в яку включаються дані статистичної погрішності і неврахованих операцій. Причиною погрішності може служити ситуація, коли вартість експорту, обрахована за митною вартістю товару відрізняється від розміру оплати покупцем експортного товару, тоді статті дебету і кредиту, пов'язаних з даною угодою, не будуть врівноважені.

5.6. Загальний платіжний баланс (баланс офіційних розрахунків)

Як було вже сказано, платіжний баланс існує в стандартному і аналітичному поданні. У стандартному поданні сума всіх статей внаслідок дотримання принципу подвійної бухгалтерії, або загальне сальдо платіжного балансу, завжди дорівнює нулю. Для аналітичних цілей визначення стану зовнішньої рівноваги, макроекономічної кон'юнктури та кон'юнктури валютного ринку статті платіжного балансу відносять до базових статей та балансуючих статей згідно з визначеними критеріями. Сума базових статей представляє собою сальдо платіжного балансу, а балансуючі статті - суму фінансування платіжного балансу. Метод, який розмежовує операції, результат яких становить загальне сальдо платіжного балансу, та операції щодо його фінансування називають методом «проведення риси».

У цілому сальдо платіжного балансу є суб'єктивним поняттям. Його визначення залежить як від мети аналізу, так і від ролі, яку відіграє країна і її національна валюта в міжнародних економічних відносинах. Для аналізу стану платіжного балансу також широко використовуються такі показники, як сальдо торговельного балансу, сальдо поточних операцій, базисний баланс, баланс офіційних розрахунків.

Якщо сума за дебітом перевищує суму за кредитом базових статей, тоді чистий дебетовий баланс показує дефіцит платіжного балансу країни і повинен бути врівноваженим кредитовим сальдо балансуючих статей. І навпаки, країна

має позитивне сальдо платіжного балансу, якщо сума за кредитом базових статей перевищує суму за дебетом.

Торговельний баланс показує вартісне співвідношення експорту та імпорту товарів і послуг. Оскільки міжнародна торгівля давно втратила домінуючу роль у міжнародних економічних зв'язках, цей баланс вже не може повністю відображати загальне сальдо платіжного балансу. Баланс поточних операцій, що показує обмін реальними економічними цінностями між резидентами і нерезидентами, є часто вживаною концепцією сальдо платіжного балансу. Операції за рахунком поточних операцій не тягнуть за собою подальших розрахунків у майбутньому і є сполучною ланкою між міжнародними операціями країни та її національним доходом.

Оскільки рух капіталу є динамічною формою світогосподарських зв'язків, які суттєво впливають на фінансову стійкість країни та фінансування економічного зростання, включення фінансових операцій з активами та зобов'язаннями нерезидентів до сальдо платіжного балансу також стало важливим у другій половині 20 століття. У цей час з'являється поняття базового балансу. Відповідно до цієї концепції в число базових статей входять стійкі операції, які не чутливі до короткострокової зміни кон'юнктури. У рахунки балансу капіталів і кредитів входить баланс за поточними операціями, статті рахунку операцій з капіталом, а також такі операції фінансового рахунку, як прямі іноземні інвестиції, довгострокові портфельні та інші інвестиції. Фінансування базисного сальдо платіжного балансу здійснюється за рахунок короткострокового капіталу (переважно банківських депозитів і кредитів), як приватного, так і державного, і за рахунок зміни резервних активів. Оскільки зміна офіційних резервів є інструментом валютно-кредитної політики, цей спосіб фінансування сальдо платіжного балансу знаходиться в безпосередній компетенції держави. Регулювання короткострокових портфельних та інших інвестицій можливо за допомогою непрямих методів - наприклад, зміни процентної ставки, зміни валютного курсу, коригування валютного законодавства (введення і усунення валютних обмежень). [1, с. 124-133]

Баланс офіційних розрахунків є самою поширеною концепцією сальдо платіжного балансу. Саме він використовується для аналітичного подання платіжного балансу країни згідно з методичними вказівками МВФ. У концепції балансу офіційних розрахунків «над рисою» знаходяться статті платіжного балансу, що показують рух матеріальних цінностей і весь рух капіталу, за винятком зміни резервних активів країни, а статті, які перебувають «під рисою», включають тільки зміни запасів міжнародних резервів уряду і центрального банку. Іншими словами умовна риса у схемі стандартних компонентів проводиться над статтею резервних активів, яка виступає фінансуючою частиною балансу. [1, с. 124-133]

Баланс офіційних розрахунків має велике значення для валютно-курсової політики Національного банку. В умовах фіксованого валютного курсу зміна валютних резервів центрального банку спрямована на підтримку стабільності валютного курсу в країні і являє собою обсяг валютних інтервенцій на

валютному ринку. В умовах, коли резервів центрального банку недостатньо, щоб стабілізувати валютний ринок, для фінансування негативного сальдо за балансом офіційних резервів залучаються кредити МВФ та інших міжнародних організацій. [1, с. 124-133]

Баланс операцій з капіталом і фінансовими операціями за масштабами дорівнює, а часто перевищує баланс за поточними операціями. За 2013 рік в платіжному балансі Росії спостерігалось позитивне сальдо за поточними операціями у розмірі 34,1 млрд. дол. США, що є позитивним для макроекономічної кон'юнктури. Однак, значний відтік банківських кредитів, збільшення прямих і портфельних інвестицій російських резидентів за кордон, затримка валютної виручки за кордоном перекриває позитивне сальдо поточного рахунку. У цілому сальдо за рахунком операцій з капіталом та фінансовими операціями (-45,4 млрд. дол. США) негативне в Росії. У цілому сальдо платіжного балансу Росії негативне і складає 22,1 млрд. дол. США [5,6].

У полярному випадку, якщо центральний банк відмовляється від офіційних інтервенцій на валютному ринку, рівновага платіжного балансу досягається за рахунок дії ринкових сил, наприклад зміни валютного курсу. У такому випадку дисбаланс за рахунком поточних операцій повинен повністю врегулюватися припливом приватного капіталу. Сальдо платіжного балансу, яке іноді називають просто «платіжний баланс», є сумою рахунку поточних операцій і рахунку операцій з капіталом та фінансовими операціями (за винятком статті «Резервні активи»), а також рахунку помилок та упущень. Він повинен дорівнювати зміні резервних активів центрального банку за відповідний період часу:

$$B \neq CP + \mathcal{A} = F - O \quad (5.1)$$

Якщо сальдо платіжного балансу позитивне, це означає, що центральний банк збільшує резервні активи, а якщо від'ємне, тоді рівень офіційних валютних резервів країни скорочується. [10, с. 171]

Це рівняння не містить статтю помилок та упущень в аналітичних цілях, хоча на практиці жодний платіжний баланс не обходиться без цієї статті. За визначенням, сума сальдо рахунку поточних операцій всіх країн світу повинна дорівнювати нулю, проте, за статистикою, ця сума негативна, що свідчить про те, що отримання валютних коштів «пропускається» у великих обсягах.

Зміна резервних активів є інструментом економічної політики держави і зазвичай відбувається у вигляді інтервенцій центрального банку на валютному ринку. Одна з найважливіших підстав для цього - рішення підтримати валютний курс національної валюти (наприклад, перешкодити знецінюванню або ревальвації, якщо це завдасть шкоди економіці країни), тиск на який здійснюється дисбалансом рахунку за поточними операціями. Профіцит рахунку поточних операцій може бути профінансований припливом приватного капіталу (негативне сальдо рахунку операцій з капіталом та фінансовими операціями), або купівлею надлишку валюти центральним банком на валютному ринку (негативне сальдо за рахунком зміни резервних активів).

Таким чином, загальне сальдо платіжного балансу - це сума поточного рахунку і рахунку операцій з капіталом та фінансовими операціями. Загальне сальдо платіжного балансу є важливим показником, оскільки воно являє собою дзеркальне відображення інтервенцій центрального банку під час визначеного періоду. Якщо не брати до уваги помилки та упушення, тоді вірно рівняння (1).

Позитивне сальдо платіжного балансу означає, що центральний банк збільшив свої резерви (<0), а дефіцит платіжного балансу пов'язаний з втратою резервів (> 0), оскільки центральний банк набуває національну валюту за продані валютні резерви. [11, с. 34-43]

5.7. Фактори, що впливають на платіжний баланс. Регулювання та фінансування платіжного балансу

Фактори, що впливають на платіжний баланс, можна поділити на фактори, що впливають на поточний рахунок і фактори, що впливають на рахунок операцій з капіталом та фінансовими операціями. До факторів поточного рахунку платіжного балансу відносять: [12, с. 47-53]

- Інфляцію,
- Національний дохід,
- Державні обмеження,
- Валютні курси.

Вплив інфляції. Очікується, що за інших рівних умов у країні, в якій темпи інфляції перевищують темпи інфляції її торговельних партнерів, поточний рахунок погіршиться. У зв'язку зі швидким зростанням цін на внутрішні товари іноземні споживачі і корпорації, ймовірно, віддадуть перевагу більш дешевим іноземним товарам, що призведе до скорочення вітчизняного експорту. [11, с. 47-53]

Вплив національного доходу. Якщо національний дохід нашої країни зростає більш високими темпами, ніж національний дохід у країнах-торговельних партнерах, за інших рівних умов баланс поточного рахунку зменшиться. Зростання національного доходу в реальному вимірі приводить до збільшення споживання як внутрішніх, так і іноземних товарів. [11, с. 47-53] Прикладом впливу чинника національного доходу на національний експорт є ситуація з фінансовою кризою в США в 2008-2009 р., що викликала спад в економіці США, спричинила скорочення попиту американців на іноземні товари. Експорт Китаю, потужного постачальника імпорту в США, скоротився на 16% в 2009 році, в тому числі і за рахунок падіння доходу в США, основній країні збуту китайської продукції.

Вплив державних обмежень. Якщо уряд країни обкладає імпортні товари додатковим митом, ціни на іноземні товари зростають. У цілому, розвинені країни мають рівень тарифного захисту на низькому рівні, що робить зовнішньоторговельну політику нездатною впливати на платіжний баланс. Тим не менш, протекціонізм можливий навіть і в розвинених країнах, але в певних галузях. ЄС захищає за допомогою високих імпортних тарифів внутрішній ринок сільськогосподарської продукції. США в минулому досить сильно захищали внутрішній ринок сільськогосподарської продукції та чорних металів.

Іншим засобом обмеження імпорту іноземних товарів на внутрішньому ринку є квота, або максимальний обсяг імпорту певного товару. [11, с. 47-53]

Торговельні обмеження можуть покращувати торговельний баланс, однак, за рахунок певних витрат. Так, за розрахунками Інституту міжнародної економіки у 1990-х рр. витрати протекціонізму становили 705000 дол. США на одне робоче місце в автомобільній промисловості і 1 млн. дол. США на одне робоче місце в сталеливарній промисловості США. Як відомо, адміністративне обмеження імпорту може бути вигідно певним галузям і групам інтересів, і перекладає витрати на споживачів товарів та інші галузі.

Крім того, обмеження імпорту товарів з країн-партнерів може призвести до того, що країни, які є ринками збуту вітчизняних товарів, можуть почати проводити симетричні або ще більш жорсткі торговельні обмеження наших товарів за кордоном. Таким чином, в кінцевому рахунку через можливу симетричну політику торговельних партнерів як відповідь на дії нашої країни державні обмеження можуть призвести до того, що баланс поточного рахунку залишиться незмінним. [11, с. 47-53]

Вплив валютних курсів. Обмін валют за певним курсом робить можливим міжнародний обмін товарів, послуг і фінансових активів. Валютні курси більшості країн змінюються вільно або в рамках певного режиму курсоутворення. Знецінення національної валюти робить вітчизняні товари дешевшими в іноземній валюті, а іноземні товари - більш дорогими в національній валюті, і зазвичай призводить до зростання експорту і скорочення імпорту, покращуючи сальдо поточного рахунку. Для того, щоб це твердження дотримувалося, дуже важливі еластичності іноземного попиту на наші товари і вітчизняного попиту на іноземні товари. Наприклад, вартість білоруської тенісної ракетки в 30000 руб. при перерахунку за курсом 3000 руб. на 1 дол. США складе 10 дол. США. Якщо білоруський рубль знеціниться до 3300 руб. за дол. США, тоді вартість тенісної ракетки, виробленої в Білорусі, скоротиться до 9 дол. США. Якщо іноземний попит на білоруські ракетки еластичний за ціною, більш низька ціна білоруського експорту в доларах США приведе до зростання обсягів експорту та валютної виручки. [11, с. 47-53]

Аналогічно, подорожчання іноземної валюти призводить до падіння попиту на вітчизняний експорт і стимулює імпорт іноземних товарів, приводячи до погіршення балансу поточного рахунку.

У реальному житті на рахунок поточних операцій одночасно діють декілька чинників, які можуть мати протилежний вплив на сальдо поточного рахунку. Так, зростання інфляції в країні призводить до зменшення позитивного сальдо поточного рахунку. Однак, прискорення темпів інфляції призводить до знецінення курсу національної валюти по відношенню до іноземних, що позитивно впливає на сальдо поточного рахунку. Дослідження динаміки поточного рахунку має на меті виявлення найбільш істотних факторів, які мають вплив на поточний рахунок, і повинно бути комплексним.

Також як і у випадку торговельних потоків, уряд має можливість впливати на потоки капіталу в країну. Найбільш значущим чинником потоків

капіталу, особливо фінансового, є відсоткова ставка усередині країни порівняно з відсотковою ставкою в світі або інших країнах. Підвищення прибутковості інвестицій всередині країни призводить до збільшення припливу іноземного капіталу в країну і поліпшення рахунку капіталу.

Для обмеження відпливу капіталу уряд може ввести податок на дохід від іноземних інвестицій. Такий податок може обмежити інвестиції на іноземні фондові ринки і поліпшити рахунок капіталу. Інші країни можуть провести відповідну політику, що може обмежити приплив іноземного капіталу в нашу країну. Історично розвинені країни, особливо США, Канада, Німеччина, мають низькі бар'єри на шляху міжнародного капіталу. У цілому політика обмеження потоків капіталу властива країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою, які таким чином або стимулюють концентрацію капіталу всередині країни, або оберігають національні фінансові системи від негативних наслідків раптового відпливу капіталу, який може бути пов'язаний з кон'юктурою зовнішніх фінансових ринків. Але навіть такі розвинені країни, як Фінляндія і Швеція, мали політику обмеження вивозу капіталу для того, щоб компенсувати негативне сальдо фінансового рахунку платіжного балансу. [11, с. 47-53]

Очікувані зміни валютного курсу можуть також вплинути на рахунок операцій з капіталом та фінансовими операціями платіжного балансу. Якщо очікується, що національна валюта країни зросте в ціні, іноземні інвестори будуть прагнути придбати цінні папери в національній валюті для того, щоб виграти від сприятливого зростання валютного курсу. Приплив капіталу за рахунок покупки цінних паперів поліпшить рахунок капіталу. І аналогічно, очікується погіршення рахунку капіталу у випадку, якщо за прогнозом національна валюта знеціниться, за інших рівних умов.

Фінансування сальдо платіжного балансу, крім зміни валютних резервів, можливе за рахунок виняткового фінансування, яке представляє собою кредити від міжнародних організацій для покриття дефіциту платіжного балансу в силу непередбачених обставин (валютна, фінансова кризи, різке погіршення умов торгівлі і т.д.). Основною міжнародною організацією, що надає фінансування у випадках короткострокових та структурних труднощів фінансування платіжного балансу, є Міжнародний валютний фонд. МВФ має кілька програм допомоги країнам, що мають труднощі покриття негативного сальдо платіжного балансу:

- Резервні кредити «стенд бай» - короткострокова допомога щодо фінансування дефіциту платіжного балансу,
- Розширене кредитування (ЕФФ) - середньострокова програма (3-4 роки) подолання труднощів платіжного балансу через макроекономічні і структурні причини,
- Компенсаційне і надзвичайне фінансування (ССФФ) - фінансування платіжного балансу в умовах непередбаченого падіння експортних цін і зростання імпорту,

- Фінансування системних перетворень (СТФ) - підтримка платіжних балансів країн з перехідною економікою внаслідок переходу від торгівлі на основі неринкових цін до торгівлі на ринковій основі,

- Фінансування буферних запасів - допомога при фінансуванні платіжного балансу, пов'язаного з падінням надходжень від експорту сировинних товарів. [8]

Щоб уникнути виснаження валютних резервів через необхідність фінансувати дефіцит платіжного балансу або тим більше використання виключного фінансування, держава повинна заздалегідь застосовувати заходи щодо запобігання небажаних дисбалансів у зовнішньому секторі. Регулювання платіжного балансу стає все більш важливим завданням для держави в умовах відкритості економіки, оскільки збалансованість міжнародних операцій безпосередньо впливає на фінансову систему країни, фінансування інвестицій та економічного зростання, інфляцію і безробіття. В умовах постійного взаємозв'язку національних ринків товарів і фінансових активів з іноземними платіжний баланс стає важливим фінансовим документом, який дозволяє робити прогнози щодо таких важливих макроекономічних показників як валютний курс, відсоткова ставка, ліквідність фінансових ринків.

Державне регулювання платіжного балансу - це сукупність заходів державних органів з використанням економічних, фінансових, валютних, грошово-кредитних інструментів, спрямованих на формування основних статей платіжного балансу, а також на покриття сформованого сальдо. [1, с. 140]

Коригування дефіциту поточного рахунку є найбільш типовою проблемою зовнішнього вирівнювання і включає в себе ряд заходів:

1. Знецінення національної грошової одиниці.
2. Дезінфляція.
3. Протекціонізм.
4. Процентна ставка.
5. Регулювання руху капіталу.
6. Підвищення рівня заощаджень. [1, с. 182-193]

Знецінення національної грошової одиниці, як відомо, стимулює експорт і обмежує імпорт за умови, якщо обсяг експорту та імпорту чутливий до цінових параметрів торгівлі. Слабким місцем такого інструменту вирівнювання платіжного балансу є те, що, по-перше, важко регулювати плаваючий курс, і, по-друге, що зміна експорту та імпорту, які пристосовуються до зміни валютного курсу, відбувається тривалий час (так званий ефект Джей-кривої). Крім того, інструмент валютного курсу погано впливає на зовнішній баланс країн з міжнародним статусом валюти. З 1976 по 1980 рік, вартість долара впала, у той час як поточний рахунок спочатку погіршився, а потім покращився. Але з 1980 р. до 1985 р., долар США зміцнів, навіть в умовах погіршення сальдо поточного рахунку. Девальвація з метою підвищити цінову конкурентоспроможність експорту може потерпіти невдачу, якщо падіння вартості національної валюти призведе до зростання темпу інфляції, що нівелює позитивний вплив девальвації на поточний рахунок. [1, с. 182-193]

Китай традиційно звинувачують у політиці штучного заниження курсу юаня для стимулювання зовнішньоекономічної експансії китайських товарів, що робить їх більш дешевими і привабливими на зовнішніх ринках, в результаті чого країна має постійне позитивне сальдо платіжного балансу.

Дефляційна політика, спрямована на обмеження внутрішнього попиту, включає обмеження бюджетних витрат, заморожування цін і заробітної плати. Крім того, що висока інфляція стимулює попит на іноземні товари і знижує попит на вітчизняні товари за кордоном, вона негативно впливає на рівень заощаджень в економіку. Баланс заощаджень та інвестицій, а також баланс державного бюджету безпосередньо пов'язані з балансом поточного рахунку. Не останнім фактором високого рівня заощаджень і позитивного балансу поточного рахунку країн Східної Азії є низький рівень темпів інфляції. Для боротьби з інфляцією застосовується політика обмеження кредитування і зростання темпів грошової маси, збільшення облікової ставки центрального банку. У крайніх випадках можливе державне регулювання цін на комунальні послуги та обмеження мінімальної заробітної плати. Така політика зазвичай проводиться в умовах економічного зростання, інакше проведена дезінфляційна політика може призвести до ще більшого спаду в економіці. [9]

Протекціоністські заходи держави можуть бути використані лише тимчасово для коригування сальдо поточного рахунку і не використовуються для усунення хронічного дефіциту поточного рахунку. Обмеження імпорту за допомогою більш високих тарифів і квот і внаслідок цього зменшення попиту на іноземну валюту все рідше використовується провідними країнами світу з метою коригування платіжного балансу. Цьому сприяє і участь країн у Світовій організації торгівлі і велика ефективність торгових обмежень для регулювання експорту та імпорту лише окремих галузей, а не всієї економіки в цілому. Якщо Велика Депресія і спад у світовій економіці між двома світовими війнами в 20 столітті супроводжувалися посиленням протекціонізму, то світова криза 2008-2009 рр. не призвела до масштабної політики обмеження імпорту і торгових війн. [1, с. 182-193]

Відсоткова ставка може служити інструментом підвищення рівня заощаджень в економіці, а через них - поліпшення сальдо платіжного балансу. Однак, для впливу відсоткової ставки на заощадження домогосподарств необхідно виконання певних умов: стійкість банківської системи і наявність достатнього для заощаджень рівня доходу. Фінансова система, що характеризується частими банкрутствами і невиконанням зобов'язань, не сприяє підвищенню рівня заощаджень, а занадто низькі доходи населення позбавляють можливості заощаджувати. Крім того, довіра до органів кредитно-грошового регулювання є важливою передумовою зростання заощаджень в економіці, адже чітке дотримання орієнтирам низької інфляції та фінансової дисципліни збільшує впевненість інвесторів і домогосподарства у цілості своїх фінансових активів. [9]

Політика стимулювання руху капіталу може бути у формі заохочення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку шляхом надання спеціальних

пільг підприємствам з іноземними інвестиціями та усунення бар'єрів для власності нерезидентів на внутрішні активи. У такому разі фінансування дефіциту рахунку поточних операцій проводиться за рахунок припливу капіталу, однак, такі заходи не вирішують питання дефіциту поточного рахунку. Держава також може вдатися до політики зі стримування «втечі» капіталу, що належить резидентам, за кордон. Для цього необхідна ціла система заходів, спрямованих на скорочення частки тіньової економіки, поліпшення податкового та інвестиційного клімату, контроль над корупцією, підвищення довіри до державних інститутів. Методами боротьби з відпливом капіталу є ефективний валютний й експортний контроль, заходи щодо запобігання відмивання грошей, що здійснюються також і в рамках міжнародного співробітництва. [1, с. 182-193]

Таким чином, регулювання платіжного балансу включає ряд прямих і непрямих заходів, які пов'язані з багатьма внутрішніми макроекономічними показниками і регулятивними нормами країни.

5.8. Чиста міжнародна інвестиційна позиція країни

Міжнародна інвестиційна позиція - це статистичний звіт, що відображає накопичені запаси зовнішніх фінансових активів та зобов'язань країни на певний момент часу. [4, с. 119-132]

Міжнародна інвестиційна позиція складається на підставі методичних рекомендацій МВФ, які містяться у 6 виданні Посібника зі складання платіжного балансу. До зовнішніх активів країни відносяться вимоги до нерезидентів, монетарне золото і авуари в СДР, а зовнішні зобов'язання країни представляють собою заборгованість перед нерезидентами [4].

Міжнародна інвестиційна позиція має прямий взаємозв'язок з платіжним балансом. По-перше, принципи та концепції, які використовуються при складанні міжнародної інвестиційної позиції, відповідають принципам складання платіжного балансу країни (принципи економічної території країни, резидента і т.д.). По-друге, платіжний баланс показує зміну в активах резидентів за кордоном і зобов'язання перед нерезидентами за певний період часу, а міжнародна інвестиційна позиція - рівень активів за кордоном і зобов'язань перед нерезидентами. Таким чином, якщо, наприклад, на початок періоду рівень прямих іноземних інвестицій в економіку відповідно до міжнародної інвестиційної позиції склав 15 млрд. дол. США, а на кінець року - 17 млрд. дол. США, то в платіжному балансі чисте сальдо за рахунком прямих іноземних інвестицій буде дорівнює 2 млрд. дол. США. Міжнародна інвестиційна позиція і платіжний баланс співвідносяться як баланс підприємства і звіт про прибутки і збитки за рік.

Структура показників міжнародної інвестиційної позиції відповідає структурі фінансового рахунку платіжного балансу. Класифікація статей міжнародної інвестиційної позиції має кілька рівнів:

- активи та зобов'язання;
- функціональне призначення або вид інвестицій;
- тип фінансового інструменту;
- сектор внутрішньої економіки;
- початковий термін погашення боргового зобов'язання.

Активи та зобов'язання поділяються на прямі інвестиції, портфельні інвестиції, похідні фінансові інструменти, інші інвестиції та резервні активи (тільки для активів).

Зазначені фінансові інструменти класифікуються за такими секторами економіки:

- сектор органів грошово-кредитного регулювання включає операції центрального банку, а також будь-які інші операції, що зазвичай відносять до ведення центрального банку, але які проводять інші державні установи або комерційні банки;
- сектор органів державного управління включає всі установи і урядові органи на центральному, регіональному та місцевому рівнях, розташовані на території країни, а також посольства;
- консульства, військові установи та інші одиниці державного управління, розташовані за кордоном;
- банківський сектор охоплює банки, а також інші небанківські кредитно-фінансові організації, зайняті наданням фінансових послуг (за винятком центрального банку);
- інші сектори включають нефінансові підприємства, страхові компанії, фінансових посередників, які не є банками, домашні господарства, які володіють і розпоряджаються реальними і фінансовими активами та зобов'язаннями, залученими в зовнішньоекономічну діяльність. [4, с. 119-132]

Класифікація статей міжнародної інвестиційної позиції представляється у формі двосторонньої таблиці. За рядками таблиці показуються основні класифікаційні групи - активи і зобов'язання, у стовпцях відображаються фактори, що викликають зміни у величині запасів інвестицій протягом звітного періоду (дивіться таблицю 5.3). [4, с. 119-132]

Чиста міжнародна інвестиційна позиція країни дорівнює різниці між зовнішніми активами і зобов'язаннями. Чиста інвестиційна позиція визначає залежність економіки країни від зовнішнього світу і показує співвідношення між іноземними активами, які країна має в своєму розпорядженні, і заборгованістю перед іншими країнами. Перевищення зобов'язань над активами вказує на те, що країна з такою міжнародною інвестиційною позицією, є "чистим боржником" перед зовнішнім світом. Перевищення зовнішніх активів над зобов'язаннями перед зовнішнім світом вказує на "чистого кредитора".

Зазвичай міжнародна інвестиційна позиція для забезпечення міжнародної порівнянності розраховується в доларах США [4, с. 119-132].

Таблиця 5. 3

Динаміка міжнародної інвестиційної позиції України, млн. дол. США

	Позиція на 01.04.2013	Позиція на 01.07.2013	Позиція на 01.10.2013	Позиція на 01.01.2014	Позиція на 01.04.2014
ЧИСТА МІЖНАРОДНА ІНВЕСТИЦІЙНА ПОЗИЦІЯ	-62 584	-64 733	-70 147	-76 236	-69 230
АКТИВИ	143 231	139 866	139 905	138 916	134 255
Прямі інвестиції	9 559	9 632	9 521	9 912	10 057
Портфельні інвестиції	179	170	178	176	187
Інші інвестиції*	108 764	106 819	108 318	108 412	108 925
Інші інструменти участі у капіталі	149	150	150	156	156
Валюта і депозити	97 685	95 901	97 565	98 911	100 131
Кредити	168	159	117	112	107
Торгові кредити та аванси	10 762	10 609	10 486	9 233	8 531
Резервні активи	24 729	23 245	21 640	20 416	15 086
Монетарне золото	1 854	1 533	1 765	1 640	1 769
Спеціальні права запозичення	10	14	15	16	16
Інші резервні активи	22 865	21 698	19 860	18 760	13 301
Готівкова валюта та депозити	6 560	5 068	3 804	6 192	2 547
Цінні папери	16 305	16 630	16 056	12 568	10 754
Боргові цінні папери	16 305	16 630	16 056	12 568	10 754
ПАСИВИ	205 815	204 599	210 052	215 152	203 485
Прямі інвестиції*	76 007	76 191	77 965	79 061	72 721
Портфельні інвестиції	29 615	31 501	32 242	35 956	35 384
Інші інвестиції	100 193	96 907	99 845	100 135	95 380
Валюта і депозити	15 867	14 682	14 435	15 059	14 785
Кредити	60 775	59 358	60 293	58 430	57 202
Торгові кредити та аванси*	21 588	20 898	23 108	24 623	21 369
Спеціальні права запозичення	1 963	1 969	2 009	2 023	2 024

Джерело: [12]

Список використаної літератури та джерел

1. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: учебник / Под ред. Л.Н. Красавиной. – 3 изд., перераб. и доп. – М.: «Финансы и статистика», 2007.

2. Методологічний коментар. Платіжний баланс. Національний банк України [Електронний ресурс]. - Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/Statist/index_PB.htm
3. Melvin M. International Money and Finance. 6th Edition. Addison-Wesley, 2000.
4. Balance of Payments and International Investment Position Manual. 6th Edition. International Monetary Fund, 2009.
5. Національний банк України. Платіжний баланс. Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/Statist/index_PB.htm
6. Платежный баланс Российской Федерации (аналитическое представление). Банк России. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>
7. Shapiro A. Multinational Financial Management. 7th Edition. John Wiley & Sons, Inc, 2003.
8. Міжнародна економіка/ А.П. Румянцев, Г.Н. Климко, В.В. Рокоча та ін.; За ред.. А.П. Румянцева. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2006.
9. Шевчук В.О. Міжнародна економіка: теорія і практика: Підручник.-2-ге вид., перероб. і доп. – К.:Знання, 2008.- 663.
10. Burda M., Wyplosz C. Macroeconomics: A European Text. 5th Edition. Oxford University Press, 2009.
11. Shapiro A. Multinational Financial Management. 7th Edition. John Wiley & Sons, Inc, 2003.
12. Національний банк України. Міжнародна інвестиційна позиція. [Електронний ресурс]. - Режим доступа: http://www.bank.gov.ua/Statist/index_IIP.htm

Контрольні питання

1. Розкрийте важливість платіжного балансу при формуванні і впровадженні національної економічної політики?
2. Коротко повідомте про історію та обставини складання українського платіжного балансу.
3. Як пояснює стан платіжного балансу ціновий підхід?
4. У чому полягає абсорбційний підхід до платіжного балансу?
5. Який основний фактор зміни стану платіжного балансу згідно з монетарним підходом?
6. Що таке платіжний баланс? Охарактеризуйте основні принципи складання платіжного балансу.
7. Поясніть значення торговельного балансу? Який сучасний стан торговельного балансу України?

8. Як система подвійного запису допомагає врівноважити статті платіжного балансу?
9. Чому є різні представлення платіжного балансу? Охарактеризуйте два найважливіших з них.
10. Що показує рахунок поточних операцій? Яка структура рахунку поточних операцій?
11. Які зовнішньоекономічні операції фіксує рахунок операцій з капіталом та фінансовими операціями? Що показує рахунок операцій з капіталом?
12. Які операції реєструє фінансовий рахунок платіжного балансу? Охарактеризуйте основні групи фінансового рахунку.
13. У чому призначення статті «Помилки та упущення» платіжного балансу?
14. Як формується сальдо платіжного балансу? Які існують підходи до визначення загального сальдо платіжного балансу?
15. Перелічить та охарактеризуйте фактори, що впливають на платіжний баланс.
16. Які джерела фінансування загального сальдо платіжного балансу у випадку його відмінності від нуля?
17. Які заходи державного регулювання платіжного балансу коригують дефіцит платіжного балансу?
18. Охарактеризуйте поняття міжнародної інвестиційної позиції. Як визначається чиста міжнародна інвестиційна позиція країни?
19. Охарактеризуйте структуру міжнародної інвестиційної позиції.
20. Який сучасний стан міжнародної інвестиційної позиції України?

РОЗДІЛ 6

МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ РОБОЧОЇ СИЛИ ТА МІГРАЦІЙНА ПОЛІТИКА

- 6.1. Сутність та особливості міжнародної міграції робочої сили
- 6.2. Види міжнародної трудової міграції
- 6.3. Масштаби міграційних потоків та відображення фінансових аспектів міграції у платіжному балансі
- 6.4. Теоретичні аспекти міжнародної трудової міграції
- 6.5. Глобалізація ринку праці та напрями міграційних потоків
- 6.6. Державне та міжнародне регулювання міграційних відносин
- 6.7. Україна на світовому ринку праці

6.1. Сутність та особливості міжнародної міграції робочої сили

Міжнародний розподіл праці, зростання добробуту людей, розвиток транспорту та комунікацій в умовах все більшої лібералізації зовнішньо економічних зв'язків призвели до масового переміщення населення, зокрема робочої сили.

Сучасна трудова міграція є однією з найбільш складних підсистем міжнародних економічних відносин, тому що зачіпає інтереси не тільки національної економіки, а, насамперед, інтереси людей, окремого робітника та членів його родини. В 2001 році кількість мігрантів в світі становила приблизно 140 млн. осіб, в 2005 їх нараховувалось 191 млн., а в 2013 – вже 232 мільйони [1].

Міграція робочої сили (*labor force migration*) - це переселення працездатного населення з одних країн в інші строком більш ніж один рік з економічних та інших причин. Серед інших причин слід назвати такі: політичні, соціальні (зокрема сімейні), релігійні або етнічні та велика група причин, які часто називають форс-мажорні. До останніх відносять, насамперед, екологічні, воєнні, техногенні та інші. Часто до мігрантів додають біженців – вимушених переселенців, хоча міжнародна статистика відокремлює останніх, ними займається Організація Об'єднаних націй, зокрема Верховний комісар з питань біженців та переселенців.

З історичної точки зору виділяють певні періоди (хвилі) масової трудової міграції. Так, вважають, що перша хвиля міжнародної міграції сформувалась в наслідок цілеспрямованого вивезення рабів з Африки до американського континенту. Другу хвилю у XIX столітті сформували вивільнені в результаті промислової революції робітники та збанкрутілі селяни європейських країн, які вимушені були шукати кращої долі на американському континенті. Після Другої світової війни сформувалась третя, найбільш масова хвиля мігрантів, яку складають працівники масових професій, кваліфіковані робітники та представники науково-технічної інтелігенції, спортсмени, працівники творчих професій тощо [2].

Таким чином, світова міграція має багатовікову історію, а протягом останніх двохсот років відбувається відносно вільна масова міграція працівників, найчастіше на запрошення та за контрактом.

В наслідок міграції населення таких країн як США, Канада, Ізраїль, Австралія та інші, складають нащадки іммігрантів. Багато їх і в європейських країнах, зокрема Німеччині, Франції, Італії та інших. Особливу роль в міграційних процесах відіграє населення Китаю та інших країн Південно-Східної Азії. За даними МОМ китайська діаспора в світі нараховує більше 100 млн. людей. В цілому, сьогодні більше 200 млн. людей живуть за межами тих країн, де вони народились.

З економічної точки зору головним мотивом для міжнародної міграції є розбіжність попиту та пропозиції робочої сили на внутрішньому ринку праці. Суттєвий вплив надає економічне зростання в країнах, збільшення добробуту населення та демографічний фактор.

Міжнародна міграція тісно пов'язана з рухом товарів, капіталу, інформації. Структурна перебудова національних економік, НТП, новітні технології істотно змінюють структуру зайнятих та попиту на робочу силу, що в свою чергу, відображається на структурі мігрантів та напрямках їх руху.

Процеси інтеграції та регіоналізації певним чином впливають на стан міжнародної міграції робочої сили, формуючи відповідно регіональні міграційні системи. Так, сьогодні виділяють: Північноамериканську, Європейську, Близькосхідну, Азійсько-Тихоокеанську, Південноамериканську та Євразійську міграційні системи [3]. Кожна з них має певні відмінності та є відкритою і розвиває міграційні відносини з країнами поза межами угруповання.

Таким чином, сучасний світовий ринок праці функціонує у формі міжнародної трудової міграції, де країни походження міграції, країни призначення міграції та країни-транзитери міграції повсякденно та тісно взаємодіють в умовах глобалізації.

6.2. Види міжнародної трудової міграції

Для глибшого розуміння сутності міграції та її аналізу, необхідно розглянути види міграції. Існують різні критерії класифікації міграції.

За правовим статусом розрізняють легальну і нелегальну міграцію.

Легальна міграція це переміщення осіб однієї країни на територію іншої з повним оформленням необхідних документів і дотриманням всіх правових норм, що встановлені на міжнародному і національному рівні з боку країни походження і приймаючої країни. На міжнародному рівні регулювання міграції здійснюють Міжнародна організація праці (International Labor Organization, ILO) і Міжнародна організація з міграції (International Organization for Migration, IOM), Комісія ООН з народонаселення, Всесвітня організація охорони здоров'я. На національному рівні кожна країна самостійно

запроваджує політику еміграції і імміграції, що регулюється законами і підзаконними актами.

Нелегальна міграція це незаконне переміщення осіб однієї країни на територію іншої. За даними МОМ [4, с.29] близько 10 – 15 % мігрантів мають нелегальний статус. Однак, важко оцінити достовірно масштаби нелегальної міграції, адже більшість з таких мігрантів ніде не реєструються. Існують різні шляхи проникнення мігрантів на територію інших країн у нелегальний спосіб: незаконний перетин кордонів держав, законний перетин кордонів (наприклад, за туристичною візою) і затримання в цій країні довше встановленого строку, торгівля людьми, ін. Нелегальна міграція стала реальною проблемою для багатьох країн, велика кількість таких мігрантів може викликати обурення в суспільстві, оскільки нелегальні мігранти згодні працювати за менші гроші і не стануть скаржитися на погані умови праці.

За територіальною ознакою існує внутрішня, зовнішня, інтеграційна міграція.

Внутрішня міграція – переміщення населення зі зміною постійного місця проживання на території однієї країни з метою влаштування на нове місце роботи або пошуку житла в іншій місцевості. Внутрішня міграція може відбуватися з сільської місцевості в міста, між регіонами, містами або штатами. Характерною особливістю внутрішніх міграцій є переміщення населення в промислово розвинуті регіони, в малозаселені регіони, де є брак трудових ресурсів, в урбаністичні центри, особливо в столицю. В Україні, найбільша кількість мігрантів, що змінюють місце проживання, прямують у Київську область, зокрема в місто Київ.

Зовнішня міграція – переміщення населення між країнами зі зміною постійного місця проживання. У процесі міжнародної міграції приймають участь всі країни, більшою чи меншою мірою, кількість міжнародних мігрантів в світі постійно зростає. Більшу частку мігрантів в світі складають трудові мігранти. Оскільки трудові ресурси розміщені нерівномірно між країнами, з економік, де є надлишок трудових ресурсів, вони прямують до тих, де спостерігається їх дефіцит.

Розрізняють економічні і неекономічні чинники, які впливають на міжнародну міграцію. До економічних відносяться: різниця в рівні життя, рівні заробітної плати, умовах праці, безробіття, можливість працевлаштування за кордоном. Серед неекономічних чинників: політичні, соціальні, екологічні, релігійні, расові та інші [4].

Суттєвий вплив на міжнародну міграцію має глобалізація, з розвитком якої підвищується відкритість національних економік та їх взаємозалежність. В кожну хвилю глобалізації відбувалися масові міграції населення, які мали певні особливості. У період з середини XIX ст. до 1913р. мігранти прямували з Європи до країн Північної і Південної Америки, Канади, Австралії, Нової Зеландії, а також з Індії і Китаю до Шрі-Ланки, Бірми, Таїланду, Філіппін, В'єтнаму. З середини XX ст. нова хвиля глобалізації потягла переміщення населення з менш розвинутих країн до більш розвинутих. До вже існуючих на той час країн

імміграції приєдналися Західна Європа, Японія, країни Перської Затоки. В країнах Азії міжнародна міграція розповсюдилась к 80-м рокам XX ст.

Інтеграційна міграція – переміщення в рамках одного інтеграційного угруповання [5, с.257-258]. Прикладом слугує Європейський Союз. З підписанням Маастрихтського договору у 1992 році спростилося пересування населення усередині угруповання і змінилася міграційна політика по відношенню до громадян ЄС і мешканців третіх країн.

За строком тривалості існує постійна, тимчасова, сезонна, маятникова.

Постійна міграція це переселення осіб з однієї країни до іншої зі зміною постійного місця проживання і зміною громадянства в більшості випадків. Однак, зміна громадянства не є обов'язковою умовою постійної міграції, оскільки в багатьох країнах існує право на подвійне громадянство (наприклад, в США, Канаді, Естонії та ін.).

Тимчасова міграція це переміщення осіб в іншу країну на певний строк. До тимчасових мігрантів відносяться працівники, які їдуть працювати за контрактом, мають дозвіл на перебування і працю в країні. Студенти також є тимчасовими мігрантами. Приймаючі країни мають такі вигоди від праці тимчасових мігрантів: останні покривають брак робочої сили на ринку праці, викликають менше труднощів, пов'язаних з інтеграцією мігрантів у суспільство, сплачують податки, але не збільшують навантаження на пенсійну систему. Водночас, такі мігранти згодом можуть претендувати на постійний статус [6, с.127].

Сезонна міграція це переміщення осіб в іншу країну або на території однієї країни на певний сезон, характерна для таких галузей як сільське господарство, будівництво, туризм та ін. Для працівників країн з низьким рівнем заробітної плати сезонна міграція стала важливим джерелом доходу по мірі зростання міжнародної мобільності трудових ресурсів і збільшенням обмежень на в'їзд постійних мігрантів [7, с.1-2].

Маятникова внутрішня міграція має місце, коли населення переміщується з сільської місцевості або передмістя до міста чи навпаки. Така міграція має регулярний характер, наприклад, коли люди пересуваються з дому до місця роботи.

За мотивами виділяють добровільну і вимушену міграцію.

Добровільна міграція відбувається за власним бажанням осіб, які шукають кращі умови життя, більш оплачувану працю і таке інше.

Змушена міграція це переміщення населення в інші міста, країни, регіони за надзвичайних обставин, таких як стихійні лиха, екологічні і техногенні катастрофи, військові і національні конфлікти, політичні репресії, торгівля людьми. До змушених мігрантів відносять біженців і шукачів притулку. Така міграція може мати стихійний характер. Ключову роль у регулюванні змушеної міграції відіграють міжнародні організації, що займаються питаннями міграції, національні органи влади.

За напрямками виділяють: еміграція, імміграція, рееміграція.

Еміграція – це виїзд осіб з країни зі зміною міста проживання. Країнами еміграції вважаються такі країни, з яких виїжджає за кордон з метою працевлаштування, навчання, об'єднання сімей, пошуку притулку або з іншою метою значно більше людей, ніж іммігрує до неї. Україна є країною походження, транзиту і призначення для мігрантів.

Імміграція – це в'їзд осіб до країни на постійне або тимчасове проживання. Країнами імміграції вважаються такі країни, в які в'їжджають більше осіб ніж виїжджають, упродовж тривалого періоду. Країнами імміграції традиційно були і залишаються США, Канада, Австралія, Нова Зеландія та ін. Під впливом політичних і економічних перетворень багато країн з часом змінили свій статус з країн еміграції на країни імміграції. Наприклад, в середині XIX – початку XX ст. європейські країни були переважно країнами еміграції, приблизно з 70-80-х років XX ст. з розвитком економік Південних країн деякі з них (Італія, Іспанія, Португалія та ін.) набули статус приймаючих іммігрантів.

Реєміграція – повернення мігрантів на Батьківщину. Різноманітні причини можуть спонукати мігрантів повернутися додому, такі як закінчення терміну трудового контракту, за яким працював мігрант, депортація, уникнення важких умов праці, соціально-культурні і психологічні труднощі адаптації у новому середовищі, труднощі отримати громадянства, ін.

Окремо слід розглянути *замісну міграцію*. Багато західних економік залежать від притоку іноземної робочої сили, що пов'язано зі збільшенням очікуваної тривалості життя і старінням населення. Коли очікувана тривалість життя постійно зростає в таких розвинутих країнах як Австралія, Австрія, Бельгія, Канада, ін., а фертильність жінок зменшується, природній приріст населення не забезпечує реальних потреб ринків праці. В таких умовах, збільшується навантаження на пенсійну систему і систему охорони праці, тому багато розвинених країн, що зіткнулися з такими проблемами, вимушені заохочувати іноземних працівників. До того ж, потреби галузей економіки, що дуже швидко зростають, не можуть бути вдоволені необхідною кількістю трудових ресурсів, яких готують національні навчальні заклади. Такі демографічні проблеми змусили міжнародні організації звернути увагу і відділом народонаселення ООН (U.N.'s population division) була розроблена Концепція «замісної» міграції, згідно якої підтримка стабільної кількості населення в економічно розвинених країнах є можливою завдяки міграційному притоку населення з країн, що розвиваються [8, с.36, 85]. Розрахунки свідчать, що Європа буде змушена залучати додатково 370 000 мігрантів кожен рік, адже для функціонування пенсійної системи на тому ж рівні необхідно три працюючих на одного пенсіонера [9, с.61].

6.3. Масштаби міграційних потоків та відображення фінансових аспектів міграції у платіжному балансі

Якщо наприкінці ХІХ ст. в процесі міжнародної міграції приймали участь вибіркові країни, такі як США, Канада, Австралія, Нова Зеландія, країни Європи, то на початку ХХІ ст. всі країни світу так чи інакше втягнуті в цей процес. Кількість мігрантів в світі постійно збільшується, національні ринки праці все більше залежать від притоку іноземної робочої сили. До 2050 р. Міжнародна організація з міграції прогнозує збільшення кількості мігрантів до 405 млн. і пов'язує тенденцію збільшення масштабів міграції з ростом демографічних різниць, екологічними проблемами, технологічним прогресом, політичними і економічними перетвореннями, розвитком соціальних зв'язків. За останні десятиріччя міжнародна міграція змінила свої форми, масштаби і напрямки, залучаючи все більше етнічних і культурних груп [10; 11].

Розвиненим країнам вигідно імпортувати кваліфіковану робочу силу в галузі, що бурхливо розвиваються і вимагають великої кількості підготовлених працівників. В останні десятиріччя приток кваліфікованих робітників збільшився в сфері високих і інформаційних технологій, машинобудування, проектування, біотехнологій, освіти, охорони здоров'я. Це пов'язано з тим, що розвинені країни не можуть задовольнити попит національних ринків праці. В 2013 році 51% всіх міжнародних мігрантів проживали в десяти країнах: США, Російська Федерація, Німеччина, Саудівська Аравія, ОАЕ, Велика Британія, Франція, Канада, Австралія, Іспанія. При цьому, 19,8% мігрантів знаходились у США [12].

Грошові перекази мігрантів (remittances) є важливим і відносно стабільним джерелом доходу домогосподарств в багатьох країнах світу. Особливо це стосується країн еміграції, суттєву частку бюджету яких складають доходи мігрантів. В останні роки досліджується зростання кількості грошових надходжень від мігрантів на Батьківщину. Сума грошових переказів від мігрантів на Україну в 2012 і 2013 роках склала більше 7 млрд. дол. США (рис. 6.1.)

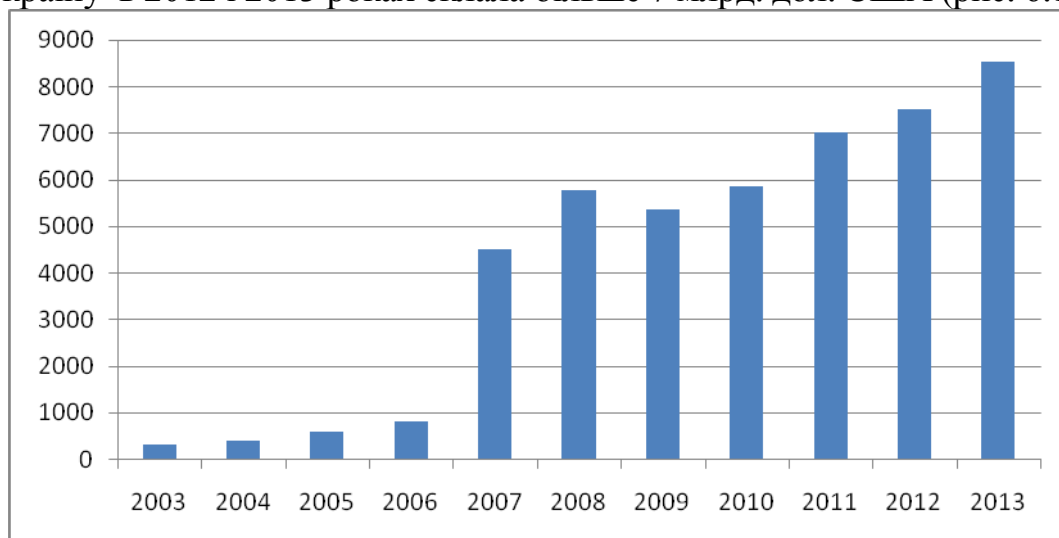


Рис. 6.1. Грошові перекази мігрантів в Україну, млн. дол. США [13]

В платіжному балансі, згідно класифікації BPM5 (Balance of Payments Manual, 5) [14, с.52], розробленою Міжнародним валютним фондом в 1993 році, грошові доходи мігрантів відображаються у розділі 1 «Рахунок поточних операцій» і 2 «Рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій» в певних статтях [15, с.2].

Але на практиці при формуванні платіжного балансу виникала низка спірних моментів: недосконалість збору даних і існуючої класифікації трансфертів, переводів мігрантів неоднорідні і іноді важко визначити до якої саме категорії належить грошовий переказ, існує велика кількість каналів грошових переказів мігрантів, тому офіційна статистика не відображає їх повних об'ємів – частково вони передаються по неофіційним каналам [17, с.4]. У зв'язку з цим, в 2005 році Світовим банком і Міжнародним валютним фондом було прийняте рішення про розроблення нової методології BPM6 (Balance of Payments Manual, 6 edition), згідно якої виділяють стандартні і додаткові компоненти грошових переказів мігрантів.

До стандартних компонентів належать («Рахунок поточних операцій»)[17, с.19-20]:

- оплата праці робітників (compensation of employees) включає заробітну платню і інші платежі приграничним, сезонним і тимчасовим робітникам, які є нерезидентами країни, в якій був нарахований дохід, а також робітникам-резидентам, які наймані компанією – нерезидентом. Оплата праці робітників враховуються в рахунку «Доходи від інвестицій і оплата праці».

- особисті трансферти (personal transfers) – це всі поточні трансферти в грошовій і натуральній формах, отримані домогосподарствами від нерезидентів або відправлені нерезидентам. Особисті трансферти включені в рахунок «Поточні трансферти». Концепція «особистих трансфертів» замінила концепцію «переказів робітників» з методології BPM5.

Додаткові компоненти – це особисті перекази, загальні перекази, загальні перекази і трансферти некомерційних організацій, які обслуговують домогосподарства [17, с.20-22]:

- особисті перекази (personal remittances) – це сума поточних і капітальних трансфертів в грошовій або натуральній формах між домогосподарствами – резидентами і нерезидентами, та оплати праці робітників з урахуванням податків і інших витрат, пов'язаних з перебуванням в іншій країні.

- загальні перекази (total remittances) – це сума особистих переказів і виплат по соціальному забезпеченню (фондам соціального страхування і пенсійним фондам).

- загальні перекази і трансферти некомерційних організацій, які обслуговують домогосподарства (total remittances and transfers to nonprofit institutions serving households) включають загальні перекази, а також поточні і капітальні трансферти некомерційним організаціям, які обслуговують домогосподарства з будь-якого сектору економіки приймаючої країни.

6.4. Теоретичні аспекти міжнародної трудової міграції

Сучасні економічні теорії, які пояснюють міжнародну міграцію робочої сили, знайшли найбільший розвиток у 60-ті роки ХХ століття і знаходяться в рамках неокласичного синтезу, що витікає з теорії економіки розвитку та розглядають процеси міграції на макрорівні і мікрорівні. Неокласична макроекономіка виходить з того, що країни з великою пропозицією робочої сили мають низьку заробітну платню, а країни з малою пропозицією робочої сили мають вищу зарплатню. Отже різниця в рівнях доходу і соціального захисту є головним чинником еміграції. Неокласична мікроекономіка виходить з того, що індивіди роблять раціональний вибір між надбанням та втратами, а міграція розглядається як інвестиції в людський капітал. Обидві теорії знайшли віддзеркалення в теорії виштовхування-притягування (*push-pull*), згідно якої кожне рішення про міграцію це окрема комбінація чинників «за» та «проти» [18].

За своєю економічною суттю міжнародна міграція факторів виробництва, в тому числі і робочої сили, опирається на ті ж економічні категорії, що і міжнародна торгівля товарами: попит, пропозиція, ціна. Розглянемо модель трудової міграції.

Умови моделі:

1. в міграційних відносинах беруть участь дві країни – Батьківщина має нижчу зарплатню та Зарубіжжя – більш високу; н мігруючий фактор виробництва – труд;
2. на ринках праці в обох країнах – чиста конкуренція;
3. якість праці в обох країнах однакова (статеві-віковий склад, професійна підготовка робітників та інші);
4. транспортні витрати дорівнюють нулю.

Відобразимо графічно вищезазначені умови моделі та зміни, які відбуваються у зв'язку з міжнародною міграцією.

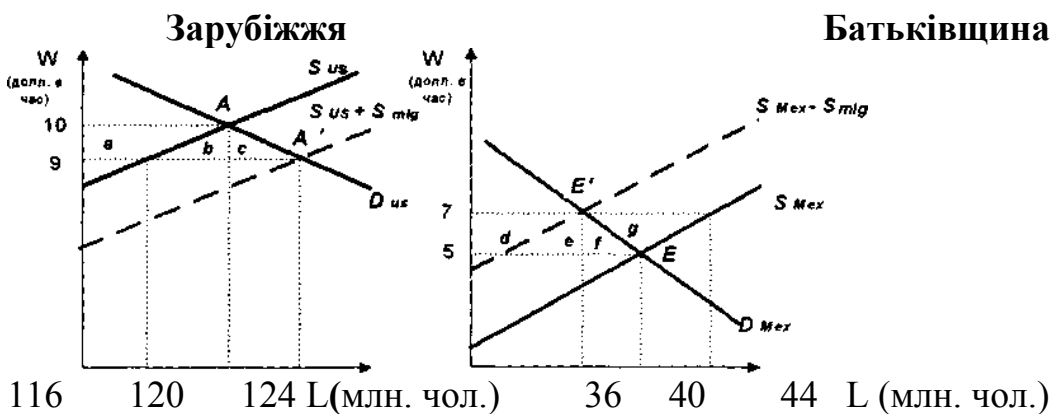


Рис 6.2. Вплив трудової міграції на ринок праці

Стан внутрішнього ринку праці в кожній країні до початку міграції, тобто в умовах закритої національної економіки, характеризується наступним.

В Батьківщині рівноважна ціна в 5 грошових одиниць за годину (т.Е) склалася при відповідних попиті на робочу силу та її пропозиції в об'ємі 40 млн.чоловік.

В Зарубіжжі рівноважна ціна в 10 грошових одиниць за годину (т.А) склалася при відповідних попиті на робочу силу та її пропозиції в об'ємі 120 млн.чоловік.

Така ситуація не є стійкою, бо завжди знайдуться активні люди, які шукають кращої долі. Тобто частина працівників, наприклад 4 млн.чоловік буде емігрувати з Батьківщини до Зарубіжжя.

При цьому, в Батьківщині:

А) пропозиція праці скоротиться з 40 млн.чоловік до 36.

Б) погодинна ставка зарплатні збільшиться з 5 грошових одиниць до 7.

В) точка рівноваги т.Е переміститься в т.Е*

Відповідно в Зарубіжжі:

А) пропозиція праці збільшиться з 120 млн.чоловік до 124

Б) погодинна ставка зарплатні зменшиться з 10 грошових одиниць до 9.

В) точка рівноваги т.А переміститься в т.А*

Теоретично, міжнародна міграція робочої сили повинна була би продовжуватися до тих пір, поки рівень заробітної платні не зрівнявся би в обох країнах.

Однак, на практиці повного вирівнювання заробітних плат не відбувається завдяки тому, що фактично на світовому ринку праці:

- недосконала конкуренція;
- активне державне регулювання міграційних відносин, тобто має місце адміністративне втручання в ринковий механізм;
- мають місце міграційні витрати. Тобто переселення мігрантів і членів їх родин пов'язане з суттєвими витратами. Якщо на ринку праці Зарубіжжя ціна робочої сили дорівнює 9 грошовим одиницям, а в Батьківщині – 7, то різниця в 2 грошові одиниці достатня для того, щоб 8 млн.чоловік (44-36) мігрували з Батьківщини до Зарубіжжя.

Таким чином, можна стверджувати, що вплив міжнародної міграції на рівень добробуту робочої сили в обох країнах відбувається не однозначно при цьому виникають такі економічні ефекти.

В Батьківщині (країна-експортер робочої сили) відбувається наступне:

- від'їзд робітників зменшує пропозицію праці, посилює конкуренцію працедавців на внутрішньому ринку, що призводить до росту заробітної платні. Тому працівники, які не емігрували мають вигреш (d);
- підприємці-роботодавці мають втрати, бо мусять платити більше (d+e+f);
- країна в цілому має чисті втрати, бо програш підприємців більше ніж вигреш працівників, що залишилися;
- емігрувавши працівники номінально виграють 4 грошові одиниці (9-5).

Однак, реально вони виграють тільки 2 грошові одиниці, бо 9 грошових одиниць, які вони отримують в Зарубіжжі «дорівнюють» 7 грошовим

одиницям, які отримують на Батьківщині. 2 грошові одиниці є міграційні витрати (вартість візи та розгляду документів, транспортні витрати, тощо).

В Зарубіжжі (країна-імпортер робочої сили) відбуваються зворотні процеси. Посилена конкуренція між робітниками на внутрішньому ринку праці призводить до зменшення заробітної платні, в результаті чого:

- місцеві працівники несуть витрати (a);
- підприємці мають виграш (a+b+c);
- країна в цілому виграє, бо виграш підприємців більше програшу місцевих робітників.

Таким чином, можна стверджувати, що міжнародна міграція робочої сили, як і міжнародна торгівля:

1. Призводить до вирівнювання заробітних плат в обох країнах. Реальна платня збільшується у Батьківщині та зменшується в Зарубіжжі;

2. Зростає світове виробництво. Об'єм випуску продукції в Батьківщині зменшується, а в Зарубіжжі зростає. Виграш Зарубіжжя більше ніж програш Батьківщини;

3. Незважаючи на зальний виграш, деякі верстви населення програють (місцеві працівники в Зарубіжжі), а деякі виграють (емігранти, які залишилися в Батьківщині працівники).

6.5. Глобалізація ринку праці та напрями міграційних потоків

Світовий ринок праці це система соціально-трудових відносин, які складаються в наслідок взаємодії попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов відтворення та формування робочої сили, оплати праці та соціального захисту. Структурно цей ринок виступає як сукупність національних ринків праці. Функціонально – це міжнародна міграція робочої сили.

Відмінними рисами сучасного етапу розвитку світового ринку праці є:

- процеси глобалізації;
- збільшення масштабів міграційних потоків;
- посилення регуляторної політики у цій сфері.

У найбільш узагальненому вигляді пропозиція на світовому ринку праці обумовлюється динамікою трудових ресурсів у світі. Так, завдяки інтеграції Китаю, Індії та країн колишнього Східного блоку у світову економіку за останні 25 років відбулося чотириразове збільшення глобальної робочої сили, яка може знову подвоїтися до 2050 р. [19]. За цей же час у розвинених країнах завдяки глобалізації заробітна платня збільшилася на 60%.

В країнах Південно-Східної Азії, особливо в Нових Індустріальних державах реальна заробітна платня швидко зростала та наблизилась до рівня США. У Китаю темпи зближення зарплатні були повільнішими, хоча в останні роки пришвидшилися. Технологічні зміни особливо знижувально впливали на частку доходу, що припадає на некваліфіковані трудових ресурси, і, як

наслідок, сукупна реальна зарплата в цих галузях зростала повільно, що призвело до збільшення розриву в доходах в англосаксонських країнах. У до кризовий період глобалізація була найбільш впливовим фактором росту ВВП та ринків праці у світі [19, с.20].

Глобальна рецесія призвела до скорочення кількості нових трудових мігрантів у світі, але мало хто з тих, що раніше виїхав на роботу за кордон, повернувся додому. Хіба що зменшилися суми грошових переказів.

В сучасних умовах на ринках праці, особливо розвинених країн з'явилися нові більш гнучкі форми праці – фриланс; дистанційна праця, коли нерезидент працює на компанію, розташовану у другій країні без переїзду до неї, найчастіше через Інтернет; внутрішня міжнародна міграція, це коли резидент працює в штаті філії ТНК з усіма її особливостями. До 80% вакансій задовольняється через Інтернет, що скорочує штати підрозділів персоналу в компаніях та транзакційні витрати загалом.

Однак, на ринках праці склалися негативні тенденції, особливо під час та після світової кризи. Насамперед, це високий рівень безробіття, який сягає 10% і в європейських країнах і в США. Серед безробітних частка молоді сягає 20%, дуже велика частка осіб, які довгий час (більш 6 місяців поспіль) не мають роботи. Аутсайдерами ринку праці є особи з низькою кваліфікацією та похилого віку.

Стан ринку праці розвинутих країн в найближчі десять років буде визначатися такими факторами:

1. уповільнення темпів зростання працездатного населення, як наслідок демографічної ситуації;
2. збільшення частки осіб похилого віку в наслідок збільшення середньої тривалості життя;
3. випереджаючі темпи зростання зайнятості у сфері послуг (ділові послуги, особливо комп'ютерні та ІТ ; охорона здоров'я людей, особливо профілактика та рання діагностика; інжинірингові та управлінські послуги; соціальні послуги та інші;
4. прискорене зростання попиту на висококваліфіковану робочу силу для праці у hi-tech галузях;
5. збереження великої кількості робочих місць для низькокваліфікованих працівників.

Аналізуючи сучасний стан світового ринку праці слід зазначити, що загалом міжнародна трудова міграція стає все менш спонтанною, більш урегульованою. На світовому ринку праці сформувалися наступні центри, куди в основному стікаються трудові ресурси. Це, насамперед:

США, Канада – постійно працює 5% іммігрантів (5-12млн.чол.) від загальної кількості всього працюючого населення.

Західна Європа – кількість працюючих іммігрантів 4-7млн.чол. Найбільше їх у Люксембурзі, Швейцарії, ФРН, Франції.

Близький Схід – в середньому тут працює 3-5млн. іммігрантів. Найбільше іноземців працює в Об'єднаних Арабських Еміратах, Катарі, Кувейті, Саудівській Аравії.

Латинська Америка – число іммігрантів 3-8млн. Найпривабливішими країнами є Аргентина та Венесуела.

Австралія – це традиційний центр міграції, котрий стягує на роботу 2-3% іммігрантів від кількості всього числа працівників.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон – основними імпортерами робочої сили тут є Японія, Південна Корея, Гонконг, Малайзія, Таїланд, Сінгапур.

6.6. Державне та міжнародне регулювання міграційних відносин

Зростання масштабів міграційних потоків, виникаючі при цьому проблеми та неможливість їх розв'язання в односторонньому порядку потребують координації зусиль країн по колективному врегулюванню міграційних відносин та міжнародного співробітництва в цій сфері. Тому міграційна політика, як комплекс законодавчих, організаційних та економічних заходів, інструментів, нормативів та рішень здійснюється на національному, міжнародному та регіональному рівнях.

Особливість здійснення міграційної політики на практиці визначається двома суттєвими, але протилежними тенденціями. З одного боку, в сучасному світі поширюються процеси лібералізації, все більшої відкритості національних економік, скасування всіляких бар'єрів. В наслідок чого мігранти більш вільно пересуваються із країни в країну. Також, право людини на вільне пересування відстоює Загальна Декларація прав людини (10.12.1948 р. ООН). З другого боку, реальна ситуація в кожній країні змушує національний уряд застосовувати усякого роду обмеження. Тому, на відміну від світової торгівлі, міжнародна трудова міграція значною мірою регулюється, а часом забороняється. При цьому, національна еміграційна політика – політика, яка регулює виїзд з країни людей, здійснюється на основі державного законодавства та у більшості країн є досить ліберальна, має декларативний характер та зводиться в основному до дотримання таких принципів:

- дотримання прав робітників на вільне переміщення та працевлаштування;
- сприяння пом'якшенню безробіття завдяки виїзду з країни тих працівників, професії яких не користуються попитом на внутрішньому ринку на даний момент;
- обмеження виїзду робітників, потреба в яких не задовольняється в даний час на внутрішньому ринку праці;
- захист своїх громадян під час перебування на роботі за кордоном та гарантії повернення мігрантів на батьківщину;
- забезпечення можливостей пересилання мігрантами грошових переказів та ефективного їх використання та інші.

Імміграційна політика є більш жорсткою так як має захищати національний ринок праці від неконтрольованого притоку робочої сили, має забезпечити раціональне використання трудового потенціалу нації.

Законодавство, яке регулює в'їзд іноземців у більшості країн, класифікує усіх, хто в'їжджає на дві групи:

1. іноземці, які в'їжджають на постійне місце проживання;
2. іноземці, які в'їжджають на певний час, тобто тимчасово.

При цьому, практично усі країни застосовують так звану селективну політику, віддаючи перевагу фахівцям світового рівня, великим підприємцям, інвесторам, вченим, представникам рідкісних професій, тощо.

В періоди гострої необхідності у заохоченні трудових ресурсів, держава проводить відкриту політику. Навпаки, коли, національний ринок праці потребує захисту, держава встановлює квоту на в'їзд мігрантів або використовує інші заходи з метою зменшення притоку кількості іммігрантів в країну.

Щоб посилити обмеження для мігрантів, приймаючі країни можуть запроваджувати різні обмеження [20, с.5]:

- вимагати від потенційного іммігранта мати запрошення на роботу, особливо це стосується категорій мігрантів, на яких існує низький попит;
- країни з бальною системою приймання мігрантів (Австралія, Канада, Велика Британія) можуть підвищувати кількість балів, необхідну для в'їзду в країну;
- зменшувати квоти в'їзду кількості мігрантів;
- заохочувати зворотну міграцію в країни походження;
- штучно ускладнювати процес подовження терміну перебування на території країни і процес отримання на в'їзд членів родини, тощо.

Так, країни-імпортера робочої сили, або країни-реципієнти, або країни призначення міграції отримують наступні позитивні наслідки:

- зростання кількості робочої сили та внутрішнього виробництва, динамізм економічного розвитку, збільшення податкових надходжень;
- покращення якісного складу робочої сили за рахунок готових спеціалістів, їх знанням, досвіду та навичкам;
- посилення конкуренції серед працівників, що призводить до підвищення ефективності праці;
- заповнення соціально непривабливих робітничих місць, особливо у сфері обслуговування.

Виграш країни-експортера трудових ресурсів або країни-донора або країни походження міграції полягає у наступному:

- зменшення рівня безробіття та економічної і соціальної напруги на внутрішньому ринку праці;
- притік у країну грошових переказів мігрантів;
- при поверненні мігрантів, покращення якісного складу робочої сили за рахунок здобутого за кордоном досвіду, знання нових технологій, відкриття робочих місць, зростання надходжень до бюджету.

Негативні наслідки міграції для країн-імпортерів:

- додаткове навантаження на державний бюджет за рахунок виплати соціальних трансфертів, видатків на підтримку суспільного порядку, крос-культурних відносин між людьми різних національностей, релігійних поглядів, тощо.
- відтік національної валюти у формі вивозу чи переказу;

Негативні наслідки міграції для країн-експортерів:

- зменшення кількості робочої сили, дуже часто і її якості тому що виїзять, як правило, підготовлені, активні, небайдужі;
- втрата висококваліфікованих спеціалістів, так званий “відтік розумів”.
- збільшення в країні перебування споживання та витрати зароблених за кордом грошей, що зменшує суми грошових переказів;
- зростання тіньових відносин, приховування реальних заробітків з метою ухилення від податків.

У сфері міжнародного регулювання міграційних відносин велику роль відіграють такі спеціалізовані міжнародні організації як:

1. Міжнародна організація праці (МОП) – спеціалізована структура ООН заснована в 1946 році. Її головним завданням є розробка міжнародної політики та програм, направлених на вирішення соціально-трудоових проблем. Велику увагу приділяє регламентації переміщення, працевлаштування та соціального захисту працюючих. Сьогодні її членами є понад 170 країн, профспілкові організації та об'єднання працедавців.
2. Міжнародна організація міграції (МОМ) – розробляє довгострокові програми, направлені на регулювання міграції, сприяє вирішенню національних міграційних проблем, займається питаннями переселення, працевлаштування та соціального захисту.
3. Комісія ООН з народонаселення – має у своєму розпорядженні кошти спеціального фонду, який частково використовується для субсидування національних програм щодо міграції.
4. Орган постійного нагляду за міграцією в структурі Організації економічного сприяння та розвитку (CONEMI) – координує діяльність імміграційних органів 30 країн-членів ОЕСР
5. Міжнародний комітет з питань міграції (CIME) - сприяє захисту прав мігрантів до країн Західної Європи.

6.7. Україна на світовому ринку праці

Світовий ринок праці охоплює міграційні потоки трудових ресурсів і є якісно іншою формою, ніж сума національних ринків праці. З розвитком глобалізації, підвищується відкритість національних економік, що є одним з факторів збільшення кількості трудових мігрантів на світовому ринку праці.

Високий ступінь міждержавних господарських зв'язків обумовлює і підвищує залежність національних економік від притоку іноземної робочої сили.

В Україні діють представництва міжнародних організацій, які займаються питаннями, пов'язаними з зовнішньою трудовою міграцією і організацією ринку праці в Україні, і співпрацюють з державними органами – Міністерством праці та соціальної політики України, Міністерством внутрішніх справ України (МВС), зокрема з Департаментом по боротьбі із злочинами, пов'язаними з торгівлею людьми, та Міністерством України у справах сім'ї, молоді та спорту [21]; [22].

Міжнародна організація праці (МОП), членом якої Україна є з 1954 року, проводить свою діяльність в Україні по таких напрямках: допомога урядовим установам по вдосконаленню управління ринком праці та формулювання політики зайнятості, сприяння рівним можливостям на ринку праці, підвищення ефективності політики соціального захисту, викоренення дитячої праці та запобігання торгівлі людьми, реформування системи трудового законодавства та соціального забезпечення, посилення превентивної культури охорони праці, сприяння гідній праці і як фактору продуктивності та ін. [21].

Членом Міжнародної організації з міграції (МОМ) Україна стала у 2002 році, з 1996 мала статус спостерігача. МОМ в Україні *надає допомогу українському уряду і співпрацює* з більш ніж 70 громадськими та релігійними організаціями у таких сферах: захист прав трудових мігрантів, удосконалення системи прикордонного менеджменту, попередження та запобігання торгівлі людьми, захист і реінтеграція потерпілих від торгівлі людьми, тощо. МОМ здійснює Програму Управління Міграційними Переміщеннями (ПУМП) у партнерстві із урядами США, Канади, країн Європи, Нової Зеландії та Австралії, Міжнародним Комітетом Червоного Хреста, Управлінням Верховного комісара ООН у справах біженців (УВКБ). ПУМП надає допомогу з організації переїзду мігрантів, підготовці документів, добровільному поверненні і консультуванні [22].

На етапі переходу України до ринкової економіки трудова міграція за кордон зростала швидкими темпами, чому сприяла низка факторів: на національному рівні – структурна трансформація економіки, безробіття, низький рівень життя населення, потреба людей заробляти гроші на життя або на відкриття власного бізнесу. [23, с. 3] Водночас, на міжнародному рівні відбувалась інтенсифікація міграційних процесів під впливом глобалізації, а наприкінці 1990-х років в країнах ЄС та Росії зростав попит на українську робочу силу. Поступово трудова міграція набула характер більш тривалого працевлаштування порівняно з тимчасовими поїздками з метою торгівлі.

На початку 2000-х років кількість виїжджаючих за кордон громадян України була дуже великою, наприклад у 2002 р. еміграція склала 76,3 тис. осіб. Однак, вже з 2003 р. із поліпшенням соціально-економічних умов в країні спостерігалось суттєве зниження кількості емігрантів [24], і в 2005 р. їх налічувалось вдвічі менше. Згідно досліджень [25], [26, с. 25-29] на початку 2000-х років основними причинами трудової міграції населення України за її

межі були низька заробітна плата, безробіття, бажання швидко заробити гроші, бажання покращити умови життя, незадовільні умови праці та ін.

На сьогоднішній день одними з найвагоміших причин еміграції є нерівність доходів у різних країнах, можливості працевлаштування за кордоном, безробіття у рідній країні та ін. Інша група причин міграцій носить соціальний характер: низький рівень життя і соціального забезпечення.

За даними Світового Банку Україна займає п'яте місце у світі за кількістю емігрантів (їх налічується біля 6,6 млн.). Серед основних міграційних потоків коридори «Російська Федерація – Україна» і «Україна – Російська Федерація» займають відповідно друге і третє місця в світі [27, с. 3-5].

Список використаної літератури та джерел

1. International Migration report 2013 // United Nations. Department of Economic and Social Affairs – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/migration/migration-report-2013.shtml>
2. Киреев А. Международная экономика. Ч. - 1 М.: Международные отношения. – 2006. – 488с.
3. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини. К.: Либідь. – 2008р.
4. World Migration report 2010 // International Organization for Migration – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://publications.iom.int/bookstore/index.php?main_page=product_info&products_id=1017
5. Солоніко К.С. Міжнародна економіка: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2008. – 382 с.
6. World Economic and Social Survey 2004. Chapter V. Temporary migration and its relation to trade in services.
7. Seasonal migration and early childhood development. By Macours K., Vakis R. // Social protection, The World Bank. – March 2007.
8. Перспективи соціального розвитку регіонів. Випуск 7: 3б. ст. / За ред. Ярослава Пилинського. — К.: Стилос, 2008. – 167 с.
9. Molodikova I. Patterns of migration in Europe in the 21st Century. // Networking for sustainable spatial development of the European continent. European spatial planning and landscape, No 79. Moscow. Sept., 2005. – P.61–72
10. International Organization for Migration, World Migration report, 2010
11. Trends in total migrant stock: the 2005 revision. Department of Economic and Social Affairs, United Nations. – February 2006.
12. Population Facts // United Nations. Department of Economic and Social Affairs. September 2013 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esa.un.org/unmigration/documents/The_number_of_international_migrants.pdf
13. Національний банк України. Огляд приватних грошових переказів в Україну // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua

14. Sixth Edition of the IMF's Balance of Payments and International Investment Position Manual (*BPM6*) // International Monetary Fund. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/bop/2007/bopman6.htm>
15. Remittances in the Balance of Payments Framework: Current Problems and Forthcoming Improvements, by Reinke J. Statistics Department, International Monetary Fund – February 26 to March 2, 2007.
16. International Transactions in Remittances. Guide for compilers and users // International Monetary Fund. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/np/sta/bop/remitt.htm>
17. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини. К.: Либідь. – 2008р.
18. Финансы и развитие // МВФ, июнь 2007 – [Электронный ресурс]. – режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs>
19. Policies and practices of highly skilled migration in times of the economic crisis / Cerna L. // International Migration Papers № 99. – 2010. – 47 P.
20. Міжнародна організація праці – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ilo.org.ua>
21. Міжнародна організація з міграції – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.iom.org.ua/>
22. Малиновська О. А. Трудова міграція: соціальні наслідки та шляхи реагування. – К. : НІСД, 2011. – 40 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>
23. Державна служба статистики України. Міграційний рух населення [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
24. Міграція сьогодні – [Електронний ресурс] / Open Ukraine, Благодійний фонд Арсенія Яценюка – Режим доступу: <http://openukraine.org/ua/programs/migration/research-program>
25. Зовнішня трудова міграція населення України – [Електронний ресурс] / Open Ukraine, Благодійний фонд Арсенія Яценюка – Режим доступу: <http://openukraine.org/ua/>
26. Migration and Remittances Factbook 2011. Second Edition // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank – 2011, 264p.
27. Киреев А. Международная экономика. Ч.1, М.,МО, 2006р.

Контрольні запитання

1. Дайте визначення міжнародної міграції робочої сили.
2. Охарактеризуйте сутність та сучасний стан міжнародної трудової міграції.
3. Які існують види міжнародної міграції робочої сили ?
4. Охарактеризуйте основні теорії міжнародної міграції.
5. Накресліть геометричну модель економічних ефектів трудової міграції.
6. Яким чином грошові перекази мігрантів відображаються у платіжному балансі?
7. У чому полягають особливості здійснення міграційної політики?
8. Які наслідки тягне за собою міжнародна міграція для країн-експортерів і країн-імпортерів робочої сили?

9. Як впливають процеси глобалізації на світовий ринок праці ?
10. Які існують критерії класифікації міграції?
11. В чому різниця між зовнішньою, внутрішньою і інтеграційною міграцією?
12. Що собою являє замісна міграція?
13. Які завдання функціонування представництв міжнародних організацій на Україні?
14. До яких країн МОМ причіпляє Україну у контексті міграційних потоків і у контексті трудової міграції ?
15. Яким чином грошові перекази мігрантів відображаються у платіжному балансі згідно методології BOP5 і BOP6?
16. Назвіть і охарактеризуйте стандартні і додаткові компоненти грошових переказів мігрантів.

Проблемні запитання

1. Чи справедливе твердження: вплив імміграції на добробут громадян країни, що приймає іноземну робочу силу, не залежить від розмірів цієї країни? Так? Ні? Чому?
2. Визначте вигоди та втрати світового ринку праці в наслідок глобалізації
3. Які фактори визначають сучасну міжнародну трудову міграцію в цілому та в національному і регіональному аспектах?

Тематика індивідуальних завдань (есе)

1. Особливості державної міграційної політики (на прикладі країни або інтеграційного угруповання за вибором студента).
2. Співпраця України зі спеціалізованими міжнародними організаціями – Міжнародна організація міграції і Міжнародна організація праці.
3. Сучасний стан України на світовому ринку праці, напрямки та перспективи подальшої інтеграції.

Тести

1. Міграція населення-це переміщення людей (мігрантів) через кордони тих чи інших територій:
 - А) з зміною місця проживання назавжди;
 - Б) для лікування або відпочинку;
 - В) для виконання будь-яких професійних функцій (відрядження);
 - Г) для участі в наукових конференціях.
2. У сучасній міжнародній міграції населення переважає:
 - А) переселенська міграція;
 - Б) трудова міграція ;
 - В) тимчасова міграція;

Г) постійна міграція.

3. Міжнародна трудова міграція - це сукупність переміщення працездатного населення між державами під впливом:

- А) політичних чинників;
- Б) екологічних факторів;
- В) економічних факторів;
- Г) ідеологічних чинників.

4. Зазначити переваги для країн, що приймають іноземну робочу силу:

- а) стимулювання зростання виробництва і зайнятості внаслідок додаткового зростання на товари та послуги;
- б) підвищення конкурентоспроможності вироблених в країні товарів
- в) зменшення витрат виробництва в країні;
- г) економія на витратах на освіту та професійну підготовку населення;
- д) іноземні робітники "амортизують" соціально-економічні наслідки криз і безробіття для місцевого населення;
- е) економія при реалізації різного роду соціальних програм.
- ж) додаткове джерело валютних надходжень у країну.

5. При збільшенні обсягів імміграції в малу країну рівень середньої зарплати в цій країні:

- А) збільшиться;
- Б) зменшиться ;
- В) не зміниться.

6. Міжнародна міграція робочої сили:

- А) приносить чистий виграш країні-імпортеру;
- Б) приносить чистий виграш країні-експортеру;
- В) приносить чистий виграш емігрантам;
- Г) приносить чистий виграш світовій економіці;
- Д) всі попередні варіанти вірні.

7. Які заходи уряду Німеччини призведуть до збільшення міжнародної трудової міграції і чому:

- А) лібералізація порядку виїзду резидентів за кордон;
- Б) лібералізація правил в'їзду в країну;
- В) прийняття програми економічної допомоги країнам, що розвиваються;
- Г) прийняття програми диверсифікації географічної структури імміграції.

8. Який законодавчий акт надає всім громадянам України юридичне право виїжджати за кордон на роботу?

- а) Конституція України;
- б) Цивільний кодекс України;
- в) закон України «Про зайнятість».

РОЗДІЛ 7

МАКРОЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА У ВІДКРИТІЙ ЕКОНОМІЦІ

- 7.1. Макроекономічна політика у відкритій економіці: цілі і інструменти
- 7.2. Макроекономічна рівновага при фіксованому валютному курсі
- 7.3. Макроекономічна рівновага при плаваючому валютному курсі
- 7.4. Аналіз наслідків зовнішніх шоків у відкритій економіці

7.1. Макроекономічна політика у відкритій економіці: цілі і інструменти

Макроекономічний аналіз передбачає використання безлічі економічних показників, які враховуються статистикою і в системі національних рахунків (СНС). Система національних рахунків – це система взаємозв'язаних макроекономічних показників, класифікацій і угруповань, що характеризують виробництво, розподіл, перерозподіл і відтворення, формування національного багатства для економік, орієнтованих на ринкові відношення. Рахунки об'єднуються в таблиці за допомогою балансового методу обліку економічних операцій, здійсненими суб'єктами господарювання або державними інститутами, а також відображають зовнішньоекономічні зв'язки і фінансові взаємини із зарубіжними країнами. Рахунки національного доходу – для відкритої і закритої економік – показують, що загальний обсяг видатків на вироблені товари і послуги дорівнює сукупному доходу в економіці.

В центрі системи знаходяться дані про найбільш важливі показники: про валовий національний продукт (ВНП) і про валовий внутрішній продукт (ВВП). Валовий національний продукт – дохід, отриманий громадянами даної країни. Ця величина включає дохід, отриманий громадянами країни за кордоном, але не долучає доходи факторів виробництва, що знаходяться в даній країні, але що належать іноземцям. Валовий внутрішній продукт – дохід, отриманий усередині країни. У цей показник включається дохід, отриманий іноземцями усередині країни, але не включається дохід, отриманий громадянами даної країни за кордоном.

Отже, одним з основних макроекономічних показників є валовий внутрішній продукт. Аналіз його динаміки дозволяє оцінити загальну ефективність функціонування економіки і визначити відносну спроможність заходів економічної політики, що проводиться урядом. Даний показник є вартістю кінцевої продукції, яка використовуються на кінцеве споживання, накопичення і експорт. Вартість проміжних товарів і послуг, задіяних в процесі виробництва, не включаються у ВВП (до них відносяться матеріали і сировина, паливо, рекламні, транспортні і інші послуги), оскільки інакше показник містив

би повторний рахунок. При розрахунку ВВП з вартості не віднімається амортизація основних фондів.

ВВП вимірює обсяг національного річного виробництва, він служить джерелом зростання національного багатства країни, яке є сукупною вартістю майна (активів), що належать резидентам. До резидентів відносять всі господарюючі суб'єкти (підприємства, домашні господарства) незалежно від їх національної приналежності і громадянства, що мають центр економічного інтересу на економічній території даної країни.

У закритій економіці всі вироблені товари продаються усередині країни, і всі видатки діляться на три складові частини: споживання, інвестиції і державні видатки. У відкритій економіці одна частина виготовленої продукції продається усередині країни, а інша частина експортується для продажу за кордоном, отже видатки на вироблену усередині країни продукцію у відкритій економіці можемо віднести до чотирьох компонентів:

$$Y = C_d + I_d + G_d + Ex, \text{ де} \quad (7.1)$$

Y - ВВП;

C_d - споживання вітчизняних товарів і послуг;

I_d - інвестиційні видатки на вітчизняні товари і послуги;

G_d - державні закупівлі вітчизняних товарів і послуг;

Ex - експорт товарів і послуг, вироблених усередині країни.

Сума $C_d + I_d + G_d$ є величиною внутрішніх видатків на вітчизняні товари і послуги, а Ex виражає величину видатків іноземців на товари і послуги, вироблені усередині країни. Величина внутрішніх видатків на всі товари і послуги є сумою внутрішніх видатків на вітчизняні товари і послуги і внутрішніх видатків на товари і послуги, вироблені за кордоном. Тому загальний обсяг споживання C дорівнює сумі обсягу споживання вітчизняних товарів і послуг C_d і обсягу споживання товарів і послуг, виготовлених за кордоном C_f . Загальний обсяг інвестицій I дорівнює сумі обсягу інвестиційних видатків на вітчизняні товари і послуги I_d і обсягу інвестиційних видатків на товари і послуги, вироблені за кордоном I_f . Величина державних закупівель G дорівнює сумі обсягу державних закупівель вітчизняних товарів і послуг G_d і обсягу державних закупівель товарів і послуг, вироблених за кордоном G_f . Отже:

$$C = C_d + C_f; \quad I = I_d + I_f; \quad G = G_d + G_f \quad (7.2)$$

Підставимо отримані вирази в рівняння (7.1):

$$Y = (C - C_f) + (I - I_f) + (G - G_f) + Ex \quad (7.3)$$

Після перетворення отримаємо:

$$Y = C + I + G + Ex - (C_f + I_f + G_f) \quad (7.4)$$

Сума внутрішніх видатків на товари і послуги, вироблені за кордоном ($C_f + I_f + G_f$), – це величина видатків на імпорт (Im). Таким чином, записуємо основну тотожність національних рахунків як:

$$Y = C + I + G + Ex - Im \quad (7.5)$$

Різниця між експортом і імпортом є чистим експортом (N_x). При підрахунку ВВП необхідно врахувати усі видатки пов'язані з покупками кінцевих товарів і послуг, вироблених в даній країні, у тому числі і видатків іноземців (тобто вартість експорту), а також необхідно виключити ті товари і послуги, які були вироблені за кордоном (тобто вартість імпорту).

$$Y = C + I + G + N_x \quad (7.6)$$

Це рівняння показує, що величина видатків на продукцію, вироблену усередині країни, є сумою споживання, інвестицій, державних закупівель і чистого експорту. В даному випадку ми розглянули рух товарів і послуг. Але в будь-якій економіці ринки товарів і послуг тісно пов'язані з фінансовими ринками. Для розгляду взаємозв'язку між ринками запишемо основну тотожність національних рахунків з врахуванням інвестицій і заощаджень. Віднімемо C і G з обох частин рівності (7.6):

$$Y - (C + G) = C + I + G + N_x - (C + G) \quad (7.7)$$

$$Y - C - G = I + N_x \quad (7.8)$$

Згідно з визначенням, заощадження є не що інше, як дохід за вирахуванням споживання. Отже, вираження $Y - C - G$ є національними заощадженнями (S).

$$S = I + N_x \quad (7.9)$$

Перенесемо всі члени рівняння в ліву частину, отримаємо:

$$(I - S) + N_x = 0 \quad (7.10)$$

Дана форма запису основної тотожності національних рахунків показує зв'язок між міжнародними потоками засобів, призначених для накопичення капіталу, $(I - S)$ і міжнародними потоками товарів і послуг N_x . У системі національних рахунків $(I - S)$ називають рахунком операцій з капіталом платіжного балансу. Рахунок операцій з капіталом є надлишком внутрішніх інвестицій над внутрішніми заощадженнями. Інвестиції можуть перевищувати заощадження країни, оскільки інвестори можуть фінансувати інвестиційні проекти за рахунок засобів, запозичених на світових фінансових ринках. Таким чином, рахунок операцій з капіталом дорівнює обсягу внутрішнього накопичення капіталу, фінансуемого за рахунок зарубіжних позик.

N_x – це рахунок поточних операцій платіжного балансу. Поточний платіжний баланс включає експорт і імпорт товарів і послуг, дохід від іноземних інвестицій і поточні трансферти. У цьому розділі відбиваються операції, що завершуються протягом періоду, за який складається баланс, дія яких не позначається на платіжному балансі в подальші періоди. Виходячи з основної тотожності, рахунок операцій з капіталом і поточний рахунок платіжного балансу урівноважені. Це означає, що сума сальдо рахунку операцій з капіталом і сальдо поточного рахунку дорівнює нулю.

Якщо величина $(I - S)$ є позитивною, а N_x – негативною, ми маємо позитивне сальдо рахунку операцій з капіталом і дефіцит поточного рахунку платіжного балансу. Це означає, що ми беремо позики на світових фінансових ринках і імпортуємо більше товарів, ніж експортується. Якщо величина $(I - S)$ є негативною, а N_x – позитивною, ми маємо дефіцит рахунку руху капіталу і

позитивне сальдо рахунку поточних операцій. Це означає, що на світових фінансових ринках ми виступаємо у ролі кредитора і більше експортуємо товарів, чим імпортуємо.

Проблеми макроекономічної рівноваги займають центральне місце в економічній теорії з часів Великої економічної депресії 1929-1933 рр. Дж. М. Кейнс, як пріоритетну мету економічної політики висував досягнення "повної зайнятості" за допомогою регулювання сукупного попиту. Монетаристи основною метою економічної політики вважали забезпечення економічного зростання за відсутності інфляції, пропонуючи як засіб досягнення мети монетарне правило. Прибічники теорії раціональних чекань основною перешкодою на дорозі досягнення потенційного рівня випуску при мінімальному рівні інфляції вважали відсутність довіри до уряду.

Підтримка внутрішньої і зовнішньої рівноваги до цих пір залишається серйозною проблемою для макроекономічного регулювання. Її рішення вимагає обліку взаємозв'язку між основними макроекономічними змінними, що характеризують внутрішній стан економіки, тепер вони опосередковують процесами, що відбуваються на зовнішньому світі. В той же час економічні змінні, що є показниками стану зовнішнього сектора, знаходяться під впливом внутрішніх змінних. Тому проведення макроекономічної політики потребує обліку як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

У різних моделях відкритої економіки розрізняються трактування внутрішньої і зовнішньої рівноваги, але зміст залишається незмінним. У широкому значенні внутрішня рівновага – це рівновага національного доходу, а зовнішня – рівновага платіжного балансу.

Внутрішньо рівновага передбачає баланс попиту і пропозиції на рівні повної зайнятості за відсутності інфляції або при її стабільно низькому рівні. У короткостроковому періоді ця проблема вирішується регулюванням сукупного попиту через фінансову і грошово-кредитну політику.

Розуміння внутрішньої рівноваги, згідно з підходом неокласичної школи, означає знаходження на певному «природному» рівні доходу, що показує наявність ресурсів капіталу і робочої сили. У кейнсіанській теорії «природний» рівень доходу розуміють, як неінфляційний рівень безробіття (англ. NAIRU).

Зовнішня рівновага – підтримка нульового сальдо платіжного балансу при певному режимі валютного курсу. Підтримку зовнішньої рівноваги можна розділити на 2 основні завдання: досягнення визначеного стану рахунку поточних операцій і підтримки заданого рівня валютних резервів. Для впливу на зовнішню рівновагу використовується такі заходи макроекономічного регулювання – грошово-кредитна і бюджетно-податкова політики. Досягнення зовнішньої рівноваги ускладнюється наявністю мобільності капіталу, тобто інтенсивністю переливу капіталу між країнами у відповідь на коливання відсоткової ставки.

Фактично підтримка зовнішньої і внутрішньої рівноваги стосується функціонування трьох ринків: товарного, грошового і валютного.

Функціонування ринку не завжди наводить до задовільної рівноваги, державне втручання стає необхідним для регулювання економіки і держава розробляє економічну політику для досягнення макроекономічної рівноваги.

Економічна політика – це сукупність різних заходів, що робляться урядом з метою досягнення конкретних цілей економічного розвитку. Економічна політика націлена на досягнення наступних цілей:

- економічне зростання, яке вимірюється по темпах зростання ВВП;
- повна зайнятість, вимірюється рівнем безробіття;
- стабільність цін, вимірюється рівнем інфляції;
- баланс зовнішніх розрахунків, про що свідчать рахунки платіжного балансу.

Існують два основні типи економічної політики залежно від мети, яку переслідує держава:

- циклічна політика, використовується для компенсації тимчасового зниження економічної активності;
- структурна політика, використовується для зміни економічної і соціальної структури. Це заходи, що зачіпають: зайнятість, охорону здоров'я, податкову політику, промисловість і сільське господарство, екологічну політику, систему захисту населення і т.д. Вони надають результати лише в довгостроковій перспективі.

Ефект від проведення економічної політики вищий у тому випадку, коли рішення приймаються урядом, з орієнтацією на наявні в даній країні реалії - політичний розклад сил або рівень розвитку країни: виробничо-технічний потенціал, стан соціальної структури, інституційний порядок загальнодержавного і місцевого управління. Економічна політика є вирішальним засобом підтримки політичного курсу країни.

Для здійснення економічної політики державою використовуються такі макроекономічні інструменти:

- бюджетно-податкова політика (або фіскальна політика);
- грошово-кредитна політика (або монетарна політика).

Фіскальна політика – це заходи по зміні державних видатків, оподаткування і стани державного бюджету, направлені на забезпечення повної зайнятості, рівноваги платіжного балансу і економічного зростання. Інструментами фіскальної політики виступають видатки і доходи державного бюджету: державні закупівлі, податки, трансферти. У зв'язку з цим можна виділити два види проведення фіскальної політики – стимулюючу і стримуючу політику.

Стимулююча бюджетно-податкова політика або експансіоністська фіскальна політика направлена на подолання циклічного спаду економіки в короткостроковому періоді. Передбачає збільшення державних видатків, зниження

податків, або комбінування цих заходів. У довгостроковій перспективі така політика наводить до зростання економічного потенціалу країни.

Стримуюча бюджетно-податкова політика або рестрикційна фіскальна політика в короткостроковому періоді направлена на зниження інфляційного попиту і уповільнення спаду виробництва. Для цього використовуються такі заходи як: зниження держвидатків, збільшення податків, а також комбінування цих заходів.

Монетарна політика – це заходи органів управління для впливу на грошову пропозицію і ставку відсотка, а через неї на інвестиції і реальний ВВП, використовуючи прямі і непрямі інструменти регулювання.

До прямих інструментів відносяться адміністративні заходи у вигляді директив центрального банку, ліміти кредитування. Пряме регулювання ставки відсотка дає найбільш швидкий економічний ефект. Але в основному в ринковій економіці здійснення монетарної політики здійснюється за допомогою непрямих інструментів.

До непрямих інструментів відносяться зміна норми обов'язкового резервування, зміни облікової ставки і операції на відкритому ринку. Норми обов'язкових резервів встановлюються у вигляді відсотків від обсягу депозитів. Центральний банк маніпулюючи встановленою законом резервною нормою, впливає на здібність комерційних банків до кредитування. Підвищення резервної норми збільшує обсяг обов'язкових резервів, які повинні тримати банки. Цей інструмент впливає на скорочення обсягу банківського кредитування із-за втрати надлишкових резервів, або змушує банки зменшувати депозити і тим самим грошову пропозицію. Зниження ж резервної норми переводить обов'язкові резерви в надлишкові і збільшує здатність банків створювати нові гроші шляхом кредитування.

Одній з традиційних функцій центрального банку є надання позик комерційним банкам. Процентна ставка по якій видається цей кредит називається обліковою ставкою. Зміна облікової ставки впливає на обсяги резервів комерційних банків, знижуючи або збільшуючи їх здібність до кредитування. Так підвищення облікової ставки веде до зниження резервів, тим самим зменшуючи здатність банку створювати гроші шляхом кредитування.

Третій спосіб контролю – це операції на відкритому ринку. Для країн з розвиненим фондовим ринком це найбільш важливий засіб контролю центральним банком грошової пропозиції. Але цей засіб дуже важко впровадити в країнах з фондовим ринком, що формується. Цей інструмент передбачає купівлю-продаж центральним банком державних цінних паперів. Покупка цінних паперів здійснюється шляхом передачі портфелів цінних паперів комерційного банку центральним банком, останні оплачують ці цінні папери шляхом збільшення резервів комерційних банків на суму покупки. Продаж цінних паперів здійснюється шляхом продажу центральним банком цінних паперів, які набувають комерційних банків, тим самим зменшуючи резерви комерційних банків.

Монетарна політика, так само як і фінансова політика буває двох типів експансіоністська і рестрикційна. Експансіоністську політику називають політикою «дешевих» грошей. У її завдання входить здешевлювання кредиту, полегшення доступу до нього, з метою збільшення сукупного попиту і зайнятості. Для цього використовується зниження резервної норми, зниження облікової ставки і покупка цінних паперів. Рестрикційна політика або політика «дорогих грошей» ставить за мету скорочення грошової пропозиції для зниження витрат і утримання інфляції. Для підтримки такої політики необхідно підвищити норми резервування і облікову ставку, а також використовувати продаж державних цінних паперів.

Більшість економістів вважають грошово-кредитну політику важливою частиною стабілізаційної економічної політики, деякі школи приділяють більше уваги, ніж фінансній політиці. Так, у кейнсіанській моделі фінансова політика розглядається як найбільш ефективний засіб макроекономічної стабілізації, оскільки державні витрати надають безпосередню дію на величину сукупного попиту і сильну мультиплікативну дію на споживчі витрати. Одночасно податки досить ефективно впливають на споживання і інвестиції.

У класичній моделі фінансній політиці відводиться другорядна роль в порівнянні з монетарною, оскільки фінансові заходи викликають ефект витіснення і сприяють підвищенню рівня інфляції, що значно знижує їх стимулюючий ефект.

У кейнсіанській моделі монетарна політика розглядається як вторинна по відношенню до фінансової, оскільки в монетарній політиці дуже складний передавальний механізм: зміна грошової маси наводить до зміни ВВП через механізм зміни інвестиційних витрат, які реагують на динаміку відсоткової ставки.

У класичній моделі передбачається, що зміна грошової пропозиції безпосередньо впливає на сукупний попит, а отже, і на номінальний ВВП. В умовах ринкової економіки, що склалася, прийнято, в першу чергу розглядати можливість монетарних заходів, а потім – фінансових. Це пов'язано з тим, що використання монетарної політики більшою мірою відображає типові співвідношення ринкової і державної основ в економіці.

Валютні курси істотно впливають на зовнішню торгівлю різних країн, впливаючи на рівень цін, заробітну плату, процентні ставки, зайнятість, інвестиційні рішення і в цілому на конкурентоспроможність економіки країни. Попит і пропозиція на іноземну валюту постійно змінюються під впливом маси чинників, які в сукупності відображають зміну відносного місця країни в світовому господарстві. Відповідно змінюється і валютний курс національної валюти. Для розуміння впливу валютного курсу на платіжний і

зовнішньоторговельний баланс, розглянемо зміни, що відбуваються, в економіці країни при зміні вартості національної валюти.

Якщо країна дотримується системи плаваючого валютного курсу, то змінний курс встановлюється в результаті вільних коливань попиту і пропозиції як рівноважна ціна валюти на валютному ринку. Попит (D) і пропозиція (S) в даному випадку залежить від обсягу зовнішньоторговельних операцій. Розглянемо два випадки знецінення і подорожчання національної валюти (рис.7.1).

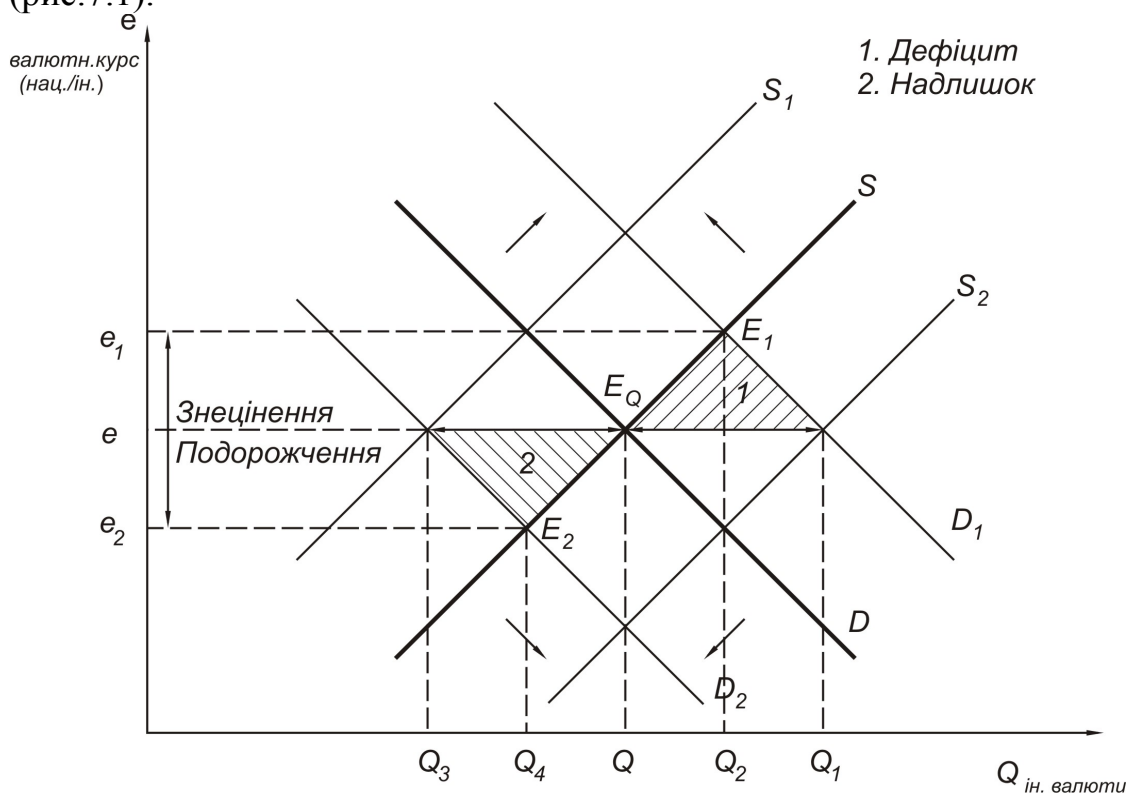


Рис. 7.1. Встановлення валютного курсу при плаваючому режимі валютного курсу

Спочатку обмінний курс знаходився в рівноважному стані в т. E_Q . Внаслідок збільшення обсягів імпорту, зростає попит на іноземну валюту, тому крива D зрушиться на рівень D_1 , виникає дефіцит попиту на іноземну валюту, що зрушить рівноважний рівень валютного курсу в E_1 , це призведе до зростання курсу іноземної валюти. Аналогічним чином падіння попиту на іноземну валюту із-за скорочення розмірів імпорту наводить до переміщення кривої попиту на рівень D_2 , виникає надлишок пропозиції іноземної валюти, внаслідок чого рівновага попиту і пропозиції встановлюється на нижчому рівні E_2 , що означає падіння валютного курсу іноземної валюти. Аналогічні ефекти виникають при змінах обсягу експорту.

При режимі фіксованих курсів, обмінний курс встановлюється центральним банком, який бере на себе зобов'язання купувати і продавати будь-яку кількість іноземної валюти по встановленому курсу (рис.7.2). В разі зростання попиту на іноземну валюту центральний банк починає продавати іноземну валюту зі своїх резервів, щоб утримати курс на рівні E_Q . При

збільшенні обсягів імпорту, зростає попит на іноземну валюту, внаслідок чого крива попиту зрушується на рівень D_1 , а пропозиція залишається на тому ж рівні – S . Для утримання курсу на рівні E_Q , центральний банк продає іноземну валюту, її пропозиція збільшується і крива пропозиції зрушується на рівень S_1 . Одночасно з продажем іноземної валюти відбувається скорочення обсягу національної валюти, що знаходиться в обігу. Зменшення грошової маси наводить до скорочення видатків, у тому числі і на імпорт, оскільки у розпорядженні резидентів залишається все менше національної валюти, щоб купувати іноземну валюту.

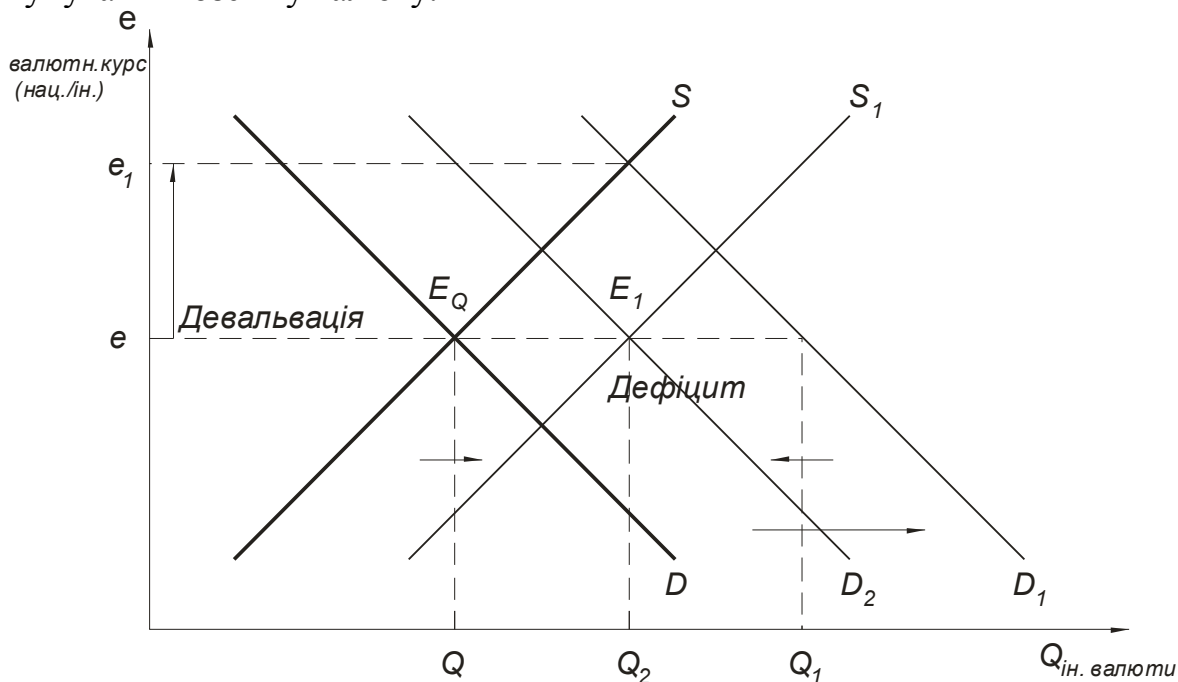


Рис 7.2. Регулювання валютного курсу центральним банком

В результаті крива попиту D_1 поступово зрушується назад до рівня D_2 . Процес адаптації відбувається до тих пір, поки криві попиту і пропозиції не перетнуться в точці A , в якій валютний курс залишиться на колишньому рівні E_Q .

Зазвичай економісти звертають увагу на вплив валютного курсу на стан платіжного балансу. До платіжного балансу входять два основні розділи: баланс поточних розрахунків і рахунок операцій з капіталом та фінансових операцій. У балансі поточних розрахунків відбивається торгівля товарами і послугами, чистий дохід на інвестиції, і трансфертні платежі (грошові перекази населення і держави). Знецінення національної валюти надає можливість експортерам цієї країни знизити ціни на їх продукцію в іноземній валюті, отримуючи при її обміні ту ж суму в національних грошових одиницях. Це підвищує конкурентоспроможність товарів і створює можливості для збільшення обсягів експорту. Імпорт в даній ситуації сповільнюється, оскільки іноземним експортерам для отримання тієї ж суми в своїй валюті, необхідно підвищити ціни, що знижує попит на товар. Одночасно відбувається збільшення імпорتنих цін (якщо попит на імпорт нееластичний по цінам), а услід за цим і збільшення їх загального рівня. При зміцненні національної

валюти спостерігається зворотна ситуація – скорочення експорту в наслідку зростання цін на експорт і зниження попиту на нього і збільшення обсягів імпорту.

Чистий вплив змінного курсу на торгівельний баланс залежатиме від еластичності цін. При незмінних рівнях цін в нашій країні і за кордоном чистий експорт благ залежить від двох змінних – реального національного доходу і номінального обмінного курсу грошей країни.

По мірі зростання реального доходу домашні господарства збільшують попит не лише на вітчизняні, але і на іноземні товари, тому чистий експорт благ зменшується. Дія номінального обмінного курсу на обсяг чистого експорту благ залежить від співвідношення коефіцієнтів еластичності обсягів експорту і імпорту, що формалізує рівняння (7.11):

$$\varepsilon^{ex} = \frac{d Q^x}{d e} \cdot \frac{e}{Q^{ex}}; \quad \varepsilon^{im} = \frac{d Q^m}{d e} \cdot \frac{e}{Q^{im}}, \text{ де} \quad (7.11)$$

ε^{ex} - коефіцієнт еластичності експорту;

Q^{ex} - обсяг експорту;

ε^{im} - коефіцієнт еластичності імпорту;

Q^{im} - обсяг імпорту;

e - номінальний валютний курс.

Якщо товари, що експортуються, еластичні за ціною, то їх кількість збільшуватиметься пропорційно більше, ніж зниження цін, а загальний дохід від експорту збільшуватиметься. Аналогічним чином, якщо товари, що імпортуються, еластичні, загальна сума видатків на імпорт зменшуватиметься. Тоді при заданому реальному доході чистий експорт благ, виміряний в національній валюті $NE(e)$, визначається по формулі:

$$N(e) = Q^e(e) - e^i Q^i(e) \quad (7.12)$$

а його приріст – по формулі (7.13)

$$\Delta N = \frac{d Q^e}{d e} - e^i \frac{d Q^i}{d e} - Q^i \Delta e^i \quad (7.13)$$

Оскільки

$$\frac{d Q^x}{d e} = \varepsilon^{ex} \frac{Q^{ex}}{e}; \quad \frac{d Q^m}{d e} = \varepsilon^{im} \frac{Q^{im}}{e}, \quad (7.14)$$

то

$$\Delta N = \left(\varepsilon^{ex} \frac{Q^{ex}}{e} - \varepsilon^{im} \frac{Q^{im}}{e} \right) \Delta e = \left(\varepsilon^{ex} \frac{Q^{ex}}{Q^{im}} - \varepsilon^{im} \right) \Delta e^i \quad (7.15)$$

Отже, підвищення змінного курсу наводить до зростання чистого експорту благ, якщо сума еластичності цін експорту і імпорту в абсолютному значенні більше одиниці, тобто девальвація національної грошової одиниці, повинна поліпшити поточний баланс:

$$\left| \varepsilon^e + \frac{Q^e}{\varepsilon Q^i} + \varepsilon^i \right| > 1 \quad (7.16)$$

Вираз (7.16) називають умовою Маршалла-Лернера. Загальне значення такого підходу еластичності до аналізу торгівельного балансу полягає в тому, щоб при певних значеннях еластичності експорту і імпорту, девальвація або знецінення валюти, позитивно впливало на платіжний баланс. Використання цього підходу на практиці має свої обмеження. Це пов'язано з тим, що в цій моделі не враховані інші чинники впливу на платіжний баланс такі, як кредитно-грошова політика, очікування і поведінка економічних суб'єктів, політика заробітної плати і інші чинники. Але емпіричні дослідження показали, що в більшості випадків в середньостроковому періоді, умова Маршалла – Лернера виконується.

Проте, в короткостроковому періоді, багато товарів можуть виявитися нееластичними, так для здійснення кількісних зрушень в результаті зміни цін необхідний часовий лаг (до 1 року). Це пов'язано з відсутністю негайної реакції кількісного попиту і пропозиції валюти на зміну валютного курсу. Пояснюється це декількома тимчасовими лагами: потрібний час для визнання ринком зміни курсу, щоб прийняти рішення про зміну кількостей імпорту і експорту при новому валютному курсі, щоб укласти контракти і здійснити постачання товарів за новими цінами, щоб змінити параметри виробництва, пристосувавши його до нових цін. В результаті практично для всіх країн короткострокова еластичність експорту і імпорту значно нижче довгострокової. Тому девальвація навіть в умовах стабільного валютного ринку і виконання умови Маршалла-Лернера може на початковому етапі викликати погіршення торгівельного балансу, поліпшивши його лише через певний час, в такому разі говорять про ефект кривої “J” (Крива-Джей). Таку назву цей економічний ефект отримав через свою графічну форму, яка нагадує букву «J» англійського алфавіту.

Крива Джей (англ. J-curve) — тимчасове погіршення торгівельного балансу в результаті зниження реального курсу національної валюти, що веде до його подальшого поліпшення. В економіці розрізняють декілька етапів пристосування платіжного балансу до знецінення національної валюти, як проілюстровано на рис. 7.3.

I фаза. На першому етапі курс стабільний і не змінюється.

II фаза. На цьому етапі проводиться девальвація національної валюти. Але у момент зміни валютного курсу, в світовій економіці були вже укладені експортні - імпортні договори на фіксованих умовах, і зміна курсу ніяк не

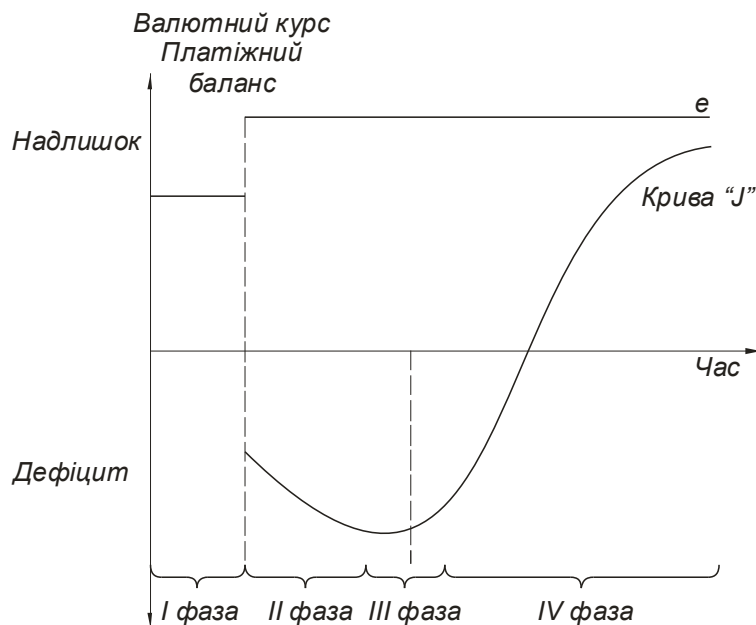


Рис. 7.3. Крива “J”

вплине на ці договори. У цій фазі можуть спостерігатися зміни в платіжному балансі, зв'язані зі зміною ціни національної валюти, вираженої в іноземній валюті.

III етап. На цьому етапі укладаються нові договори з врахуванням зміни валютного курсу. Економіка пристосовується до нових цін, торгівельний баланс, так само як і поточний баланс поступово вирівнюються до рівня, що передував девальвації.

IV етап. У довгостроковій перспективі із збільшенням еластичності попиту очікуються кількісні зміни в обсягах експорту і імпорту. Попит на імпорт скорочується унаслідок збільшення імпортних цін, це стимулює поліпшення поточного балансу. При цьому, збільшується попит на експорт, оскільки при незмінних цінах в національній валюті, ціна в іноземній валюті знижується і це призведе до поліпшення рахунку по поточних операціях.

Отже, девальвація може використовуватися як інструмент економічної політики в умовах стабільного валютного ринку. При вдалій девальвації, тимчасово спостерігатиметься погіршення платіжного балансу, що з часом може привести до його поліпшення. Зворотна ситуація – ревальвація національної валюти, в короткостроковому періоді може привести до поліпшення, а в довгостроковій перспективі – до погіршення сальдо платіжного балансу.

Контрольні запитання

1. Перелічіть основні рахунки, що входять в СНС. Дайте їм коротку характеристику.
2. На які цілі направлена економічна політика?
3. Які методи державного регулювання стимулюють розвиток економічної системи?

4. Визначте особливості інструментів грошово-кредитної політики держави.
5. У чому полягає специфіка фіскальної політики держави?

Проблемні запитання:

1. Основна макроекономічна тотожність має вигляд:
а) $Y = C + I + G + X_n$,
б) $Y = C + I + A + R$,
в) $Y = C + I + G + Ex$.
2. Яка політика розглядається як найбільш ефективний засіб макроекономічної стабілізації в кейнсіанській моделі:
а) монетарна;
б) фіскальна;
в) обидві.
3. Рахунок поточних операцій не включає:
а) односторонні трансфертні платежі;
б) товарний експорт;
в) зміни в активах країни за кордоном;
г) транспортні послуги за кордоном.
4. Як вплине на чистий експорт України зниження ціни гривні по відношенню до іноземних валют:
а) чистий експорт знизиться;
б) чистий експорт зросте;
в) експорт знизиться, імпорт зросте;
г) істотно не зміниться обсяг чистого експорту.

7.2. Макроекономічна рівновага при фіксованому валютному курсі

У економіці що має відкритий характер, при розробці макроекономічної політики необхідно вирішити два основні завдання: одне із завдань передбачає досягнення внутрішньої рівноваги, а друге – досягнення зовнішньої рівноваги.

Внутрішній баланс держави – це стан економіки, яка знаходиться на рівні потенційного обсягу виробництва, тобто вона підтримує повну зайнятість ресурсів країни, і внутрішній рівень цін є стабільним. Зовнішній баланс досягається, коли в країні не спостерігається надмірного дефіциту поточного рахунку і сальдо поточного рахунку рівно або близько до нуля.

Згідно з правилом Тінбергена, забезпечення внутрішнього і зовнішнього балансу вимагає два незалежні інструменти економічної політики. У різних моделях розглядаються різні підходи до макроекономічної рівноваги у

відповідність з цілями і інструментами. Голландський економіст Тінберген вивів правило, що для досягнення N цілей економічної політики необхідно використовувати N незалежних інструментів. Таким чином, якщо у нас є подвійний набір цілей для досягнення макроекономічної рівноваги, наприклад дохід і платіжний баланс, то необхідно використовувати два незалежні інструменти економічної політики.

Для досягнення рівноваги існує два різновиди економічної політики: політика зміни видатків і політика перемикавання видатків. Політика зміни видатків – політика управління попитом, направлена на зміни доходу і зайнятості, і здійснюється у вигляді фіскальної або монетарної політики. Політика перемикавання видатків – політика управління попитом, здійснюється через управління валютним курсом і впливає на зміну структури видатків на іноземні і вітчизняні товари. Вона впливає не лише на сальдо рахунку поточних операцій, але це може вплинути на загальний попит.

Політика зміни видатків передбачає зміну державних видатків, податків і зміну пропозиції грошей в країні, яка згодом впливає на процентні ставки. Політика перемикавання видатків для впливу на сальдо поточного балансу використовує девальвацію і ревальвацію національної валюти. Девальвація підвищує внутрішні ціни на імпорт і знижує іноземну ціну на експорт, тим самим наводячи до поліпшення рахунку поточних операцій. При використанні такого інструменту як девальвація/ревальвація для поліпшення сальдо поточного балансу необхідно враховувати умову Маршалла – Лернера.

Інколи для досягнення внутрішньої і зовнішньої рівноваги недостатньо однієї з політик. Наприклад, при фіксованому валютному курсі неможливо використовувати політику перемикавання видатків, в цьому випадку в країні залишається політика зміни видатків для досягнення внутрішньої і зовнішньої рівноваги. За допомогою діаграми Свона можна визначити поєднання політики зміни видатків (бюджетно-податкової і грошово-кредитної) і політики перемикавання видатків (зміни валютного курсу), які потрібні для досягнення внутрішньої і зовнішньої рівноваги одночасно.

Діаграма Свона. В моделі Свона існує декілька допущень:

1. В економіці виробляються і споживаються два товари – внутрішньої і зовнішньої торгівлі;
2. товар внутрішньої торгівлі не є товаром міжнародної торгівлі;
3. розглядається мала відкрита економіка, що не впливає на світовий рівень цін товарів;
4. товари є ідеальними замінниками в сукупному попиті, і звичайними замінниками – у виробництві.

Розглянемо рис. 7.4., на якому зображена діаграма Свона. З її допомогою можливо проаналізувати процес досягнення внутрішньої і зовнішньої рівноваги при здійсненні політики зміни видатків і перемикавання видатків.

Вертикальна вісь **RER** вимірює реальний курс іноземної валюти. Горизонтальна вісь вимірює реальні внутрішні видатки або абсорбцію

$(C+I+G)$, де C – споживання, I – інвестиції, G – державні видатки. Крива **ЕВ** є різними поєднаннями валютних курсів і реальних внутрішніх видатків для досягнення зовнішньої рівноваги. Позитивний нахил кривої **ЕВ** пояснюється тим, що вищий рівень **RER** (що відповідає девальвації) поліпшить торговельний баланс, при виконанні умови Маршалла-Лернера, яка врівноважується із зростанням внутрішніх видатків $(C+I+G)$, щоб викликати достатнє зростання імпорту для збереження зовнішньої рівноваги.

Крива **ІВ** є поєднанням валютних курсів і внутрішньої абсорбції, які ведуть до внутрішньої рівноваги (тобто повна зайнятість і відсутність інфляції). Негативний нахил має крива **ІВ** оскільки нижчий рівень **RER** (що відповідає ревальвації) погіршує торговельний баланс, скорочує внутрішні видатки, тому для збереження внутрішньої рівноваги необхідне збільшення реальних внутрішніх видатків. Одночасна внутрішня і зовнішня рівновага досягається в точці **Е**, в точці перетину кривих **ІВ** і **ЕВ**. Всі точки, які знаходяться вище кривої **ЕВ** відповідають позитивному сальдо, нижче кривої **ЕВ** – негативному сальдо платіжного балансу. Всі точки знаходяться вище кривої **ІВ** означають інфляцію, нижче кривої **ІВ** – безробіття.

Для аналізу стану економіки країни, використовуємо діаграму, яка ілюструє 4 можливих ситуації:

I область показує ситуацію негативного сальдо поточного рахунку і безробіття.

II область – негативне сальдо поточного рахунку і інфляцію.

III область – позитивне сальдо поточного рахунку і інфляція.

IV область - позитивне сальдо поточного рахунку і безробіття.

Кінцевою метою є одночасне досягнення внутрішньої і зовнішньої рівноваги в точці **Е**, тому необхідно використовувати зміни державних видатків і дію на рівень валютного курсу.

Розглянемо приклад, якщо економіка знаходиться не в точці рівноваги, а в точці **С** (у I-ой області), де спостерігається дефіцит поточного рахунку і безробіття. Для досягнення рівноваги, необхідно використовувати два інструменти економічної політики. Інакше, використовуючи лише девальвацію, можна спочатку досягти рівноваги зовнішнього балансу за наявності безробіття. Використовуючи лише один інструмент, ми не зможемо досягти одночасно зовнішнього і внутрішнього балансу. Тому для досягнення рівноваги в точці **С**, окрім девальвації, нам треба використовувати підвищення державних видатків.

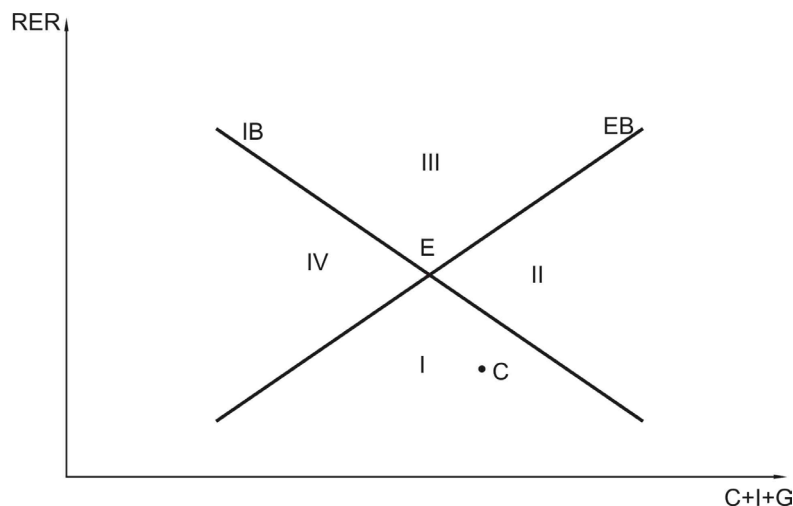


Рис.7.4. Діаграма Свона

Отже, діаграма Свона показує, як можливо досягти одночасної внутрішньої і зовнішньої рівноваги при поєднанні політик, якщо один з інструментів макроекономічного регулювання є валютний курс (тобто валютний курс не є фіксованим). При фіксованому валютному курсі фактичне використання політики перемикавання доходів неможливе, в результаті в країні залишається лише політика зміни видатків для досягнення внутрішньої і зовнішньої рівноваги. Вирішення цієї проблеми запропонував в своїх роботах Манделл, як без здійснення політики перемикавання видатків можна досягти одночасно внутрішньої і зовнішньої рівноваги при фіксованому валютному курсі.

Грошово-кредитна і бюджетно-податкова політики по-різному впливають на зовнішню і внутрішню рівновагу. Манделл виявив, що певне поєднання таких політик дозволяють підтримувати макроекономічну рівновагу.

Графічне представлення даної моделі передбачає, що на осях координат безпосередньо задано два основні інструменти економічної політики: рівень державних видатків G і ставка відсотка r , для вирішення поставлених завдань. Рух праворуч по горизонтальній осі G означає експансіоністську фіскальну політику, і рух вліво по осі G – рестриктивну фіскальну політику. Рух по вертикальній осі r відображає експансіоністську монетарну політику, якщо рухатися вгору по осі, і рестриктивну, якщо рухатися вниз по осі.

На рис. 7.5 крива BP є поєднанням інструментів монетарної і фіскальної політики, які забезпечують зовнішній баланс, тобто ситуації, коли сальдо платіжного балансу дорівнює нулю ($BP=0$). Будь-яка точка лівіше і вище за криву BP відображає стан позитивного сальдо платіжного балансу ($BP>0$), а будь-яка точка правіше і нижче відображає негативне сальдо платіжного балансу ($BP<0$). Експансіоністська фіскальна політика зрушує криву BP , а це наводить до негативного сальдо рахунку поточних операцій. Для того, щоб економіка залишалася на лінії BP для цього необхідно підвищити процентну

ставку для залучення іноземного капіталу, який би перекрив дефіцит рахунку по поточних операціях.

Кут нахилу кривої **BP** залежить від міри мобільності капіталу: чим рухливіший капітал, тим менший обсяг припливу капіталу потрібний для фінансування дефіциту рахунку поточних операцій, тобто крива **BP** буде пологішою, і навпаки.

Крива **IB** представляє внутрішній баланс, тобто таке поєднання бюджетної і грошової політики, яке наводить до внутрішнього балансу. Всі точки справа і нижче за цю криву знаходяться в зоні надлишкового попиту, а точки зліва і вище кривої **IB** знаходяться в зоні надлишкової пропозиції (безробіття), що пояснюється скороченням державних видатків **G** і підвищенням відсоткової ставки **r**. Поєднання державних видатків **G** і відсоткової ставки **r**, що підтримують внутрішню рівновагу, дає нам криву **IB** з позитивним нахилом. Для підтримки внутрішнього балансу при експансіоністській фіскальній політиці вищий рівень бюджетних видатків має бути компенсований жорсткішою монетарною політикою, це зрушує криву **IB** праворуч.

На практиці виявляється, що крива **BP** не може бути крутіше кривої **IB**. Це пов'язано із зміною відсоткової ставки, оскільки вона надає пряму дію на внутрішній баланс (її зростання наводить до скорочення інвестицій), а на зовнішній баланс вона надає як пряму, так і непряму дію. Тим самим, грошова політика, що маніпулює процентною ставкою ефективніша для досягнення зовнішньої рівноваги, а бюджетна для внутрішньої рівноваги. Як відомо, з властивостей кривої **BP** в рамках моделі IS-LM-BP велика реакція на зміни відсотка відбивається в її наближенні до горизонтальної осі.

Таким чином, монетарна політика в умовах фіксованого валютного курсу більшою мірою пов'язана з проблемами зовнішньої рівноваги. В даному випадку, центральному банку необхідно підтримувати певний рівень обмінного курсу, коливання грошової маси часто бувають викликані необхідністю підтримки зовнішньої рівноваги, незалежно від того чи відповідають ці коливання потребам внутрішньої політики. І з цим пов'язана проблема, оскільки зміни, що відбуваються в грошовій масі, відбиваються як дефіцит або надлишок платіжного балансу. Тоді для відновлення зовнішнього балансу і підтримки змінного курсу Центральний банк повинен скоротити або збільшити резерви для покупки або продажу активів; тим самим, вилучаючи із обігу частину грошей, або поповнюючи обсяг пропозиції грошей. Для нівеляції впливу платіжного балансу на пропозицію грошей в економіці Центральним банком може використовувати стерилізацію монетарних потоків.

Стерилізація монетарних ефектів – це підтримка стійкої пропозиції грошової маси при фіксованому курсі. Для здійснення стерилізації використовуються декілька інструментів: операції на відкритому ринку, управління нормами резервування, а також управління депозитами державного сектора. Як правило, стерилізацію застосовують для подолання короткострокових дисбалансів, проте можливості стерилізації обмежені. Якщо

дефіцит платіжного балансу зберігається тривалий час, то зниження валютних резервів може призвести до їх повного виснаження. Країна вимушена буде відмовитися від фіксованого курсу або дозволити грошовій масі скорочуватися, щоб нейтралізувати тенденцію обмінного курсу до пониження і зупинити відтік грошей за рубіж. При стійкому позитивному сальдо платіжного балансу обсяг резервів може стати настільки великим, що внутрішній кредит набуде нульового значення. Отже, навіть стерилізація не захищає грошову масу від впливу платіжного балансу, що різко обмежує можливості дії грошової політики на внутрішній баланс, залишаючи його регулювання фіскальній політиці.

Ефективність фіскальної політики при фіксованому обмінному курсі прямо пов'язана з мобільністю капіталу. Зростання державних видатків наводить до підвищення ставки відсотка, що стимулює приплив капіталу з-за кордону. Таким чином, при фіксованому курсі фіскальна політика на відміну від грошової може успішно впливати на рівень доходу і, відповідно, на внутрішню рівновагу, причому міра впливу розширюється із збільшенням мобільності капіталу. Тепер розглянемо взаємодію політик за допомогою діаграми Манделла.

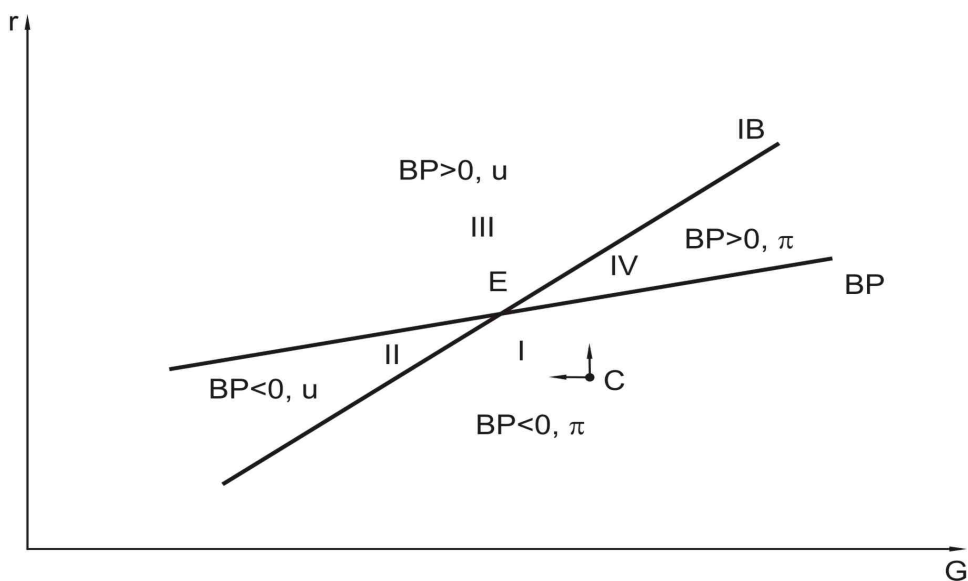


Рис. 7.5. Діаграма Манделла

У діаграмі Манделла (рис. 7.5), також як в діаграмі Свона, можна виділити 4 сектори, які мають різний економічний зміст:

- I сектор - дефіцит платіжного балансу ($BP < 0$) і інфляція (π),
- II сектор – дефіцит платіжного балансу ($BP < 0$) і безробіття (u),
- III сектор – позитивне сальдо платіжного балансу ($BP > 0$) і безробіття (u),
- IV сектор - позитивне сальдо платіжного балансу ($BP > 0$) і інфляція (π).

Виберемо точку C розташовану в секторі I, де спостерігається дефіцит платіжного балансу і висока інфляція. Для досягнення загальної рівноваги в точці E необхідно понизити державні видатки для подолання інфляції, і

збільшити ставку відсотка для вирівнювання платіжного балансу. На графіці це відповідає руху вліво вгору від точки C .

У зонах I і III зміни в фіскальній і монетарній політиках залежать від відносної величини макроекономічного дисбалансу. У зоні II і IV можна визначити напрями обох інструментів, як G , так і r . У зоні II безробіття і дефіцит платіжного балансу завжди вимагають фіскальної експансії і жорсткої монетарної політики. Зростання ставки відсотка компенсує дефіцит платіжного балансу через приплив капіталу, при цьому перешкоджаючи встановленню повної зайнятості, аналогічні міркування справедливі і для зони IV.

Виводи з діаграми Р. Манделла свідчать, що центральному банку доручено забезпечити зовнішню рівновагу, причому ставка відсотка знижується при позитивному сальдо платіжного балансу і підвищується при його дефіциті. Міністерству фінансів, що відповідає за фіскальну політику, доручається забезпечення внутрішньої рівноваги, використовуючи збільшення державних видатків в умовах безробіття і їх зниження в період інфляційного тиску.

Цю діаграми пов'язують з «правилом розподілу ролей». Для цього розглянемо дві ситуації з різним делегуванням повноважень центральному банку і міністерству фінансів. У обох випадках ми виходимо із стану економіки, що знаходиться в точці A , що характеризується дефіцитом платіжного балансу і інфляцією, при цьому в економіці діє режим фіксованого обмінного курсу.

У першому випадку, центральному банку делегували повноваження контролю за зовнішньою рівновагою, а міністерству фінансів - за внутрішньою

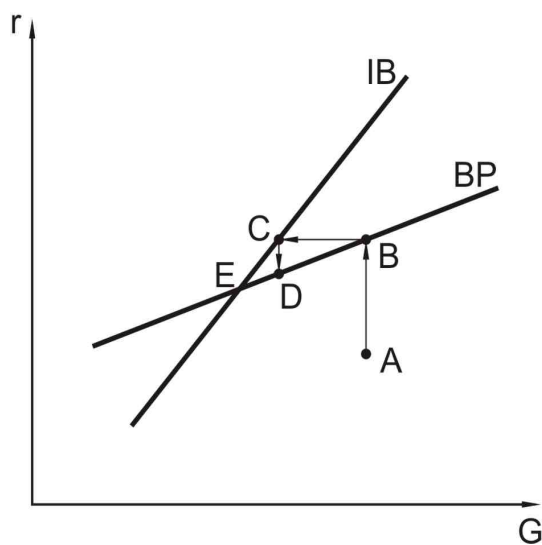


Рис. 7.6. Розподіл ролей:
центральный банк – за зовнішню;
мінфін – за внутрішню

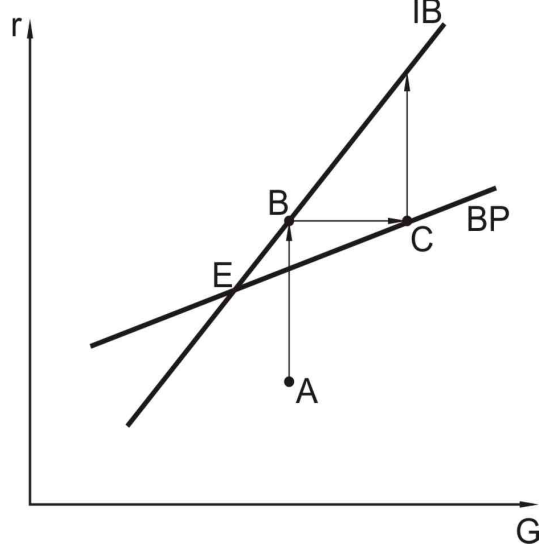


Рис.7.7. Розподіл ролей:
центральный банк – за внутрішню;
мінфін – за зовнішню

(рис. 7.6). Для виходу із стану точки A , центральний банк підвищує процентну ставку r для досягнення зовнішньої рівноваги в точці B . Це призводить до зниження рівня інфляції, але не усуває її повністю. Для дії на інфляцію необхідно скоротити державні видатки, які лежать в підпорядкуванні міністерству фінансів. Економіка пересувається в нову точку рівноваги C , де

знову виникає зовнішній дисбаланс у вигляді позитивного сальдо платіжного балансу. Для цього центральний банк знижує процентну ставку, і економіка здвигается в точку **D**. Ми бачимо, що поступові дії центрального банку і міністерства фінансів приведуть економіку до початкової рівноваги в точці **E**.

Розглянемо ситуацію, коли центральний банк відповідає за контроль внутрішньої рівноваги, а міністерство фінансів - за зовнішню (рис. 7.7). Ми виходимо з точки **A**, як в першій ситуації, тоді центральний банк для подолання дисбалансу піднімає процентну ставку r , економіка переходить з точки **A** в нову точку **B**, де економіка досягла внутрішньої рівноваги, але при цьому спостерігається позитивне сальдо платіжного балансу. Для цього міністерству фінансів треба нейтралізувати його збільшенням державних видатків для збільшення доходів, щоб стимулювати зростання імпорту. Тоді економіка країни переходить в нову точку **C**, де досягнут зовнішній баланс. Таким чином ми бачимо, що наші точки віддаляються від точки рівноваги **E** і при такому делегуванні повноважень, економіка не зможе повернутися до колишньої рівноваги, в точку **E**.

Таким чином, можна зробити висновок, що кожен орган маючи певні інструменти повинен відповідати за ті завдання, з якими він справляється краще. Розглянута модель показує, що при фіксованому валютному курсі монетарна політика зв'язана з підтримкою зовнішньої рівноваги, а фіскальна – з внутрішньої рівноваги. В умовах же плаваючого валютного курсу розподіл ролей відбувається зворотним чином, фіскальну політику використовують для регулювання зовнішнього дисбалансу, а монетарну – для внутрішнього.

Цей розділ ми присвяtimo аналізу макроекономічної політики у відкритій економіці з фіксованим валютним курсом. У більшості країн діє фіксований валютних курс, проте в таких країнах як США, Японія діють плаваючі валютні курси. Дія монетарної і фіскальної політик на макроекономічні показники істотно різняться від режиму валютного курсу. Але навіть в рамках системи з фіксованим валютним курсом існує відмінності пов'язані з рухом капіталу.

Модель Манделла-Флемінга – це доповнена модель IS-LM, застосована до відкритої економіки, включаючи валютний курс і валютний ринок, окрім змінних, що взаємодіють в закритій моделі.

Для аналізу ми використовуватимемо модель Манделла-Флемінга для малої відкритої економіки. Це означає незалежність доходу Y^* і рівня цін P^* від економічної політики країни. На інтерпретацію монетарної політики значно впливає визначення які залежні змінні зовнішні чинники. Для фіксованого змінного курсу залежними змінними є Y , r , M .

Модель Манделла-Флемінга складається з чотирьох рівнянь:

$$Y = C(Y-T) + I(r) + G + Nx(e) \quad \text{IS} \quad (7.17)$$

$$M/P = L(r, Y) \quad \text{LM} \quad (7.18)$$

$$N_x(e) = CF(r) \quad BP \quad (7.19)$$

$$r = r^* \quad (7.20)$$

Рівняння 7.17 описує ринок товарів. Сукупний дохід дорівнює сумі сукупного споживання (C), інвестицій (I), державних закупівель (G) і чистого експорту (N_x). Обсяг споживання знаходиться в прямому зв'язку з чистим доходом ($Y-T$), інвестиції в зворотній залежності від відсоткової ставки r , а чистий експорт в зворотному зв'язку із обмінним курсом (e).

Грошовий ринок описує рівняння 7.18. Пропозиція грошей в реальному вираженні (M/P), яке дорівнює попиту на них (L). Попит на гроші знаходиться в прямому зв'язку з доходом, і в зворотному від відсоткової ставки.

Рівняння **BP** вказує на зовнішню рівновагу, тобто сума сальдо рахунку поточних операцій (N_x) і сальдо рахунку операцій з капіталом (CF) має дорівнювати нулю.

Четверте рівняння вказує на те, що внутрішня ставка відсотка r визначається світовою процентною ставкою r^* , оскільки країна мала, то отримуючи і надаючи кредити на світовому фінансовому ринку, вона не може вплинути на світову процентну ставку.

Ці чотири рівняння і складають модель Манделла-Флемінга. Але модель найлегше аналізувати графічно (рис. 7.8).

Крива **IS** відображає співвідношення ставки відсотка і рівноважного обсягу сукупного попиту, при якому спостерігається рівновага на товарному ринку. Нахил кривої негативний, оскільки при зростанні відсоткової ставки знижуються інвестиції і згодом сукупний дохід. Рух кривою **IS** на графіці відбувається праворуч (збільшення сукупного попиту) при збільшенні державних видатків G і зниженні податків T , а зрушення кривої **IS** вліво (зниження сукупного попиту) – при зменшенні державних видатків і збільшенні податків.

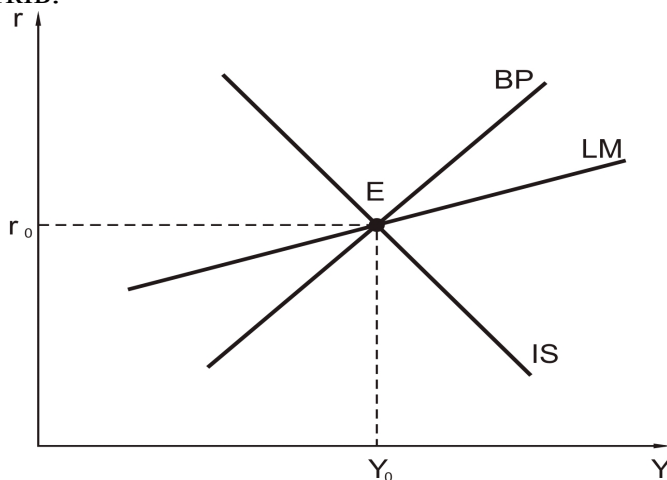


Рис. 7.8. Графічне представлення моделі Манделла - Флемінга

Крива **LM** визначається рівновагою пропозиції грошей і попитом на них. Вона має позитивний кут нахилу (рис. 7.8). Кут нахилу **LM** пояснюється тим, що зростання відсоткової ставки наводить до падіння спекулятивного попиту на гроші, який має бути компенсований падінням доходу для підтримки рівноваги попиту і пропозиції грошей в економіці. Якщо попит на гроші не

залежить від відсоткової ставки, то крива **LM** стає вертикальною. При ідеальній мобільності капіталу, крива **LM** приймає горизонтальне положення, при цьому виникає «пастка ліквідності», виявлена Кейнсом. В даному випадку для збільшення доходу необхідно використовувати фіскальну політику, оскільки монетарна стає неефективною. Рух кривої **LM** на графіці відбувається вліво при скороченні грошової маси, і праворуч при збільшенні грошової маси.

Лінія **BP** відповідає за рівновагу рахунків платіжного балансу. Кут нахилу кривої **BP** позитивний, оскільки зростання доходу сприяє збільшенню імпорту і погіршує поточний рахунок, який має бути компенсований зростанням відсоткової ставки для залучення іноземного капіталу, щоб забезпечити рівновагу платіжного балансу. Нахил **BP** залежить від мобільності капіталу. Якщо відсутня мобільність капіталу, **BP** зображується вертикально, при ідеальній мобільності **BP** – горизонтально, **BP** приймає такий нахил, як на рис. 7.8 при обмеженій мобільності капіталу.

Внутрішня рівновага в моделі IS-LM-BP виражена у вигляді рівноваги товарного і грошового ринку (**IS** і **LM**), а зовнішнє – **BP**. Таким чином, макроекономічна рівновага досягається в точці **E**.

Розглянемо ефективність грошово-кредитної політики при фіксованому валютному курсі. Внаслідок експансіоністської політики налаштованої на розширення сукупного попиту в моделі IS-LM-BP показані на рис. 7.9. Передбачимо, що економіка знаходилася в стані макроекономічної рівноваги в точці **E**. Але для стимулювання зростання доходу центральний банк приймає рішення збільшити пропозицію грошей, крива **LM₀** зрушується праворуч до рівня **LM₁**. Спочатку це приведе до збільшення доходу населення $Y_0 > Y_1$ і понизить процентну ставку $r_0 > r_1$. При незмінному положення на товарному ринку макроекономічна рівновага тимчасово переміститься з точки **E** в точку **A** (де досягається внутрішня рівновага). Але зростання грошової маси спровокує зростання дефіциту платіжного балансу і збільшення попиту на іноземну валюту. Тоді центральний банк буде вимушений продавати національну валюту для підтримки фіксованого змінного курсу. Це скоротить обсяг грошової маси і поверне криву **LM** на вихідний рівень $LM_1 > LM_0$.

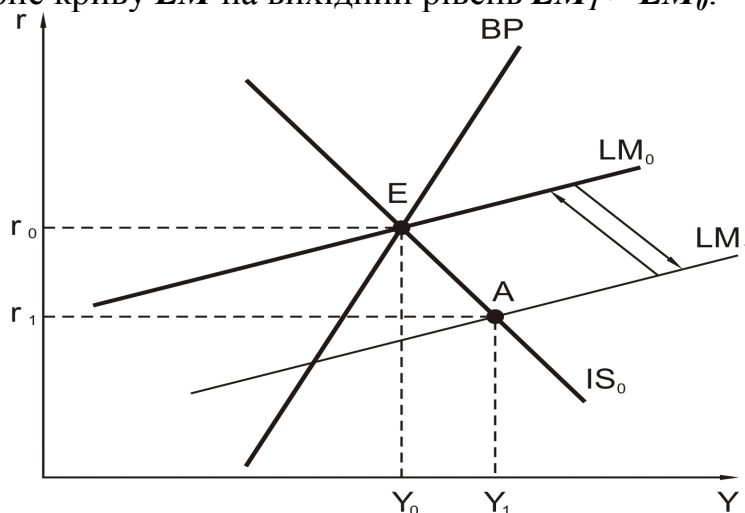


Рис. 7.9. Дія експансіоністської монетарної політики при фіксованому валютному курсі

Монетарна політика при фіксованому валютному курсі і будь-якій мобільності капіталу не є ефективним інструментом макроекономічного коректування. В даному випадку, вона не впливає на макроекономічні показники, тому найбільш ефективним буде проведення фіскальної політики.

Вплив монетарної політики виявився неефективним при фіксованому валютному курсі, тому розглянемо вплив фіскальної експансії на макроекономічну рівновагу. Але для цього розглянемо 3 випадки з різною мірою мобільності капіталу: ідеальною, обмеженою і відсутність мобільності капіталу.

Спочатку економіка знаходиться в стані рівноваги в точці E . Але держава приймає соціальну програму, що наводить до збільшення державних видатків. Збільшення видатків розширюють сукупний попит, який позначається на реальному секторі і крива IS_0 зрушується праворуч вниз до IS_1 .

І випадок – ідеальна або повна мобільність капіталу (рис. 7.10). Після збільшення відсоткової ставки, оскільки капітал повністю реагує на процентну ставку і немає обмежень на рух капіталу, то наступний його приплив перевищуватиме потребу економіки для покриття видатків на імпорт, обумовлений зростанням доходу $Y_0 > Y_1$. Внутрішня рівновага переміщається в точку A . Для підтримки фіксованого обмінного курсу, центральний банк викуплятиме надлишок іноземної валюти, збільшуючи грошову масу $LM_0 > LM_1$.

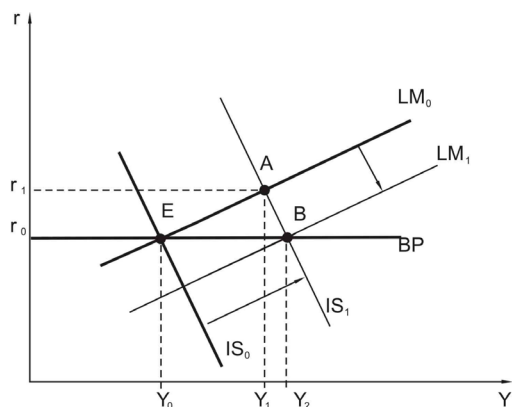


Рис. 7.10. Дія фіскальної експансії при фіксованому валютному курсі і повній мобільності капіталу

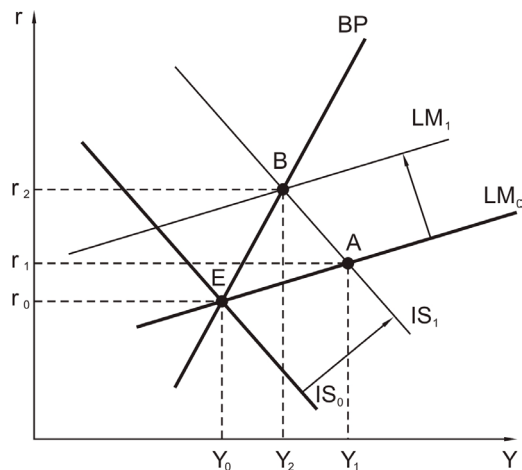


Рис. 7.11. Дія фіскальної експансії при фіксованому валютному курсі і обмеженій мобільності капіталу

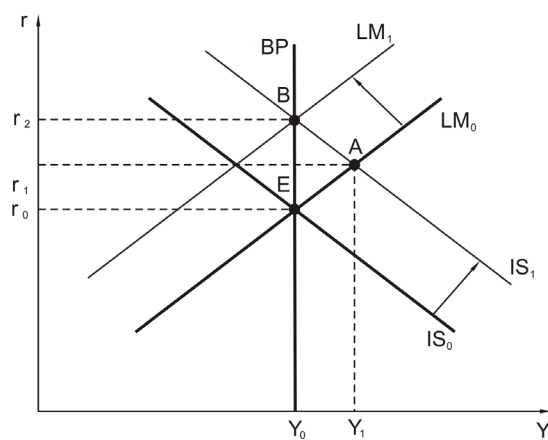


Рис. 7.12. Дія фіскальної експансії при фіксованому валютному курсі і відсутності мобільності капіталу

Це приведе до скорочення відсоткової ставки до колишнього рівня r_0 . Але в результаті цього зросте дохід Y_2 . Таким чином, економіка прийде в нову рівновагу в точці **B** при незмінній процентній ставці зі збільшеним рівнем доходу.

II випадок – обмежена мобільність капіталу (рис. 7.11). Сукупний попит спровокував зростання відсоткової ставки $r_0 > r_1$ і рівня доходів $Y_0 > Y_1$. Внутрішня рівновага переходить в точку А, де виникає дефіцит поточного рахунку. Підвищення відсоткової ставки забезпечує приплив капіталу для нівеляції дефіциту поточного рахунку, тому центральний банк виходить на валютний ринок для продажу валюти з метою підтримки валютного курсу, що зменшує грошову масу і наводить до зрушення кривої $LM_0 > LM_1$. Це приведе до зростання відсоткової ставки $r_1 > r_2$ і скорочення доходу $Y_1 > Y_2$. Такі дії приведуть до вирівнювання платіжного балансу, і економіка прийде в нову рівновагу в **B**. Але зрештою, це приведе до зростання доходу $Y_0 > Y_2$, але в меншому обсязі, ніж у випадку з повною мобільністю капіталу.

III випадок – відсутність мобільності капіталу (рис. 7.12). За відсутності мобільності капіталу, капітал не реагує на зміни ставки відсотка. Із зростанням сукупного попиту станеться зростання доходів населення $Y_0 > Y_1$ і

зростання імпорту, і виникне дефіцит платіжного балансу (точка *A*), де буде спостерігатися перевищення попиту над пропозицією іноземної валюти, це призведе до зменшення грошової маси $LM_0 > LM_1$, тому що центральний банк для підтримки фіксованого курсу буде змушений продавати іноземну валюту. Це приведе до зростання відсоткової ставки $r_1 > r_2$, а дохід скоротиться до колишнього рівня $Y_1 > Y_0$.

Можливо зробити висновок, що при фіксованому валютному курсі найбільша ефективність фіскальної політики досягається при повній мобільності капіталу, коли немає обмежень в русі капіталу.

Зовнішньоторговельна політика - один з інструментів економічної політики, що дозволяє впливати на макроекономічну рівновагу шляхом зміни обсягу і структури зовнішньої торгівлі, використовуючи тарифні або нетарифні інструменти. Як приклад розглянемо наслідки підвищення митних зборів на імпорт (рис.7.13).

Обмеження обсягу імпорту в результаті підвищення митних зборів наводить до зростання чистого експорту. Споживачі набувають менше імпортованих товарів і більше вітчизняних, і величина сукупного попиту зростає. Крива IS_0 під впливом чинників зрушується до IS_1 , а рівень доходу збільшується $Y_0 > Y_1$, а процентна ставка зростає $r_0 > r_1$. Зростання чистого експорту також привело до зрушення кривої BP_0 праворуч.

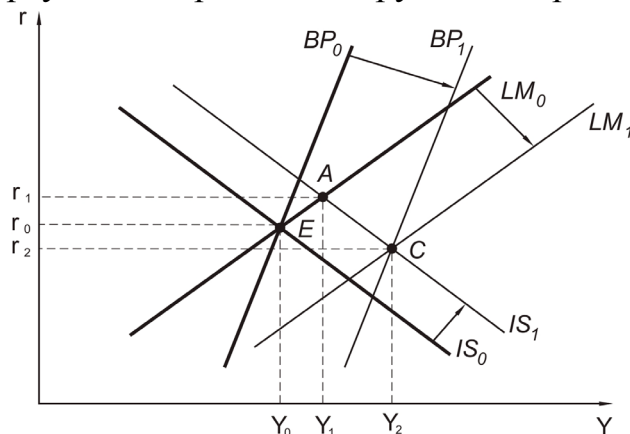


Рис. 7.13 Вплив девальвації на зовнішньоторговельний баланс в умовах повної мобільності капіталу

В результаті збільшення митних зборів і зростання процентної ставки покращують обидва рахунки платіжного балансу, тому виникає значне позитивне сальдо платіжного балансу, в результаті попит на національну валюту зростає. Оскільки в точці *A* спостерігається профіцит платіжного балансу, то для підтримки фіксованого валютного курсу, центральний банк скуповує іноземну валюту, збільшуючи тим самим грошову масу $LM_0 > LM_1$.

Збільшення грошової маси стимулює зростання доходу, а при падаючій процентній ставці, це призведе до вирівнювання платіжного балансу і відновлення зовнішньої рівноваги в точці **C**.

Вплив зовнішньоторговельної політики в разі повної мобільності капіталу майже такої ж, як і при обмеженій мобільності капіталу. Відмінність полягає в тому, що розрізняють глибину дисбалансу платіжного балансу. В разі повної мобільності капіталу сальдо платіжного балансу буде більше, ніж при обмеженій мобільності, значить, буде більший обсяг інтервенцій і приріст грошової маси. Розмір активного сальдо платіжного балансу обумовлює і великі масштаби інтервенцій, а отже, і більший приріст грошової маси. Тому результатом протекціоністської зовнішньоторговельної політики при фіксованому валютному курсі і високій мобільності капіталу стає значний приріст доходу.

Таким чином, результатом протекціоністської зовнішньоторговельної політики стає значне зростання доходу Y_0 до Y_2 , оскільки ефект зростання чистого експорту доповнюється ефектом збільшення грошової маси.

Ефект від девальвації національної валюти схожий з впливом зовнішньоторговельної політики на відкриту економіку. Передбачимо, що органи управління вирішили провести девальвацію національної валюти.

Розглянемо її результати в рамках моделі IS-LM-BP. Реальний обмінний курс знецінюється одночасно з номінальним обмінним курсом, оскільки внутрішні ціни не реагують на девальвацію валюти. Експорт стає більш конкурентоспроможним на світовому ринку, тоді як імпорт відносно дорожчає. В результаті торгівельний баланс покращується і тому сукупний попит збільшується для кожного рівня ставки відсотка. Таким чином, крива IS зрушується праворуч $IS_0 > IS_1$, як показано на рис 7.13.

Зростання валютного курсу зрушує **BP** праворуч. Оскільки в точці **A** спостерігається профіцит платіжного балансу, то для підтримки фіксованого валютного курсу, центральний банк скуповує іноземну валюту, збільшуючи тим самим грошову масу $LM_0 > LM_1$. Центральний банк набуватиме іноземної валюти, що збільшить пропозицію національної валюти. Внаслідок цього крива **LM** зрушиться праворуч.

Рівновага з точки **E** перейде в нову рівновагу в точці **C**, де перетинаються IS, LM і BP. Отже, сукупний попит збільшується. В даному випадку, девальвація є мірою підвищення сукупного попиту, а при ревальвації спостерігатиметься зворотна ситуація.

Контрольні запитання

- 1.Надайте характеристику кривим IB та EB у діаграмі Свона. Чим пояснюється нахил цих кривих?
- 2.Охарактеризуйте усі сектори діаграми Р.Манделла?
- 3.Як розподіляються ролі між центральним банком і міністерством фінансів?
- 4.З яких рівнянь складається модель Манделла-Флемінга?

5. Що таке «пастка ліквідності»?

Проблемні запитання

1. Знайдіть в якій області у діаграмі Свона знаходиться економіка, якщо спостерігається негативне сальдо платіжного балансу та високій інфляційний рівень, та які можливо надати рекомендації для досягнення макроекономічної рівноваги.
2. Знайдіть в якій області у діаграмі Р.Манделла знаходиться економіка, якщо спостерігається негативне сальдо платіжного балансу та високій інфляційний рівень, та які можливо надати рекомендації для досягнення макроекономічної рівноваги.
3. Якщо економіка знаходиться в стані ліквідної пастки, то держава може сприяти подоланню економічного спаду та підвищенню рівня зайнятості шляхом використання:
 - а) експансіоністської монетарної політики;
 - б) рестрикційної монетарної політики;
 - в) експансіоністської фіскальної політики;
 - г) рестрикційної фіскальної політики.
4. При дії якого режиму валютного курсу монетарна політика є ефективною:
 - а) при плаваючому валютному курсі;
 - б) при фіксованому валютному курсі;
 - в) обидві відповіді вірні.

7.3. Макроекономічна рівновага при плаваючому валютному курсі

Принцип використання кривих IS, LM, BP для аналізу макроекономічної рівноваги в умовах плаваючого курсу не відрізняється від фіксованого режиму, але з одним доповненням. У моделі IS-LM-BP в умовах плаваючого валютного курсу, сам курс виступає чинником відновлення рівноваги в економіці, а пропозиція грошової маси залишається незмінною, центральний банк не втручається в торги на валютному ринку і коректування позитивного або негативного платіжного балансу відбувається автоматично.

Передбачимо дві ситуації, коли в країні відбувається відхилення в зовнішній рівновазі. Перша ситуація характеризує потенційно можливий дефіцит платіжного балансу, а друга – профіцит (рис. 7.14). У першому випадку точка *A* вказує на дефіцит платіжного балансу, але як тільки на економіку країни починається тиск дефіциту, зміна валютного курсу наводить до знецінення валюти, покращується сальдо платіжного балансу, крива *BP*₀ переходить в *BP*₁, тоді точка *A* стає точкою нової рівноваги, яка відповідає новому рівню доходу *Y*₁ і відсоткової ставки *r*₁ і отже крива *BP*₀ переходить в *BP*₁.

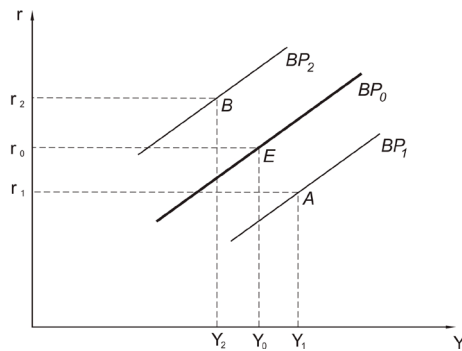


Рис. 7.14. Поток капіталу в моделі IS-LM-BP

Друга ситуація, коли в точці **B** спостерігається профіцит, то відбувається подорожчання національної валюти, крива **BP₀** переходить в **BP₂**, і нова точка рівноваги **B** відповідає новому рівню доходу **Y₂** і відсоткової ставки **r₂**.

Так, при порушенні зовнішньої рівноваги, в умовах плаваючого валютного курсу відбуваються зміни валютного курсу і зрушення кривої **BP**, тоді як при фіксованому валютному курсі до зміни пропозиції грошей і кривої **LM**.

Так само як і при фіксованому курсі, макроекономічне коректування має різний характер залежно від того які інструменти економічної політики використовуються і залежно від міри мобільності капіталу.

Зміни на грошовому ринку безпосередньо впливають на економіку, на відміну від фіксованого валютного курсу. При плаваючому валютному курсі монетарна політика найефективніше реагує на зміни в економіці.

Обмежена мобільність капіталу (на рис. 7.15). Збільшення грошової маси з **LM₀** до **LM₁** знижує процентну ставку **r₀ > r₁** і збільшує дохід **Y₀ > Y₁**. У точки **A**, що відповідає внутрішній рівновазі, виникає дефіцит платіжного балансу. При обмеженій мобільності капіталу, його відтік і падіння відсоткової ставки викличе знецінення національної валюти і поліпшення сальдо поточного рахунку, внаслідок чого станеться зрушення кривої **BP₀ > BP₁** і **IS₀ > IS₁**. Таким чином, здійсниться перехід в нову точку рівноваги **B**, де економіка знаходиться в стані зовнішньої і внутрішньої рівноваги, але при вищому рівні доходу **Y₂**, приріст якого обумовлений знеціненням валюти.

Відсутність мобільності капіталу (рис.7.16). При здійсненні урядом експансіоністської монетарної політики зростання доходів наводить до збільшення імпорту і погіршення поточного рахунку, а падіння відсоткової ставки наводить до дефіциту в рахунку капіталів і фінансових операцій. Через неможливість капіталу і неможливістю його відтоку за рубіж, збільшений дохід стимулює імпорт, це провокує знецінення національної валюти, зростає експорт і скорочується імпорт, покращується платіжний баланс **BP₀ > BP₁**, а зростання доходу наводить до збільшення споживання **IS₀ > IS₁**. Економіка переходить в

нову рівновагу – точку **B**, де спостерігається збільшення доходу і знецінення національної валюти, при незмінній відсотковій ставці.

Повна мобільність капіталу (рис.7.17). В умовах повної мобільності капіталу зростання грошової маси приведе до зниження відсоткової ставки, що спровокує більший відплив капіталу за рубіж, ніж в першому випадку. Відплив капіталу наводить до знецінення національної валюти, що сприятиме поліпшенню платіжного балансу, а це означає зростання доходів і споживання. Внаслідок чого економіка переходить в нову точку рівноваги з вищим рівнем доходу, при незмінній відсотковій ставці $Y_0 > Y_2$.

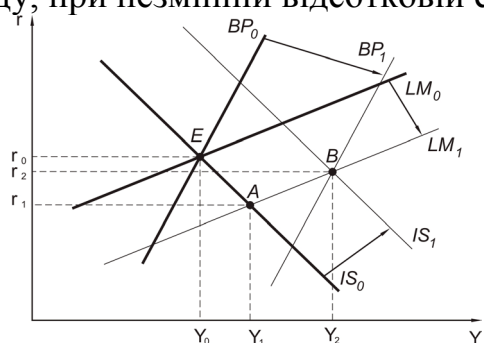


Рис.7.15. Вплив монетарної політики на економіку при плаваючому валютному курсі і обмеженій мобільності капіталу.

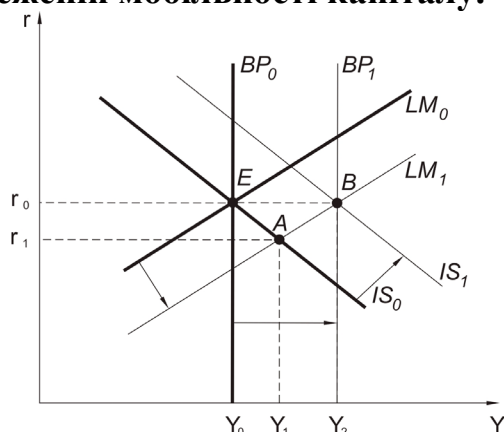


Рис.7.16. Вплив монетарної політики на економіку при плаваючому валютному курсі і відсутності мобільності капіталу.

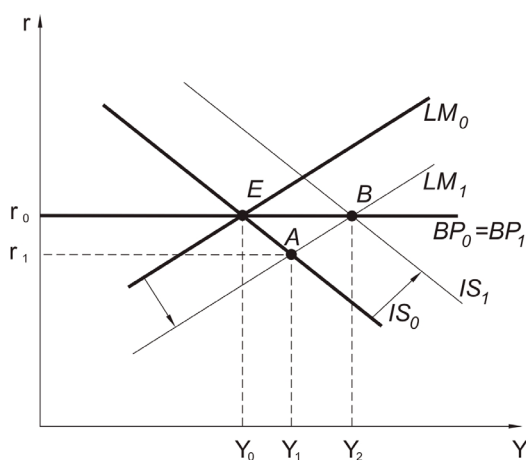


Рис.7.17. Вплив монетарної політики на економіку при плаваючому валютному курсі і повній мобільності капіталу.

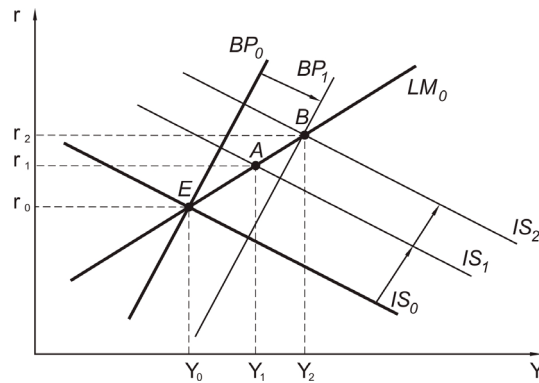


Рис.7.18. Вплив фіскальної політики на економіку при плаваючому валютному курсі і обмеженій мобільності капіталу.

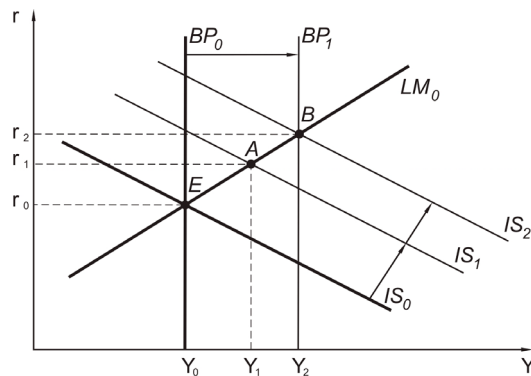


Рис.7.19. Вплив фіскальної політики на економіку при плаваючому валютному курсі і відсутності мобільності капіталу.

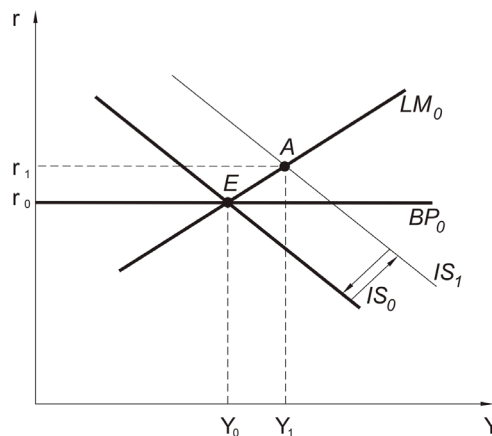


Рис.7.20. Вплив фіскальної політики на економіку при плаваючому валютному курсі і повній мобільності капіталу.

Експансіоністська фіскальна політика наводить до стимулювання сукупного попиту і зміни на товарному ринку, крива IS_0 переходить на рівень IS_1 , підвищує дохід $Y_0 > Y_1$ і процентну ставку $r_0 > r_1$, що відповідає точці A на графіках. Подальші дії коректування залежатимуть від мобільності капіталу.

Обмежена мобільність капіталу (рис.7.18). У точці A виникає негативне сальдо платіжного балансу. Перевищення попиту над пропозицією іноземної

валюти сприяє знеціненню національної валюти, покращуючи платіжний баланс $BP_0 > BP_1$ і стимулюючи попит $IS_1 > IS_2$. Макроекономічна рівновага досягається в точці B при вищому рівні доходу Y_2 і підвищенні відсоткової ставки r_2 .

Відсутність мобільності капіталу (рис.7.19). Оскільки капітал абсолютно неможливий, то із зростанням доходу збільшується імпорт, що викликає знецінення валюти. Знецінення національної валюти сприяє поліпшенню платіжного балансу $BP_0 > BP_1$, що породжує додатковий імпульс до збільшення доходу і споживання $IS_1 > IS_2$. Таким чином, встановилася рівновага на більш високому рівні доходу і відсоткової ставки через зміну обмінного курсу.

Повна мобільність капіталу (рис.7.20). В умовах повної мобільності капіталу крива BP_0 співпадає з кривою BP_1 . Зростання відсоткової ставки приведе до припливу капіталу з-за кордону, і зростанню курсу національної валюти. Рівновага в точці A довго не затримається, оскільки зростання курсу негативно позначиться на торговельному балансі. Внаслідок чого крива IS_1 зрушиться на вихідний рівень IS_0 . Макроекономічна рівновага встановиться на первинному рівні в точці E , при доході і процентній ставці, що не змінилися.

Стимулюючу дію на економіку, разом з монетарною і фіскальною політикою, може надати протекціоністська зовнішньоторговельна політика. Держава, обмежуючи імпорт або заохочуючи експорт, цілеспрямовано змінює розмір чистого експорту і в результаті сприяє збільшенню сукупного попиту. В умовах фіксованого валютного курсу така політика виправдана, оскільки зрештою вона приводить до зростання сукупного доходу.

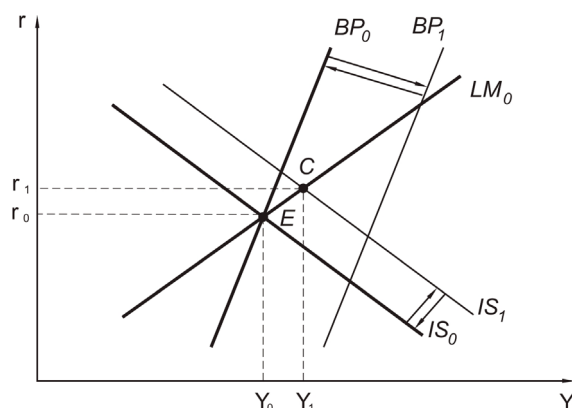


Рис. 7.21. Вплив зовнішньоторговельної політики на економіку при плаваючих валютних курсах в умовах обмеженої мобільності капіталу.

На рис. 7.21. показано, що дія держави на обсяги зовнішньої торгівлі змінює розмір сукупного попиту, крива IS_0 зрушується праворуч до IS_1 .

Внаслідок збільшення експорту змінюється структура платіжного балансу, крива BP_0 праворуч в положення BP_1 .

При цьому зростання сукупного попиту наводить до збільшення відсоткової ставки і виникає приплив капіталу в країну. В результаті покращуються обидва рахунки платіжного балансу. Вони підвищують тиск на курс національної валюти, і обмінний курс зростатиме до тих пір, поки не станеться урівноваження платіжного балансу. По мірі зростання обмінного курсу національної валюти експорт скорочуватиметься, а імпорт збільшуватиметься. Після збільшення чистого експорту, він почне зменшуватися, що зрештою зрушить криві IS_1 і BP_1 вліво до їх первинного положення. Лише у точці E сальдо платіжного балансу дорівнюватиме нулю, припиниться зростання обмінного курсу і буде відновлено макроекономічну рівновагу.

У випадках з повною мобільністю капіталу і її відсутністю всі процеси в економіці здійснюватимуться аналогічно випадку з обмеженою мобільністю капіталу. Різниця лише в мірі подорожчання національної валюти і швидкості повернення економіки в первинну рівновагу.

Отже, в умовах плаваючого валютного курсу зовнішньоторговельна політика не надає дії на дохід і споживання, і не є ефективним інструментом макроекономічного регулювання.

Контрольні запитання

1. Як вплине скорочення пропозиції грошей на дохід, чистий експорт і валютний курс у малій відкритій економіці з плаваючим валютним курсом в короткостроковому і довгостроковому періодах?
2. Проаналізуйте короткостроковий і довгостроковий вплив збільшення заощаджень на дохід та валютний курс в країні з плаваючим валютним курсом.
3. При дії якого режиму валютного курсу зовнішньоторговельна політика не є ефективною:
 - а) при плаваючому валютному курсі;
 - б) при фіксованому валютному курсі;
 - в) обидві відповіді вірні.

Проблемні запитання

1. Нехай модель Манделла-Флемінга описує:

$$IS: Y = 400 + 2G - 4T + 4N_x - 100r$$

$$LM: Y = 100r - 100 + 4(M/p)$$

$$N_x = 400 - 100er; p = 2, r^* = 2$$

Розглядається режим плаваючого валютного курсу.

а) Спочатку курс дорівнює 1. Знайдіть короткострокові рівноважні значення випуску, внутрішньої реальної процентної ставки і чистого експорту, якщо $G = T = 50$, $M = 100$, а мобільність капіталу відсутня. Чи буде внутрішня ставка відсотка вище або нижче світової?

б) Знайдіть короткострокові рівноважні значення випуску, реального валютного курсу, чистого експорту і реальної ставки відсотка в умовах повної мобільності капіталу. ($G = T = 50$, $M = 100$).

2. IS: $Y = 300 + 2G - 4T + 3N_x - 50r$

LM: $Y = 100r - 50 + 2(M/p)$

$N_x = 150 - 50er$; $p = 2$, $r^* = 4$.

Розглядається режим плаваючого валютного курсу.

а) Спочатку курс дорівнює 1. Які при цьому будуть короткострокові рівноважні значення випуску, внутрішньої реальної процентної ставки і чистого експорту, якщо $M = G = T = 100$, а мобільність капіталу відсутня. Чи буде внутрішня ставка відсотка вище або нижче світової?

б) Якщо уряд вирішує підтримувати валютний курс на рівні 1, то який обсяг державних закупівель потрібно для досягнення рівноваги? ($M = T = 100$).

7.4. Аналіз наслідків зовнішніх шоків у відкритій економіці.

На відкриту економіку разом із змінами в монетарній і фінансовій сферах впливають такі чинники, які до цього моменту приймалися як незмінні. Ці чинники порушують рівновагу в економіці, їх називають макроекономічними шоками. Розробка механізму адаптації до шоків одне з основних завдань кожного уряду. Для цього поважно класифікувати макроекономічні шоки, оскільки різні шоки вимагають різних у відповідь дій. Макроекономічні шоки підрозділяються на два основні види: шоки реального сектора і монетарні шоки.

Реальні шоки стосуються операцій рахунку по поточних операціях, а монетарні шоки – операцій рахунку капіталу і фінансових операцій. До 1970-х років більшість макроекономічних шоків відбувалися в реальному секторі, але з часом великої значущості почали набувати шоки, пов'язані з рухом капіталу. Реальні шоки є тривалішими за часом, і стосуються, як сукупного попиту, так і сукупної пропозиції.

Шоки реального сектору можливо поділити на зміну світових цін і зміни смаків і переваг споживачів. На зміну рівня цін можуть вплинути спад виробництва в розвинених країнах (який супроводитиметься зниженням попиту на сировину і зниженням рівня його ціни); підвищення цін на нафту

(збільшує собівартість виробництва); нестабільність інфляції в розвинених країнах і інші чинники.

Реальними шоками часто є зміна в експорті або імпорті країни, яке з'являється, наприклад, унаслідок змін в реальному доході самої країни або її торговельних партнерів. Найчастіше такі шоки приголомшують економіку країн-експортерів і країн-імпортерів життєво-необхідних товарів (сировина, кава, цукор і тому подібне). Найпоширенішим таким шоком є зміна ціни на нафту.

Зміни цін можуть здійснюватися в двох напрямках: шок від зарубіжних цін і шок від внутрішньої ціни.

Шок від зарубіжної ціни – це корегування, що відбувається у відкритій економіці, унаслідок різкої зміни співвідношення між світовими і внутрішніми цінами через збільшення або зниження світових цін.

Шок від внутрішньої ціни – це корегування, що відбувається у відкритій економіці, унаслідок різкої зміни співвідношення між світовими і внутрішніми цінами через збільшення або зниження внутрішніх цін.

Допустимо, на світовому ринку збільшилася ціна на певний товар. Для даної країни це товар є предметом експорту. Його дорожчання наводить до збільшення експорту, крива BP_0 зрушується праворуч на новий рівень BP_1 . Розширення експорту зажадає відповідного збільшення виробництва, що означатиме зрушення IS_0 також праворуч на рівень IS_1 і виникненню проміжної рівноваги в точці A . Приток іноземної валюти (від експортної виручки) збільшує попит на національну валюту. Якщо курс фіксований, то для його підтримки Центральний банк скуповує надлишок іноземної валюти, збільшуючи пропозиції національної валюти і рухаючи LM_0 криву праворуч на рівень LM_1 (рис.7.22). Макроекономічна рівновага переміщається в точку A , де спостерігається зростання доходів з Y_0 до Y_2 , що при незмінному рівні внутрішніх цін означає зростання сукупного попиту.

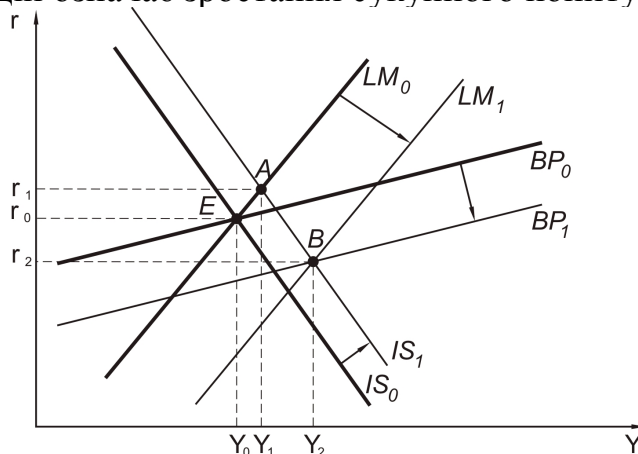


Рис. 7.22. Дія реальних шоків на відкриту економіку при фіксованому валютному курсі.

При плаваючому валютному курсі (рис.7.23), в результаті переміщення IS_0 кривої на рівень IS_1 в точку A , спостерігатиметься позитивне сальдо платіжного балансу. В результаті курс національної валюти починає зростати, скоротиться експорт і збільшиться імпорт, що приведе до погіршення сальдо платіжного балансу, внаслідок чого криві IS_1 і BP_1 зрушуються на початковий

рівень, відповідно в IS_0 і BP_0 , а макроекономічна рівновага повертається в точку E . Отже, і дохід і сукупний попит повернулися на рівень, відповідний рівновазі в точці E . На практиці рівновага може не повернутися в первинну точку E , оскільки існують інші впливаючі чинники, як мобільність капіталу і інфляційні видатки, але буде максимальне близько до нього.

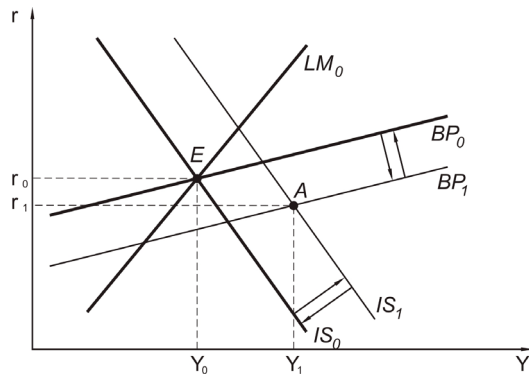


Рис. 7.23. Дія реальних шоків на відкриту економіку при плаваючому валютному курсі.

Зміною смаків і переваг усередині країни, що відбуваються в реальному секторі даної країни, є перемикання смаків і переваг споживачів на користь національних товарів. Зазвичай цьому сприяють державні програми для підтримки національного виробника, які полягають в стимулюванні споживачів купувати національні товари. Крива IS_0 зрушиться праворуч, а скорочення імпорту призведе до зрушення BP_0 праворуч. При фіксованому валютному курсі це породить позитивне сальдо платіжного балансу, зростання пропозиції грошей і зрушить LM_0 криву також праворуч. Автоматичне корегування закінчиться тоді, коли всі три сектори прийдуть в одночасну рівновагу при вищому рівні доходів. В цьому випадку дохід збільшиться при незмінному рівні цін (рис. 7.22).

При плаваючому режимі валютного курсу потенційне позитивне сальдо платіжного балансу приведе до зростання курсу національної валюти. Видатки перемкнуться з іноземних на національні товари, попит на національну валюту зросте. У міру зростання курсу валют криві IS_1 і BP_1 почнуть рухатися назад вліво до свого початкового положення (IS_0 і BP_0) і автоматичне коректування закінчиться на тому ж рівні, на якому вона почалася до зрушення в смаках і перевагах усередині країни (рис. 7.23). Короткостроковий сплеск сукупного попиту досить швидко вичерпає себе.

Отже, ми бачимо, що в обох випадках незалежно від причини виникнення шоку в реальному секторі: при фіксованому валютному курсі макроекономічний шок привів до довгострокового зростання доходу і сукупного попиту в даній країні, тоді як плаваючий валютний курс викликав коректування відносної вартості національної валюти і не привів до тривалого зростання доходів і сукупного попиту.

Шоки потоків капіталу можуть виникнути як наслідок політичних змін або зміни умов володіння міжнародними активами. Вони мають випадковий,

ймовірнісний характер і впливають лише на сукупний попит. Монетарні шоки у відкритій економіці можуть бути самостійними, а також можуть бути викликаними шоками в реальному секторі.

Монетарні шоки у відкритій економіці пов'язані зі зміною світової відсоткової ставки і зміною внутрішньої відсоткової ставки.

Шок від зміни зарубіжної відсоткової ставки — це корегування у відкритій економіці, що відбуваються в результаті різкої зміни пропорцій між світовими і національними процентними ставками із-за зростання або падіння світових процентних ставок.

Шок від зміни національної відсоткової ставки — це корегування у відкритій економіці, що відбувається в результаті різкої зміни пропорцій між світовими і національними процентними ставками із-за зростання або падіння національних процентних ставок.

Рівновага в економіці може бути порушена зміною відсоткової ставки за кордоном. Якщо вона збільшилася, то інвестиції за рубіж стають привабливішими, ніж інвестиції в національну економіку, вплив капіталу за рубіж супроводить ся дефіцитом платіжного балансу, що призводить до зрушення вліво кривої $BP_0 > BP_1$. Для підтримки курсу, центральний банк купує валюту і скорочує пропозицію національної валюти, крива LM_0 зрушиться також вліво до рівня LM_1 . З графіка, ми побачимо, що сталося скорочення доходу $Y_0 > Y_1$, при незмінному рівні цін (рис.7.24).

При плаваючому валютному курсі згладжування дефіциту платіжного балансу відбувається автоматично шляхом знецінення національної валюти і роблячи національну продукцію більш конкурентоспроможною. Знецінення курсу національної валюти наводить до зростання експорту і скорочення імпорту, відбувається зрушення кривих IS_0 і BP_0 праворуч відповідно до IS_1 і BP_1 . В результаті збільшення доходу $Y_0 > Y_1$ відбудеться зростання сукупного попиту при постійному рівні цін.

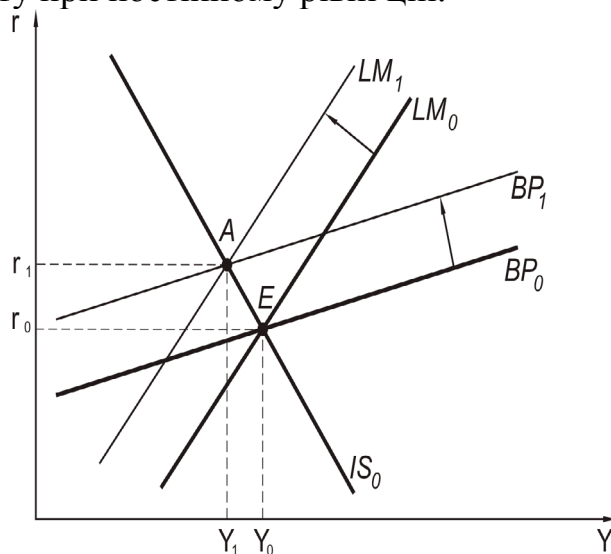


Рис. 7.24. Вплив зростання світової відсоткової ставки на відкриту економіку при фіксованому валютному курсі.

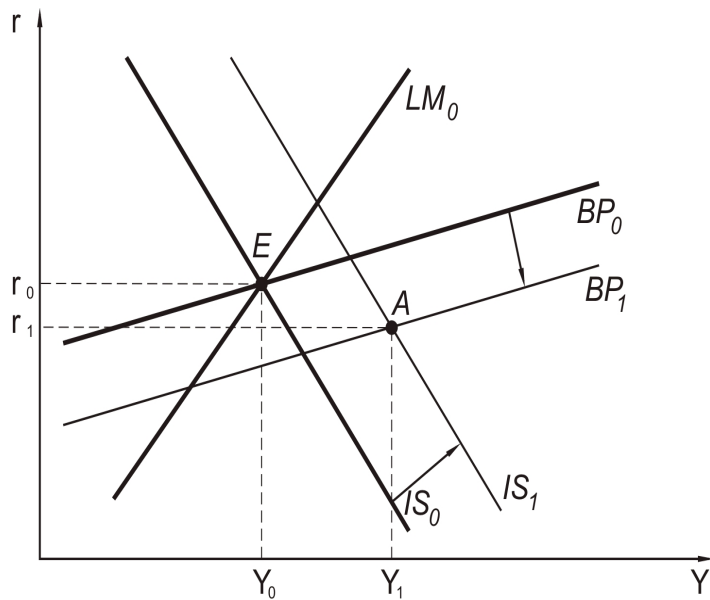


Рис. 7.25. Вплив падіння світової відсоткової ставки на відкриту економіку при плаваючому валютному курсі.

У відповідь заходи на шок від зміни світових відсоткових ставок, прямо протилежні при фіксованому і при плаваючому валютному курсі. При падінні світових відсоткових ставок, автоматична адаптація відкритої економіки відбувається в дзеркальному віддзеркаленні (рис.7.25).

Підвищення національної відсоткової ставки, чинитиме тиск на валютний курс. Оскільки відтік капіталу за рубіж скоротиться, то при фіксованому валютному курсі сальдо платіжного балансу буде поліпшуватися, **BP** крива зрушиться праворуч. А у випадку з плаваючим курсом лише створить потенційну можливість щодо виникнення такого сальдо. У першому випадку крива **LM** зрушується праворуч, що стимулює економічне зростання і, відповідно, зростання сукупного попиту. В разі плаваючого курсу зростання курсу національної валюти погіршить поточний баланс, що зрушить **BP** і **IS** криві вліво. Це означатиме падіння доходів і скорочення сукупного попиту.

Вплив цих шоків на сукупний попит в критичній мірі залежить від характеру валютного курсу, що існує в даній країні. Шоки в реальному секторі матимуть пряму дію на рівень попиту у відкритій економіці при фіксованому режимі, і не надасть жодної дії на сукупний попит при плаваючому режимі. Шоки, що наводять до зміни в масштабах руху капіталу, наприклад підвищення світової відсоткової ставки, роблять вплив на сукупний попит при будь-якому режимі валютного курсу, так при фіксованому валютному курсі скорочується дохід, а при плаваючим збільшується.

Список використаної літератури та джерел

1. Бродская Т.Б. Макроэкономическая политика в открытой экономике. – СПб: СПбГУЭФ, 2010. – 499 с.
2. Макроэкономическая политика государства и особенности ее осуществления в открытой экономике: Учебное пособие / Под ред. д-ра экон. наук, проф. Д.Ю. Миропольского. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2008. – 140 с.
3. Матвеева Т. Ю. Инструменты макроэкономической политики. — М.: Издательский дом ГУ-ВШЭ, 2011. — 511 с.
4. Романюк О.П., Сніжко О.В. Макроекономічна політика (Опорний конспект до дистанційного курсу): Навчальний посібник. – К.: Вид-во УАДУ, 2003. – 182 с.
5. Савченко А.Г. Макроекономічна політика: Підручник. – К.: КНЕУ, 2011. – 441 с.

Контрольні запитання

1. Які шоки можливо віднести до шоків реального сектору?
2. Як впливає збільшення цін на певний товар на світовому ринку при плаваючому валютному курсі?
3. Як шок в реальному секторі впливає на економіку при фіксованому валютному курсі?
4. Як вплине зростання світової процентної ставки на відкриту економіку при плаваючому валютному курсі?
5. Який вплив буде на відкриту економіку при падінні світової процентної ставки при фіксованому валютному курсі?

РОЗДІЛ 8

ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ

- 8.1. Теоретичні підходи до аналізу глобальних процесів
- 8.2. Глобалізація міжнародних економічних відносин: сутність та особливості на сучасному етапі
- 8.3. Організаційні форми і рівні глобалізації
- 8.4. Технологічні основи глобалізації
- 8.5. Переваги та негативні аспекти глобалізації

8.1. Теоретичні підходи до аналізу глобальних процесів

Термін "глобалізація" став, останнім часом, все частіше застосовуватися в економічних дослідженнях і публікаціях. При цьому їх авторів об'єднує не стільки загальне розуміння, а скоріше – загальне відчуття якоїсь нової якості міжнародних відносин, в тому числі світових господарських, політичних, гуманітарних зв'язків. Саме тому поняття "глобалізація" поки що не має єдиного трактування серед науковців.

Є загальновизнаним, що вперше словосполучення "глобальні проблеми" стало застосовуватися економістами у зв'язку з дослідженнями "Римського клубу". В серії доповідей цієї неурядової організації розглядалися наслідки економічного зростання, що охоплюють планету в цілому, тобто виходять за межі господарств окремо взятих країн. Розвиток цих досліджень навіть оформився в окремий напрямок економічної науки, який отримав назву глобалістики.

В багатьох випадках [1] поняття "глобальний" практично ототожнюється з поняттям "міжнародний". Тобто, кажучи «глобальний бізнес» і «глобальна компанія», автори можуть мати на увазі фірму, що продає свою продукцію на світовому ринку. Глобальна конкуренція стає синонімом міжнародної конкуренції.

Дуже часто поняття глобального бізнесу, глобальної конкуренції та глобальних компаній виникають у зв'язку з діяльністю транснаціональних корпорацій. Як правило, до глобальних відносяться явища і проблеми всеохоплюючого характеру, які стосуються всього людства та кожної людини. Для їх вирішення є потрібним залучення всіх ресурсів і засобів всіх або більшості країн.

Проте, до останнього часу мова йшла про окремі, вкрай важливі та масштабні проблеми людства (роззброєння, навколишнє середовище, паливно-сировинна и т.ін.), а не про їх багатосторонній та багатофакторний комплекс, що визначає можливості та перспективи розвитку світового співтовариства. В широкому плані, глобалізація охоплює всю систему міжнародних відносин, в більш вузькому – світогосподарські зв'язки (МЄВ та світову економіку).

Але навіть в останньому випадку до поняття глобалізації різні автори вкладають далеко не завжди співпадаючий зміст.

Професор Яковець Ю.В. [2] вважає, що ця взаємозалежність найяскравіше проявляється саме у фінансовій сфері, у швидкості та масштабності вземної реакції коливань обсягів та цін (курсів, ставок) на світових фінансових ринках.

Вчені, що проводять геополітичні дослідження, відносять до глобалізації "розширення і поглиблення соціальних зв'язків та інститутів у просторі і часі таким чином, що, з одного боку, на щоденну діяльність людей все більш зростаючий вплив справляють події, які стаються в інших частинах земної кулі, а з другого боку, дії місцевих громад можуть мати важливі глобальні наслідки" [3, с.147].

Вперше про глобалізацію як про самостійне явище заявили американці. Як вказує Бжезинський З., термін "глобалізація" вийшов з-під пера Т. Левітта [4] у статті, опублікованій в "Гарвард бізнес ревью". Він позначив цим словом феномен злиття ринків окремих продуктів, що виробляються великими транснаціональними корпораціями (ТНК). Більш широке значення новому терміну надали в Гарвардській школі бізнесу, а головним його популяризатором, на думку Сіденка В.Р., став консультант цієї школи японець К. Оме [5], який опублікував книгу "Світ без кордонів". Припускаючи, що світова економіка віднині визначається взаємозалежністю трьох центрів (ЄС, США, Японія), він стверджував, що економічний націоналізм окремих держав став безглуздом, в ролі ж сильних "акторів" на економічній сцені виступають "глобальні фірми". З таким категоричним твердженням не всі згодні, та, всеж-таки, позиція Оме стала відправним пунктом будь-якої дискусії на тему глобалізації. Б. Баді, професор Парижського інституту політичних досліджень, пише, що оскільки єдиного тлумачення феномену глобалізації не існує, він хотів би виділити три виміри цього поняття, що є важливими з точки зору науки про міжнародні відносини: 1) історичний процес, що розвивається протягом багатьох століть; 2) уніфікація світу, життя за єдиними принципами, віддавання переваги єдиним цінностям, слідування єдиним звичаям і нормам поведінки, намагання все універсалізувати; 3) зростаюча взаємозалежність, головним наслідком якої є підлив, руйнування національного державного суверенітету під натиском дій нових акторів загальнопланетарної сцени – глобальних фірм, релігійних угруповань, транснаціональних управлінських структур, які взаємодіють на рівних засадах не тільки між собою, а й з самими державами – традиційними діючими особами міжнародних відносин.

Як вважає французький вчений О. Дольфюс, глобалізація – нелінійний процес. Вона розвивається хвилеподібно та пройшла вже не один етап: від періоду Великих географічних відкриттів і створення іспанської та португальської колоніальних імперій, від капіталістичної колонізації світу у XIX сторіччі до епохи подолання наслідків «холодної війни». Якщо визначити глобалізацію ширше, то вона означає зміну всіх сторін життя суспільства під впливом загальносвітової тенденції до відкритості та взаємозалежності.

З новизною явища пов'язана й відсутність, досі, комплексної теорії глобалізації. Існують і продовжують розвиватися теоретичні погляди, які

відносяться до окремих сторін цього багатоманітного явища (міжнародної торгівлі та руху інвестицій, фінансових і валютних ринків, ТНК). Проте, кожна з цих теорій існує як би сама собою, у відриві від інших, тоді як глобалізація (підкреслимо ще раз) — це єдиний комплексний процес, який потребує послідовного підходу. Чи дійсно термін «глобалізація» відбиває нову якість стану світового господарства, чи це тільки новомодна назва тих процесів, які вже довгий час спостерігаються в економіці? Заради справедливості, варто сказати, що в науковому світі думки з цього приводу є досить різними. Чумаков А. Н. у своїй монографії зазначає: «Можуть сказати, що тенденція ця в чомусь не є новою; процес, який ми визначали більш звичним для нас виразом «інтернаціоналізація господарського життя», йде вже не один десяток років. Все так. Але саме в останні роки кількісні зміни, які довго нагромаджувалися, призвели до якісного стрибка, до нового статусу економічного життя в цілому, до нового змісту для такого, здавалося б, загальновідомого поняття, як «національна економіка» [6, с. 88].

Глобальність в **екстенсивному** (територіальному, фізичному) сенсі означає існування зв'язку різних національних економік, причому не просто однієї з одною, коли те, що стається в одній національній економіці, відбивається на її найближчих партнерах по зовнішній торгівлі та зовнішньоекономічній діяльності в цілому. Вона означає тісний взаємозв'язок більш широкого кола національних економік, пов'язаних з даною непрямо та навіть взагалі, на перший погляд, не пов'язаних. Іншими словами, розширюється поле дії світогосподарських відносин, стається їх екстенсивне зростання. Проявляється це в довгостроковій тенденції зростання масштабів світової економіки (табл.8.1).

Глобальні процеси можна розглядати як якісь системні ефекти діяльності світового економічного співтовариства, відмінні від сумарних результатів діяльності всіх його членів.

Кажучи взагалі, ясно, що господарська діяльність будь-якої країни з відкритою економікою не може розглядатися поза зв'язком з господарською діяльністю інших країн, і, в цьому сенсі, будь-які взаємодії в рамках світової економіки можна розглядати як глобальні, тобто такі, які зачіпляють рівень більш високий, ніж окрема національна економіка. Проте, не всі господарські рішення, прийняті на рівні однієї з країн (одного з регіонів), виявляються значущими для більшості або хоча б багатьох інших країн (регіонів).

Коли мова йде про глобальні економічні процеси, мають місце саме загальні результати окремих господарських операцій (рішень). А це, в свою чергу, може статися лише тоді, коли:

- існує технічний зв'язок всіх (більшості) господарських угод однієї з одною (такий зв'язок, завдяки якому у взаємодіях суб'єктів господарювання виникають так звані мультиплікаційні ефекти), та (або)

- існує інституційний (організаційно, юридично оформлений) або чисто психологічний механізм узгодження господарських рішень, які приймаються в територіально віддалених господарствах та впливають на загальносвітові

господарські тенденції.

Прикладом технічного механізму розповсюдження глобального економічного ефекту у світогосподарських зв'язках слугує "Велика депресія". Ланцюжок, за яким криза передавалася з країни до країни, виглядав приблизно так: падіння фондового ринку – втрата капіталів – скорочення попиту – падіння виробництва – запровадження державою митних бар'єрів для імпортерів – скорочення міжнародної торгівлі – падіння виробництва в країнах, що є торгівельними партнерами – митні бар'єри у відповідь, і т.д.

За світовою фінансовою кризою 2008-2010 років стояла достатньо оформлена – якщо не глобальна, то, у всякому разі, наднаціональна структура – світовий фондовий ринок, який прийняв на себе перший удар кризи, що мав глобальні наслідки. Ще одним прикладом такого роду можуть слугувати глобальні наслідки створення і функціонування Європейського Союзу. Запровадження єдиної європейської валюти, яка вже витіснила на світовому ринку долар США, – є тому підтвердженням.

Як ми бачимо, глобалізація – в певній мірі наслідок монополізації сфери світогосподарських зв'язків, який проявляється у функціонуванні наднаціональних органів, рішення яких здатні змінити (вплинути на) стан у світовій економіці. Причому самі наднаціональні органи створюються державами не на пустому місці, а найчастіше – у зв'язку з монополізацією світогосподарських зв'язків, яка виникає на рівні приватного сектору, що, без сумніву, в першу чергу, проявляється в діяльності транснаціональних корпорацій.

На практиці технічні, організаційні та психологічні причини глобалізації найчастіше накладаються одна на одну.

Щодо світогосподарських зв'язків, **інтенсивний** (логічний) аспект глобальних процесів виникає у зв'язку з зовнішньоекономічними передумовами, факторами і ефектами власне економічної діяльності, з одного боку, та з підсиленням взаємозв'язку різних форм господарської діяльності, з іншого, причому – поза залежністю від того, чи виходять ці взаємозв'язки і взаємовпливи за межі національного господарства чи ні. Позаекономічні сфери можна класифікувати таким чином:

- соціальні, правові, політичні, релігійні і т.п. відносини;
- природне середовище (територія, надра, біосфера);
- сфера індивідуального відтворення людини.

Всередині господарської діяльності, виділимо відомі, за класифікаціями системи національних рахунків, стадії кругообороту суспільного капіталу(продукту, доходу): виробництво, розподіл і перерозподіл доходу, споживання, нагромадження, рух фінансових активів.

Звертає увагу той факт, що екстенсивне та інтенсивне у глобальних процесах є як би двома сторонами одного й того ж явища – "видимою" і "невидимою" його частинами.

Зростання обсягів світового експорту і світового виробництва товарів

Показники	Середньорічні темпи приросту (%)	
	1948 – 2000 р.р.	2000 – 2013 р.р.
Світовий експорт товарів - всього	6,0	4,0
в тому числі:		
- сільськогосподарська продукція	5,2	3,3
- продукція паливної та гірничодобувної промисловості	5,0	2,2
- продукція обробної промисловості	7,9	4,8
Світове виробництво товарів - всього	4,1	1,6
в тому числі:		
- сільськогосподарська продукція	3,5	1,7
- продукція гірничодобувної промисловості	4,0	1,1
- продукція обробної промисловості	4,9	1,3
Світовий ВВП	3,8	2,2

Розраховано за джерелами: World Trade Developments // International Trade Statistics 2013. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its14_world_trade_dev_e.pdf; World Trade Developments // International Trade Statistics 2012. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_world_trade_dev_e.pdf

Господарство, економіка, відносини з приводу матеріальних благ – це фактично сукупність зв'язків людей (і їх груп), розділених за майновою ознакою та за професійною (функціональною) ознакою. Це механізм пошуку балансу споконвічно дуже суперечливих інтересів і потреб.

Суттєва або навіть формальна єдність цілей людей у всіх соціальних відносинах, крім економічних, відрізняє перші від других глобальністю, тобто значущістю для більшості або хоча б для багатьох членів суспільства. З цієї точки зору, проявами глобалізації цілком природньо вважати підсилення прямих і зворотніх зв'язків господарства (в тому числі світового) з іншими соціальними відносинами. Особливо зворотніх – тих, які надають елементи спільності мотивації та інтересам господарської, економічної діяльності, – так чи інакше, обмежуючи приватний комерційний інтерес.

Саме по собі правове середовище, наприклад, вже окреслює для останнього межі, в рамках яких, власне, й є можливим чесний (еквівалентний) – тобто без обману і примусу – обмін.

Господарська діяльність людей здійснюється у спільному для них середовищі існування, і це, саме по собі, надає діяльності відтінок глобальності.

Таким чином, глобалізація – це перехід до «світосистемності»,

глобальності, тобто до більш взаємопов'язаної світової системи, в якій взаємозалежні мережі та потоки долають традиційні кордони.

Розрізняють наступні основні теорії глобалізації: структуралістська, кон'юнктурна, конструктивістська. Структуралістська теорія глобалізації базується на закономірностях розвитку внутрішніх і міжнародних економічних систем; вона розглядає глобалізацію як яскраво виражений незворотний процес, спричинений економічними, технологічними та політичними чинниками. Кон'юнктурна теорія стверджує, що головні риси глобалізації детерміновані окремою логікою та обставинами, що залежать від зміни умов внутрішнього та зовнішнього оточення, їхньої взаємодії у просторі й часі за унікальної конфігурації соціальних сил та історичних передумов. Конструктивістська теорія базується на ідеях та концепціях як конституювальних елементах глобалізації, що характеризують її як випадковий, стохастичний, непередбачуваний, недетермінований та невизначений процес, що зумовлюється комунікативною взаємодією політичних агентів, змістом якої виступають мотивації, інтереси, ідеї.

8.2. Глобалізація міжнародних економічних відносин: сутність та особливості на сучасному етапі

Спробуємо сформулювати сучасне бачення основних проявів глобалізації у міжнародних відносинах і світовій економіці. Найширшою є глобалізація міжнародних відносин, яка передбачає сполучення та взаємовплив наступних двох напрямків.

Перший напрямок – екстенсивний фізичне, територіальне (пов'язане зі збільшенням поля дії) охоплення всієї планети Земля, взємозв'язок того, що стається в усіх країнах світу. Вочевидь, звичайно, що не всі країни є рівносильними у міжнародних відносинах, – навіть недивлячись на існування таких наднаціональних структур, в яких вони представлені на рівних - типу ООН або ОБСЄ у Європі. Проте, неможна заперечувати той факт, що фактично сформований єдиний світовий інформаційний простір робить всі країни та всіх їх мешканців очевидцями, свідками процесів, які стаються у світі, дає можливість (нехай для багатьох й ефемерну) виразити своє відношення до того, що стається, якщо не на ділі, то хоча б на словах. Міжнародні відносини все більше стають сукупними відносинами людей, країн і урядів один до одного - прихованими або явними, але обов'язково існуючими у відкритому світовому інформаційному середовищі. Справа, ще раз підкреслимо, не в тому, що ці відносини сприймаються, враховуються або ігноруються, а в тому, що вони існують як такі.

По-друге, глобалізація міжнародних відносин має й інтенсивний (логічний) напрямок – підсилення взаємозалежності і взаємодії всіх сфер і складових міжнародних відносин (економіка, політика, екологія, право, релігія та ін.). При цьому, якщо на попередніх по відношенню до глобалізації стадіях розвитку міжнародних відносин існувала явна домінанта політичних і

економічних імперативів у відносинах, то зараз такого однозначного висновку зробити неможна. Так, релігійний фактор розвитку – не новина, проте саме зараз підсилення мусульманського фундаменталізму та екстремізму незворотно наклало свій відбиток як на дипломатичні, так і на військові та економічні відносини країн.

Безумовно, поки неможна казати про те, що політико-економічні імперативи і пріоритети змінилися культурними, релігійними, національними – проте реалізація цих пріоритетів набула досить жорстких нових обмежень, відмахнутися від яких неможливо.

Цікавий для нас в рамках цього навчального курсу більш вузький прояв глобалізації – глобальні процеси у світогосподарських відносинах – також мають декілька аспектів. По-перше, екстенсивний (фізичний, територіальний) – охоплення світового господарства і міжнародних економічних відносин як єдиного цілого. Питання про те, чи можна розглядати світову економіку як єдине ціле, є таким же спірним, як й питання про цілісність світу взагалі. Світове господарство, по суті, є разнорідним, проте неможна заперечувати того, що можливості побудувати зв'язки кожної національної економіки з будь-якою іншою національною економікою – де б та не знаходилася – в наш час явно розширилися. Переказування капіталів з країни в країну у найкоротші терміни вже стало фактом життя, який неможна ігнорувати. Зростання мобільності ресурсів всіх видів не просто дозволяє раціонально розмістити виробництво у світовому масштабі – воно дозволяє швидко змінювати це розміщення в залежності від ситуації, що змінюється. Світове господарство стає глобальною сферою застосування капіталу – в цьому полягає прояв екстенсивної сторони глобалізації світогосподарських зв'язків.

Другий – інтенсивний (логічний) аспект глобалізації світогосподарських зв'язків – взаємозв'язок та взаємозалежність всіх їх сфер, складових і форм. Ми тут також можемо констатувати декілька тенденцій, які стають сталими останнім часом. При тому, що кожна з форм міжнародних економічних відносин є відокремленою від інших, можна бачити зростаюче взаємне переплетіння між ними. Все більша частка зовнішньоторгівельних операцій здійснюється в рамках процесу інтернаціоналізації виробництва, тобто зовнішня торгівля, все частіше, відстає за темпами зростання від темпів зростання міжнародного виробництва і вивозу капіталу. З другого боку, сам вивоз капіталу є неоднорідним. Можливість переносу виробництва в ту чи іншу країну все частіше обумовлюється станом її фінансового ринку, тобто вивіз капіталу в формі прямих інвестицій стає можливим як наслідок зростання портфельних інвестицій. Ступінь стабільності фінансового ринку набуває ролі провідного фактору інвестиційної активності взагалі.

Разом з цим, причинно-наслідковий ланцюжок «портфельні інвестиції – прямі інвестиції – зовнішня торгівля», як атрибут глобалізації, має традиційний «зворотній хід», який відповідає традиційній логіці формування платіжного балансу країни: стан самого фінансового ринку залежить від стану зовнішньоторгівельного сальдо та від підприємницької активності іноземців в

реальному секторі внутрішньої економіки. Таким чином, має місце підсилення взаємозв'язків між різними формами МЕВ.

Ще один прояв інтенсивного аспекту глобалізації світогосподарських зв'язків, який є принципово важливим на сучасному етапі, – це взаємодія світогосподарських відносин з іншими складовими, сферами і формами міжнародних відносин (політичні, соціальні, правові, моральні, культурні, естетичні, релігійні, тощо). Необхідні екологічні обмеження економічного зростання виникли не в останнє десятиліття, проте саме зараз вони знаходять все більше втілення в політиці та економіці в рамках світового господарства.

Транснаціональні корпорації – це творіння всієї другої половини ХХ сторіччя, проте лише, починаючи з останнього його десятиріччя, глобальний бізнес став самостійним явищем. Це явище ґрунтується, з одного боку, на знаходженні універсальних – єдиних для багатьох країн – технологій виробництва і руху товару (послуги) до споживача, а з другого – на просуванні стереотипів і стандартів споживання однієї країни (групи країн) в інші країни. В подібних випадках вже важко відділити причину від наслідку; позаекономічні – в даному випадку, культурні – явища слугують не тільки обмежувачем, а й передумовою економічних зрушень.

Далі ми будемо розглядати глобалізацію світогосподарських відносин як тісне і стале поєднання всіх вищеназваних компонентів.

І тут необхідно точно визначити місце глобалізації серед відомих форм і напрямків міжнародних економічних відносин. Нам відомі такі форми міжнародних економічних відносин, як:

- зовнішня торгівля, обмін товарами і послугами між країнами;
- вивоз капіталу та інтернаціоналізація виробництва: міжкраїновий обмін матеріальними факторами виробництва;
- міжкраїнове переміщення трудових ресурсів;
- інтеграційні процеси: взаємоприспосовування структур економіки різних країн та відповідні цьому пристосуванню зміни у режимах зовнішньоекономічної діяльності і зовнішній політиці.

Глобалізація є неможливою сама собою, тобто перераховані форми відносин є необхідними умовами її існування. Необхідними, проте не достатніми. Та нова якість глобалізованих світогосподарських зв'язків, яка виникла на початку ХХІ сторіччя, визначається новими передумовами, серед яких необхідно виділити наступні:

- технологічні: розвиток засобів зв'язку та інформації, який дозволяє проводити господарські трансакції в різних точках земної кулі в режимі реального часу; зведення до мінімуму або до нуля часових лагів в процесі обороту капіталу, пов'язаних з проведенням розрахунків (безготівкові розрахунки в сучасних інформаційних банківських системах стаються миттєво); прискорене оформлення документів (бездокументаційний, оснований на електронних записах інформаційний оборот все більше витісняє «паперовий») та пов'язане з цим прискорення оборотності капіталу, залученого до світогосподарських зв'язків;

– організаційні: величезні зрушення в інституційній структурі світового господарства, викликані: суттєвим розширенням кордонів єдиного європейського ринку (у зв'язку з розширенням ЄС на Схід аж до кордону з колишнім СРСР); різкою зміною країнової структури світової торгівлі (суттєве підсилення позицій Китаю у світовій торгівлі, тощо). Переділ світових ринків – факт, який здійснюється на очах, однак ще не є завершеним. В ньому вже визначилися лідери та аутсайдери, але визначеності остаточного результату немає;

– культурні: планетарне розповсюдження стандартів матеріальної цивілізації європейського та американського типів на рівні звичайної економічної свідомості, – так звана культурна експансія, рівно як й планетарне протистояння цій експансії (природньо, менш потужне за засобами, але також таке, що виступає незаперечним фактом).

Таким чином, глобалізація як форма міжнародних економічних відносин – це процес інтернаціоналізації господарського життя на етапі формування інформаційного технологічного укладу в найбільш розвинутих країнах в умовах боротьби тенденцій формування однополюсного та багатополюсного (взаємін попереднього двухполюсного) політичного й економічного світового простору.

8.3. Організаційні форми і рівні глобалізації

Світогосподарські зв'язки оформлює не тільки система офіційного міжнародного права, цивільних відносин і інших атрибутів вільного ринку. Об'єктивне існування глобального центру і глобальної периферії перетворює досить широку галузь міжнародних економічних відносин в управлінську ієрархію, у якій різні учасники міжнародних угод є сторонами лише де-юре.

Тобто, крім рівня ринків (товарних, ресурсних, фінансових), глобалізація міжнародних економічних відносин охоплює й рівень держав та їх груп.

При всій зовнішній демократичності ринку, й особливо – світового, неможна не бачити, що здійснення психологічного тиску на партнера є досить розповсюдженою формою міжнародних контактів. Особливо яскраво цей тиск прослідковується на рівні взаємовідносин урядів. Практично будь-яка угода укладається не “з чистого аркушу”, а в ув'язці з усією попередньою історією партнерських зв'язків, нагромаджених оформлених та неоформлених боргів, претензій, причому часом далеко не економічного порядку. Сполучення дипломатії з торгівлею – це вже прояв нерівноправності сторін, які здійснюють угоди, особливо якщо одна зі сторін є обмеженою в силу історичних причин. Важко, звичайно, оцінити ступінь свободи сторін в укладанні тих чи інших міжнародних економічних контрактів – хто знає, що стоїть за тими чи іншими з них, тим більше що значна частина умов не підлягає публічному розголошенню? Можна лише констатувати, що вільна від дипломатичного тиску сфера міжнародних економічних відносин – така ж рідкість зараз (да й скріше всього у минулому), як й чиста конкуренція в економіці окремої країни.

Режими ембарго, економічних санкцій, а також прямого силового (військового) тиску увійшли до практики міжнародних економічних відносин як засіб здійснення, перш за все, психологічного тиску на партнера.

Проте, невірно було б вважати глобалізацію сферою відносин лише держав і ринків. Є підприємницький рівень глобалізації, є глобалізація з позицій кожної з багатьох дійових осіб світової економіки. Коли ми аналізуємо мікрорівень економіки, ми одразу, здавалося б, мали абстрагуватися від таких категорій, як національні економічні інтереси, справедливість або несправедливість в обміні, позаекономічні фактори. Проте – й в цьому полягає всеохоплюваність явища, що досліджується, – до кінця зробити це не вдається. Можна навести приклад з близької нам російської економіки – він полягає у спробі створення на території Росії іноземного підприємства з відкритою розробки вугілля, яка здійснена зовсім недавно. Початково здійснені розрахунки показали, що проект є рентабельним, оскільки у Кемеровській області (намічене місце базування підприємства) ціна вугілля є найнижчою у Росії. Проте, ряд факторів позаекономічного плану, в тому числі шахтарські страйки, наявність криміналізованого ланцюжка посередників, оминати який при просуванні товару на ринок виявилось дуже важко, шалений розмір корупції в структурах влади, – призвели до “накручування” (збільшення) відпускних цін при закупівлі вугілля майже в п’ять разів, що «поставило хрест» на даному проекті. На цьому прикладі видно, як позаекономічні фактори можуть коректувати ситуацію на мікрорівні економіки, що, доречі, спостерігається не тільки у зовнішньоекономічній діяльності, а й на внутрішньому ринку. Й це свідчить про наскрізні прояви глобалізації. В даному випадку, явним стає фактор розбіжностей у бізнес-середовищах та бізнес-культурах країн - зовнішньоекономічних партнерів, який прямо впливає на вигідність тих чи інших трансакцій. Власне, саме ситуації на мікрорівні дозволяють передбачити макроекономічну картину глобалізації: якщо господарська система країни відтворює нестабільність у господарських відносинах, то ймовірність прямих інвестицій буде знижуватися, а ймовірність суто спекулятивних або кримінальних діянь – зростати.

Таким чином, можна виділити три рівня глобальних процесів у міжнародних економічних відносинах:

- рівень країн (держав, урядів) та їх груп;
- рівень ринків (товарних, ресурсних, фінансових);
- рівень окремих підприємств та підприємців.

8.4. Технологічні основи глобалізації

Послідовний розгляд проблеми глобалізації світогосподарських відносин потребує виявлення її технологічних засад, а потім – аналізу організаційних форм і механізмів цього процесу на сучасному етапі.

Наша дискусія буде присвячена переважно одній формі глобалізації світогосподарських зв’язків – глобальній експансії. Це пояснюється тим, що

глобальна експансія домінує у сучасній світовій економіці, маючи більш або менш визначене технологічне оформлення. Глобальне взаємопроникнення, яке не отримало ще до кінця завершених форм, може бути предметом прогностно-оціночного дослідження. Засобом глобальної експансії є перенесення в країну інвестування капіталу стереотипів виробництва і споживання країни базування. Зупинимось докладніше на механізмі такого перенесення. Очевидна тонкість питання полягає в тому, що юридично ніхто не примушує окрему особу (фірму, уряд) приймати в процесі зовнішньоекономічної діяльності ті або інші рішення. Так чи інакше рішення приймаються самостійно.

Яким чином можна примусити людину використати ресурси, які їй належать, певним чином? Пропонуючи їй найбільш прості, тобто готові рішення (продукти та способи заробітку), які призначені не для розуміння (роздумів та наступного прийняття рішення), а для механічного запом'ятовування і виконання. Пропонувати можна, використовуючи її залежність від влади, – як від оформленої (думки і рішення людей, під керівництвом яких людина знаходиться), так й від неформальної (так званої масової свідомості, громадської думки, традицій і стереотипів поведінки більшості). В обох випадках людина приймає рішення несамотійно, тільки в першому випадку вона це усвідомлює, а в другому – ні: їй здається, що рішення вона приймає сама.

Проте, ієрархічні структури не можуть пронизати усе суспільство, побудоване на демократичних засадах: максимальне поле їх розповсюдження обмежується правовою системою держави та системою управління на підприємствах. В сфері споживання (і ширше – при виборі напрямку використання ресурсів) діють саме механізми впливу на масову свідомість.

Інформація, необхідна для прийняття рішення, призначена більшості, а не просто окремій людині, тому особливої значущості набувають неособистісні способи передачі інформації, розраховані на масового адресата.

З цього витікає також, що потрібен своєрідний посередник – "транслятор, який мультиплікує інформаційний ефект, причому цьому транслятору не обов'язково володіти зворотнім зв'язком, оскільки інформаційна реакція пасивного адресата не передбачається.

Перед нами, таким чином, предстає сукупність засобів неособистісного, одностороннього та опосередкованого спілкування як система, яка організаційно та технічно підтримує глобальну експансію. В основі цієї системи (див. таблицю 2), на наш погляд, стоять засоби масових комунікацій (масової інформації), а також всі ієрархічно побудовані організації, які виконують роль посередника в передачі інформації.

Засоби глобальної експансії мають цілком відображати її суть. По-перше, вони протистоять засобам спілкування, орієнтованим на особистість як індивідуальну здатність до усвідомлення інформації, що адресована її реципієнтам.

По-друге, вони протистоять всім безпосереднім формам людського спілкування, які, хоча також можуть бути односпрямованими (як, наприклад,

спілкування здирника зі своєю жертвою), характеризуються мультиплікаційним ефектом.

Структуровані і неструктуровані засоби глобальної експансії відрізняються один від одного, проте, відмінність насправді є лише формальною.

Неструктуровані засоби глобальної експансії замінюють, точніше, знеособлюють посередника: він відправляється "за куліси", а в полі зору залишається лише технічний носій інформації, який будцім-то розповсюджує те, що від нього хочуть глядачі (слухачі, читачі, користувачі), що на практиці зовсім не факт.

Проте, виникнення і розвиток засобів глобальної експансії, аж до теперішнього моменту було суперечливим. Особливо варто підкреслити, що ЗМІ – це всього лише інструмент, засіб впливу на свідомість. Цілі цього впливу можуть бути різними. Єдине, що можна стверджувати – вони більше, ніж інші засоби, придатні для маніпуляцій подібного роду.

Об'єктивний погляд на розвиток засобів передачі інформації, значущої для процесу прийняття рішень, потребує виділення двох напрямків цього розвитку. Цей розвиток, останнім часом, торкнувся засобів односпрямованого впливу (перший напрямок) та так званих засобів зв'язку, що передбачають реакцію адресата інформації та міжособистісне спілкування (другий напрямок).

Таблиця 8.2

Класифікація засобів спілкування за ознаками, значущими для аналізу глобальної експансії

Властивості інформації Засіб спілкування		Адресат	Наявність посередників	Обов'язковість реакції адресата
Структурова ні	Ієрархічні організації	сукупність людей	є	немає
	Неієрархічні організації (особисті контакти людей)	індивідууми	немає	невизначено
Неструкту- ровані	Засоби масової інформації	сукупність людей	є	немає
	Засоби немасової інформації (всі форми культури)	індивідууми	є	є

Сучасні інформаційні і телекомунікаційні технології, з їхнім швидко зростаючим потенціалом та досить швидким зниженням витрат, відкривають великі можливості для появи нових форм організації праці та зайнятості в межах як окремих корпорацій, так й суспільства в цілому. Спектр таких можливостей значно розширюється – нововведення впливають на всі сфери життя людей, родину, освіту, працю, географічні кордони людських громад, тощо. Загальне (всесвітнє) розповсюдження персональних комп'ютерів та інформаційних мереж дозволило інформатизувати робочі місця керівників; при

цьому комп'ютеризація охопила всі сфери офісної діяльності. В теперішній час, інформаційні мережі охопили майже весь світ, що знаменувало собою нову еру в їхньому розвитку.

Розвиток інформаційних і телекомунікаційних технологій здійснюється дуже високими темпами. Якщо б автомобілебудування розвивалося настільки ж швидко, як й мікропроцесорна техніка, то автомобіль сьогодняшнього дня вже їхав би зі швидкістю 480 тис. км/год та споживав би при цьому 1 л пального на 355 тис. км пробігу. Так наочно порівняли темпи науково-технічного прогресу у двох провідних галузях промисловості США спеціалісти фірми "Intel" – світового лідера у галузі мікроелектроніки. Для повноти картини можна додати, що й коштував би цей автомобіль лише 75 центів.

В діловій сфері отримала широке визнання й нова інформаційна технологія, представлена послугами глобальної мережі "Інтернет". За оцінками аналітичної фірми "International Data Corp" (США), з 2010 по 2020 рік слід очікувати збільшення числа бізнес-користувачів мережею зі 100 млн. до 1 млрд. підключень. Спеціалізовані видання вже назвали її «мережею мереж», а популярний журнал ділового світу «Бізнес уїк» визначив найближче майбутнє як «епоху Інтернету». Не випадково, більшість вчених у світі проблему всесвітньої інформації розглядають як одну з основних глобальних.

Телекомунікаційні технології дозволяють перебудувати організаційні структури підприємств, створюючи можливість:

- реалізувати альтернативні форми взаємодії як всередині компанії, так й з зовнішнім світом шляхом організації внутрішніх мереж;
- змінити методи управління (контроль, аналіз, планування);
- поступово долати обмеження, обумовлені необхідністю знаходитися у фізичному контакті при спільній роботі.

Взамін функціональних ієрархічних структур, виникають більш динамічні та гнучкі організації, пронизані мережевою інформацією, здатні відчувати потреби ринку і реагувати на них, замість того, щоб просто виробляти будь-яку продукцію і продавати її через окремі функціональні підрозділи, як в минулому.

В результаті, й у сфері світогосподарських відносин забезпечується доступність та оперативність інформації, суттєва економія робочого часу – тобто діє найважливіший закон економіки, сформульований ще К. Марксом як «закон економії часу».

Економічний аспект організаційних змін у виробництві, які стаються при впровадженні інформаційних технологій, полягає не стільки у можливості знизити витрати виробництва (за рахунок зростання швидкості обробки та передачі інформації), скільки за рахунок підвищення ринкової привабливості товарів і послуг, – наприклад, шляхом скорочення часу розробки нових продуктів або поліпшення роботи сервісних підрозділів. Головні причини використання телекомунікаційних технологій при здійсненні внутрішньої перебудови компаній – необхідність підтримки конкурентоспроможності або зменшення стратегічного відставання.

Для того, щоб показати, яким чином, не дивлячись на перераховані вище переваги, інформаційні технології можуть стати засобом глобальної експансії, необхідно звернутися до суті цього поняття. Що таке інформаційна технологія? Це – технологія збору, обробки і передачі інформації. Нічого глобального в цьому словосполученні, здається, немає.

Виникає ще одне питання: а що таке система управління? По суті справи, це – система впливу керуючого суб'єкта на керуємий об'єкт з метою, що задається тим, хто управляє. А, з точки зору техніки цього впливу, система управління – це ніщо інше, як та ж система збору, обробки та передачі інформації.

Якщо інформаційні технології підприємств і країн розробляються незалежно одна від одної, і, так би мовити, "не відповідають одна одній", то зберігається й взаємна рівноправність цих країн і підприємств. Якщо ж є незначна кількість розробників та численні споживачі (користувачі) цих технологій, то положення кардинальним чином змінюється.

Ми приходимо до того, що інформаційні технології, по суті, – матеріальне втілення глобальної експансії. Експорт стереотипів виробництва і споживання втілюється в експорті технологій управління. З одного боку, застосування цих технологій в конкретних умовах – справа користувача, з другого – виробник технологій виявляється "з самого початку й до кінця" обізнаним з системою управління всіх споживачів своєї продукції: "Специфіка цього типу технологій в тому, що сам факт їх застосування робить для сторони, що їх використовує, принципово неможливою будь-яку суттєву конкуренцію з розробником цих технологій. Це свого роду плата за допуск до більш високої ефективності, що забезпечується цими технологіями, – такої ефективності, яка раніше зустрічалася лише в дилерських і ліцензійних системах. Сучасні передові технології у явній чи неявній формі ставлять користувача у положення ліцензіата" [7, с. 213]. Цілком природньо, що перехід від створення нових технологій до їх розповсюдження та виникнення, таким чином, глобальної інформаційної експансії, найбільш концентровано охарактеризував лідер цього процесу Б. Гейтс. Він вказав, що головним фактором розвитку інформаційних технологій стає не їх власне вдосконалення, а комплексне застосування вже наявних технічних рішень для забезпечення "інформаційної прозорості" всіх країн – "прозорості", наскільки можна зрозуміти, досить однобічної для країн, які створюють метатехнології, та прозорості, що слугує забезпеченню глобальних конкурентних переваг для країн-лідерів у галузі інформаційних технологій [8].

8.5. Переваги та негативні аспекти глобалізації

Переваги глобалізації можна сформулювати дуже чітко – це підсилені всіма її ознаками переваги сучасної цивілізації над традиційною економікою. Зростання товарного виробництва, торгівлі, споживання і рівня життя у глобальних формах піднімає матеріальний добробут людини на дуже високий (у порівнянні з минулим) рівень.

Основною перевагою глобалізації, з точки зору міжнародних економічних відносин, є загострення міжнародної конкуренції. Конкуренція і розширення ринку приводять до поглиблення спеціалізації і міжнародного поділу праці, які стимулюють, в свою чергу, зростання виробництва не тільки на національному, а й на світовому рівні [9]. Наслідками зростання конкуренції є: підвищення якості продукції і послуг та зниження витрат, а отже й цін. Або можна сказати, що за ту ж саму ціну можна буде придбати продукт більш високої якості.

В результаті міжнародної конкуренції, для зниження витрат виробниками будуть застосовуватися передові технології виробництва, збуту та управління. Технології виробництва вдосконалюватимуться або самими виробниками продукції, або виробниками устаткування в тому випадку, якщо таке устаткування буде необхідним для застосування різними компаніями. Розробку і розвиток управлінських і збутових технологій здійснюватимуть спеціалізовані фірми, що концентрують владу над торгівельними мережами різних видів і форм (починаючи з магазинів і закінчуючи багаторівневими мережами прямих продажів) або певними видами управлінських і пов'язаних з ними технологій (наприклад, інформаційних). При цьому, здійсниться загальне зростання добробуту, зростання споживання і виробництва. Зростання добробуту відкриє нові можливості для вирівнювання рівня життя на планеті, вивільнення часу у населення за рахунок зниження кількості робочого часу, що дасть суспільству шанс використати додаткові ресурси і зиски у напрямках, які могли б привести світ до всебічного (перш за все, економічного) процвітання.

Небезпеки глобалізації полягають, перш за все, у подальшому поглибленні вже існуючих розривів між економічно більш розвиненими та економічно менш розвиненими країнами. Економічно найрозвинутіші країни розглядають менш розвинені країни та їх мешканців як тих, хто залишається на узбіччі сучасної цивілізації, – вже не просто як споживачів продукції і постачальників дешевих ресурсів, а як керовану масу людей, яка позбавлена здатності до самостійного прийняття рішень, творчості, організації, до подальшого ефективного розвитку.

На протидію такій головній перевазі глобалізації, як загальне економічне зростання, виникає її головна негативна риса – концентрація влади над ринками продукції і послуг (навіть такими, як проведення дозвілля) у великих міжнародних компаній і альянсів. А далі, внаслідок цього, знаходять свій прояв всі негативні аспекти монополізації ключових світових ринків.

Дослідження сучасного процесу глобалізації світогосподарських зв'язків дозволяє зробити наступні основні висновки.

1. Глобальність в **екстенсивному** (територіальному, фізичному) сенсі означає існування зв'язку різних національних економік, причому не просто однієї з одною, коли те, що стається в одній національній економіці, відбивається на її найближчих партнерах по зовнішній торгівлі та зовнішньоекономічній діяльності в цілому. Вона означає тісний взаємозв'язок більш широкого кола національних економік, пов'язаних з даною непрямо та навіть взагалі, на перший погляд, не пов'язаних. Іншими словами, розширюється поле дії світогосподарських відносин, стається їх екстенсивне

зростання. Проявляється це в довгостроковій тенденції зростання масштабів світової економіки. Глобалізація – це перехід до «світосистемності», глобальності, тобто до більш взаємопов'язаної світової системи, в якій взаємозалежні мережі та потоки долають традиційні кордони. **Інтенсивний** (логічний) аспект глобальних процесів виникає у зв'язку з зовнішньоекономічними передумовами, факторами і ефектами власне економічної діяльності, з одного боку, та з підсиленням взаємозв'язку різних форм господарської діяльності – з іншого, причому поза залежністю від того, чи виходять ці взаємозв'язки і взаємовпливи за межі національного господарства, чи ні.

2. Розрізняють наступні основні теорії глобалізації: структуралістська, кон'юнктурна, конструктивістська. Структуралістська теорія глобалізації базується на закономірностях розвитку внутрішніх і міжнародних економічних систем; вона розглядає глобалізацію як яскраво виражений незворотний процес, спричинений економічними, технологічними та політичними чинниками. Кон'юнктурна теорія стверджує, що головні риси глобалізації детерміновані окремою логікою та обставинами, що залежать від зміни умов внутрішнього та зовнішнього оточення, їхньої взаємодії у просторі й часі при унікальній конфігурації соціальних сил та історичних передумов. Конструктивістська теорія базується на ідеях та концепціях як конституювальних елементах глобалізації, що характеризують її як випадковий, стохастичний, непередбачуваний, недетермінований та невизначений процес, який зумовлюється комунікативною взаємодією політичних агентів; змістом цієї взаємодії виступають мотивації, інтереси, ідеї.

3. Переваги глобалізації можна сформулювати дуже чітко – це підсилені всіма її ознаками переваги сучасної цивілізації над традиційною економікою. Зростання товарного виробництва, торгівлі, споживання і рівня життя у глобальних формах піднімає матеріальний добробут людини на дуже високий (у порівнянні з минулим) рівень. Небезпеки глобалізації полягають, перш за все, у подальшому поглибленні вже існуючих розривів між економічно більш розвиненими та економічно менш розвиненими країнами. Економічно найрозвинутіші країни розглядають менш розвинені країни та їх мешканців як тих, хто залишається на узбіччі сучасної цивілізації, – вже не просто як споживачів продукції і постачальників дешевих ресурсів, а як керовану масу людей, яка позбавлена здатності до самостійного прийняття рішень, творчості, організації, до подальшого ефективного розвитку. Головна негативна риса глобалізації – концентрація влади над ринками продукції і послуг у великих міжнародних компаній і альянсів. Завдяки цьому, знаходять свій прояв всі негативні аспекти монополізації на рівні світового господарства.

Список використаної літератури та джерел

1. Філіпенко А.С. Глобальні форми економічного розвитку: Історія і сучасність / А.С. Філіпенко. – К.: Знання, 2010. – 670 с.
2. Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю.В.

- Яковец. – М.: Экономика, 2011. – 382 с.
3. Капица Л.М. Экономическая дипломатия в условиях глобализации. Учебное пособие / Л.М. Капица. – М.: МГИМО, 2010. – 624 с.
 4. Бжезинский З. Выбор. Мировое господство или глобальное лидерство / З. Бжезинский. – М.: Международные отношения, 2010. – 254 с.
 5. Сиденко В.Р. Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: украинская модель: В 2 т. – Том 1. Глобализация и экономическое развитие / В.Р. Сиденко. – К.: Феникс, 2008. – 376 с.
 6. Чумаков А.Н. Глобализация. Контуры целостного мира. Монография / А.Н. Чумаков. – М.: Проспект, 2011. – 432 с.
 7. Гордеев В.В. Мировая экономика и проблемы глобализации / В.В. Гордеев. – М.: Высшая школа, 2008. – 407 с.
 8. Столярчук Я.М. Глобальні асиметрії економічного розвитку / Я.М. Столярчук. – К.: КНЕУ, 2009. – 302 с.
 9. Циганкова Т.М. та ін. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ. Монографія / Т.М. Циганкова. – К.: КНЕУ, 2006. – 660 с.
 10. Фаминский И.П. Глобализация – новое качество мировой экономики / И.П. Фаминский. – М.: Магистр, 2009. – 397 с.
 11. Гражевська Н.І. Економічні системи епохи глобальних змін: Монографія / Н.І. Гражевська. – К.: Знання, 2008. — 431 с.
 12. Глобализация мирового хозяйства. / Под ред. Осьмовой М.Н., Бойченко А.В. / М.Н. Осьмова. – М.: Инфра-М, 2011. – 376 с.
 13. Холопов А.В. Макроэкономическая политика в условиях глобализации / А.В. Холопов. – М.: Деловая литература, 2007. – 256 с.
 14. Дергачова В.В. Глобалізація за умов циклічності розвитку економіки і суспільства: монографія / В. В. Дергачова, О. М. Згуровський. / В.В. Дергачова. – Київ- Черкаси : Чабаненко Ю. А., 2014. - 376 с.
 15. Кириленко І.Г. Глобалізація ноосфери та перспективи України: монографія / І.Г. Кириленко. - Вінниця : Нілан, 2014. - 463 с.
 16. Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: колективна монографія : [у 2 томах] / Науковий журнал "Економіка і фінанси". - Дніпропетровськ : Дробязко С. І., 2014. - Т. 1. - 2014. - 465 с.
 17. Філюк В. В. Концентрація ринків та її регулювання в умовах глобалізації: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук : 08.00.01 / Філюк В. В. – К.: Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, 2014. - 20 с.
 18. Соболев В. М. Фінансизація економічних відносин та її протиріччя в умовах глобалізації: монографія / Соболев В. М., Монохонова А. М., Соболева М. В. ; за загальною редакцією Соболева В. М. / В.М. Соболев. - Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна. - Харків: Бровин А. В., 2014. - 243 с.

Контрольні запитання / та тести

1. Як необхідно розуміти глобальність будь-якої проблеми?
2. За яких умов система вважається глобальною?
3. Якими факторами визначається глобальність конкретної проблеми?
4. Визначення поняття “глобалізм”.
5. Сутність поняття “глобалізм”.
6. Що означає поняття “глобалізм” із об’єктивних позицій?
7. Значення поняття “глобалізм” із суб’єктивного боку.
8. Визначення поняття “глобалізація”.
9. Загальна характеристика сучасного процесу глобалізації.
10. Визначення поняття “глобалістика”.
11. Які методологічні підходи визначають процес глобалізації?
12. Які основні параметри слід враховувати при проведенні щорічного рейтингу глобалізації держав?
13. Що таке економічна інтеграція?
14. Як слід розуміти термін “персональні контакти”?
15. Що означає залучення до міжнародної політики?
16. Що відображає об’єктивна глобалізація?
17. Що відображає суб’єктивна глобалізація?
18. Головні ідеї суб’єктивного глобалізму.
19. Енциклопедичне визначення поняття “розвиток”.
20. Наявність яких трьох властивостей вирізняє процеси розвитку серед інших змін?
21. Що таке «новий якісний стан об’єкта»?
22. Характеристика процесу розвитку.
23. Визначення головних особливостей процесу розвитку.
24. Визначення поняття “прогрес”.
25. Критерії оцінки прогресу.
26. У чому полягає основна ідея прогресу?
27. Відмінності доцільності прогресу та ідеї меж зростання.
28. Визначення інтелектуальних напрямів розвитку.
29. Світосистемні глобальні трансформації.
30. Глобальні економічні трансформації.
31. Соціальні аспекти сучасних глобальних трансформацій.
32. Основна суперечність сучасного процесу глобалізації.
33. Сутність інтеграційного процесу.
34. Трансформаційна роль держави при включенні країни в інтеграційні об’єднання.
35. Сучасний світ вважається нестабільним внаслідок:
 - а) підвищення тарифів на газ;
 - б) високих цін на землю;
 - в) неефективної організації роботи місцевих органів самоврядування;

г) порушення системи протипа капіталізму — соціалізму, негативними наслідками агресивної людської діяльності.

36. Сучасний етап посилення взаємозв'язку та взаємозалежності країн і народів визначається:

- а) формою суперечності в пізнанні нових даних про об'єкт;
- б) різним кількісним виразом політичних явищ;
- в) політичними явищами та процесами, що не становлять однорідної маси;
- г) взаємодією суб'єктів світосистемних відносин різних рівнів з регулювання

їх

діяльності в різних сферах на єдиному світовому просторі.

37. Об'єктивна глобалізація як історичний процес створення міжцивілізаційного, міжнаціонального простору базується на такому:

- а) суперечностях об'єктивного світу, що розподіляються на внутрішні та зовнішні;
- б) законі переходу кількості в якість, який орієнтує на необхідність аналізу кількісного і якісного аспектів політичних явищ;
- в) принципах рівності, поваги національного суверенітету, узгодження інтересів усіх взаємодіючих суб'єктів;
- г) сутності та явищах, взаємно не віддільних.

38. Суб'єктивна глобалізація — це новітні форми і методи агресії світової олігархії проти незахідних цивілізацій, які:

- а) передбачають розвиток політичних процесів і подій;
- б) становлять впорядковані в часі комплекси змін характеристик об'єкта, процесу;
- в) передбачають взаємодію суб'єктів світосистемних відносин різних рівнів з регулювання їх діяльності в різних сферах на єдиному світовому просторі;
- г) належать до групи колективних експертних оцінок, а також методів колективної генерації ідей.

39. Процес глобалізації в науці розглядається з таких методологічних підходів:

- а) заснованих на колективній думці експертів про принципи розвитку об'єкта прогнозування;
- б) які застосовуються у прогнозуванні як методи експертної оцінки і поділяються на індивідуальні та колективні;
- в) культурологічного, економічного, екологічного та ін.;
- г) в яких використовуються індивідуальні здібності експерта і незначний психологічний тиск під час проведення інтерв'ю.

40. Перед людством стоїть дилема: або усвідомити наслідки глобалізму і нарешті діяти, або:

- а) погодитись з оцінкою стану шляхів прогнозованого об'єкта;
- б) вдатись до метафізичного судження про можливий розвиток політичних систем;
- в) майбутнього взагалі не існує;
- г) переосмислити прогнозні експертні оцінки.

41. Сучасна суб'єктивна глобалізація — це доведений до крайності паразитизм світового капіталу, який:
- а) забезпечує однозначність розуміння окремих питань;
 - б) має ідеологів, організаторів та агентів впливу;
 - в) не дає можливості таким напрямам впливу перетинатись;
 - г) не може бути визначений іншими методами.
42. До визначень основних понять “розвиток” належать:
- а) матеріальні та нематеріальні запаси;
 - б) інформаційно-комп'ютерні технології та наукомісткість;
 - в) незворотні, спрямовані на закономірні, зміни;
 - г) використання оборотних засобів і джерела їх утворення.
43. До виникнення нового якісного стану об'єкта приводять:
- а) грошові кошти, авансовані на виконання виробничого замовлення;
 - б) оборотні фонди та фонди обігу;
 - в) зміна складу, форми та змісту;
 - г) неоднорідність реального світу.
44. Суттєва характеристика процесів розвитку полягає в такому:
- а) це час, який іде в “інший світ”;
 - б) це час, який характеризується певною динамічністю;
 - в) розвиток здійснюється в реальному часі, і тільки час виявляє спрямованість розвитку;
 - г) одні люди майбутнє вбачають у дітях, інші — у родичах.
45. Провідні зарубіжні вчені так характеризують сучасний стан капіталістичної системи:
- а) стабільний;
 - б) перехідний;
 - в) багатоваріантний;
 - г) кризовий.
46. В індустріальному суспільстві головним засобом, що забезпечує можливість експлуатувати людину людиною, є такий:
- а) володіння владою;
 - б) володіння спадком або спадковим титулом;
 - в) власність на засоби виробництва;
 - г) належність до панівного класу.
47. В інформаційному суспільстві головним засобом експлуатації людини людиною є такий:
- а) володіння Інтернетом;
 - б) володіння світовою радіо- та телемережею;

- в) можливість надавати освітні послуги;
- г) володіння інформацією, інтелектуальною власністю.

48. У постіндустріальному суспільстві соціальний статус людини визначається:

- а) ступенем її олігархизації;
- б) обійманням нею найвищої керівної посади в державі;
- в) володінням спадковою владою;
- г) рівнем її освіти і здатністю перетворювати його на знання.

49. Зазначте, які класові відмінності в постіндустріальному суспільстві роблять їх ще жорсткішими:

- а) відмінності у фінансовому забезпеченні;
- б) відмінності в доступі до ЗМІ;
- в) відмінності у ступені освіти;
- г) відмінності в можливості обіймати ключові посади у владних структурах.

50. У перерозподілі доходів в інформаційному суспільстві беруть участь:

- а) робітничий клас, який створює матеріальні блага;
- б) президент країни, який є гарантом виконання конституції;
- в) прем'єр-міністр, який певною мірою управляє діяльністю уряду;
- г) клас інтелектуалів, який продукує нові ідеї і має знання.

51. Зазначте, на базі чого відбувається регіональна міжнародна інтеграція:

- а) поляризації міжнародних систем;
- б) доступності до сировини та капіталу;
- в) удосконалення процесу виробництва;
- г) інтернаціоналізації господарського життя.

РОЗДІЛ 9

МІЖНАРОДНИЙ БІЗНЕС У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

- 9.1. Загальна характеристика міжнародного бізнесу
- 9.2. Інтернаціоналізація бізнесу і багатонаціональні компанії
- 9.3. Зарубіжні інвестиції та спільне підприємництво
- 9.4. Міжнародний франчайзинг
- 9.5. Розвиток міжнародного виробництва

9.1. Загальна характеристика міжнародного бізнесу

Міжнародний бізнес як підприємницька діяльність, що відбувається на міжнародному рівні з використанням факторів виробництва різних країн світу, за своєю глибинною сутністю є діяльністю, направленою на отримання прибутку. Міжнародний бізнес у широкому сенсі включає всі форми реалізації міжнародних економічних відносин, що розглядаються у даному підручнику. В даному розділі міжнародний бізнес розглядається у вузькому значенні, тобто як одна з форм реалізації та розвитку міжнародних економічних відносин. У такому розумінні **міжнародний бізнес характеризується як сукупність угод, укладених і виконуваних через національні кордони, з метою реалізації інтересів та цілей економічних агентів** [6, с.201].

Міжнародна підприємницька діяльність має такі характерні риси: 1) переміщення ресурсів, товарів та послуг між країнами; 2) широкі можливості для зниження витрат за рахунок використання дешевих світових ресурсів, можливостей міжнародного поділу праці, ефекту масштабу; 3) використання досвіду різних країн у різних сферах підприємницької діяльності.

На міжнародний бізнес впливає ціла низка різноманітних чинників. Серед них можна виділити такі групи: **внутрішні** та **зовнішні**. Внутрішні чинники пов'язані з організацією бізнесу тим чи іншим економічним агентом. Вони включають наявність реальних і фінансових ресурсів, рівень кваліфікації працівників, ефективність використання ресурсів, рівень організації виробництва і реалізації продукції чи послуг. Група зовнішніх чинників може бути представлена на трьох рівнях: національний, регіональний та міжнародний.

На **національному рівні** на міжнародний бізнес впливають перш за все такі чинники як інвестиційний клімат (рівень оподаткування бізнесу, законодавство щодо іноземного капіталу, формування суспільної думки щодо бізнесу), різного роду пільги, що надаються вітчизняним і (або) іноземним виробникам.

На **регіональному рівні** найважливішим чинником ведення міжнародного бізнесу є рівень розвитку інтеграційних процесів. Даний чинник

відіграє позитивну роль у веденні міжнародного бізнесу економічними агентами країн-учасниць даного інтеграційного утворення. Водночас для економічних агентів інших країн можуть створюватися несприятливі умови для ведення міжнародного бізнесу.

На **міжнародному рівні** головними чинниками є чинники комунікаційні, проблеми ціноутворення, коливання валютних курсів, достовірність інформації, міжнародна документація тощо. Повний перелік цих чинників викладено у відповідності до їх впливу на міжнародний бізнес у підручнику за ред.. Ю.Г. Козака [6, с.201-202].

Суб'єктами міжнародного бізнесу є фірми, держави, інтеграційні об'єднання та міжнародні економічні організації. Головним суб'єктом виступає міжнародна фірма у формі багатонаціональної або транснаціональної корпорації, одноосібного підприємства чи товариства.

Міжнародний бізнес у сучасному вигляді почав розвиватися після Другої світової війни, але цей період можна вважати періодом його зрілості. Як будь-яке складне економічне явище міжнародний бізнес має свою передісторію, що почалася із розвитком міжнародної торгівлі, але особливо з міжнародним рухом капіталу, що інтенсивно почав розвиватись у останній чверті XIX століття. Вивіз капіталу як результат його надлишку у власній країні (цей надлишок був відносний з точки зору прибутку) створив передумови для розвитку сучасного міжнародного бізнесу.

Тому **першою причиною** розвитку міжнародного бізнесу можна вважати відносний «надлишок» капіталу і можливість отримати більший прибуток на вкладений капітал в інших країнах.

Другою причиною розвитку міжнародного бізнесу є жорстка конкурентна боротьба, що змушує підприємців знижувати витрати за рахунок доступу до дешевих ресурсів інших країн, а також за рахунок міжфірмової кооперації провідних компаній світу.

Третьою причиною розвитку міжнародного бізнесу є вузькість внутрішніх ринків країн, що не дає можливості використати ефект масштабу і не сприяє зростанню розмірів компаній.

Четверта причина – антимонопольне законодавство, що обмежує максимальну частку національного ринку компаній і змушує їх виходити на міжнародні ринки і розвивати міжнародний бізнес.

П'ята причина пов'язана з кооперацією між фірмами, яка змушує фірми рухатися за своїм партнером на міжнародний рівень.

Шостою причиною розвитку міжнародного бізнесу є екологічні чинники. Жорстке законодавство розвинених країн щодо забруднення навколишнього середовища змушує компанії цих країн переміщувати так зване «брудне» виробництво в інші країни, де таке законодавство більш лояльне або взагалі відсутнє.

Етапи розвитку міжнародного бізнесу можна представити у вигляді таблиці 9.1.

Таблиця 9.1

Етапи розвитку міжнародного бізнесу

Етапи	Періоди	Сутнісна характеристика етапу
I	Кінець XIX ст. до першої світової війни	Інтенсивний вивіз приватного капіталу. Формування міжнародних монополій, поділ внутрішнього і зовнішнього ринку (картелі, синдикати, трести). Антимонopolьне законодавство.
II	20-30-і рр. XX ст. між двома світовими війнами	Розвиток міжнародних угод та блоків. Міжнародний бізнес розвивається в рамках монополій. Поглиблення міжнародного поділу праці.
III	1945 - 1960 рр.	Відновлення національних економік після II світової війни. Науково-технічна революція. Економічне диво Японії та Німеччини. Транснаціональні корпорації (ТНК), що формують економічну структуру світу. Інтернаціоналізація виробництва.
IV	1960 – 1990 рр.	Поява країн, що розвиваються у світовій економіці. Міжнародні програми їх розвитку. Прямі іноземні інвестиції та розвиток міжнародного виробництва. Поява спільних підприємств, проектів під ключ, контрактів на управління. Подальше зростання інтернаціоналізації виробництва і ролі ТНК у світовій економіці.
V	1990 р. – до сьогодення	Геополітичні зрушення. Поява у світовій економіці країн з перехідною економікою, нових індустриальних країн. Глобалізація економіки. Розвиток усіх форм міжнародного бізнесу. Зміни у географічній структурі прямих іноземних інвестицій. ТНК і багатонаціональне виробництво. Експорт заводів. Освоєння світових ресурсів. Формування стратегічних альянсів.

Міжнародний бізнес реалізується у різноманітних видах та формах. Найбільш розповсюдженими з них є **експорт, ліцензування, франчайзинг, контракт на управління, проекти під ключ, прямі зарубіжні інвестиції (ПЗІ)** [6]. Останні є однією з форм вивозу підприємницького капіталу, а у контексті розвитку міжнародного бізнесу розглядається з точки зору створення спільних підприємств (СП) [7]. Надамо коротку характеристику кожному із названих видів міжнародного бізнесу.

Експорт продукції є найбільш простим і розповсюдженим шляхом для діяльності на міжнародних ринках. При цьому фірма створює на перших етапах розвитку міжнародного бізнесу експортний відділ, що координує експортну діяльність, а в подальшому – або посередницьку службу, або торгівельну компанію в залежності від масштабів міжнародної діяльності.

Ліцензування – надання іншим фірмам прав на використання патентів, програм, процедур, торгівельних марок, ноу-хау, авторських прав за певну плату. Це надає можливість мінімізувати капітальні витрати, забезпечує отримання в обмін на ліцензію активів інших фірм, доходів з ринків, доступ до яких обмежений. В міжнародному бізнесі широко використовується також перехресне ліцензування, за допомогою якого знижуються витрати на розробку нових технологій тощо.

Франчайзинг – вид міжнародного бізнесу, який передбачає передачу продавцем (франчайзером) покупцеві (франчайзі) права на використання своєї торгівельної марки, способу організації бізнесу, методів управління ним. Продавець постійно надає покупцеві допомогу в веденні бізнесу і контролює його.

Контракт на управління передбачає передачу менеджерів і мистецтва управління фірмою. Така передача відбувається у формі відрядження частини управлінського персоналу для налагодження виробничого процесу або виконання спеціалізованих управлінських функцій протягом певного періоду та за певну плату. Даний вид міжнародного бізнесу використовується при банкрутстві підприємств іншої країни, при відсутності менеджерів відповідної кваліфікації в даній країні, при експропріації підприємств фірми.

Проекти під ключ – укладання контракту на будівництво підприємств, які передаються за встановлену плату власникові, коли вони готові до експлуатації. Даний вид міжнародного бізнесу здійснюють будівельні фірми – виробники промислового устаткування, які оснащують підприємства своїм обладнанням, а також консалтингові фірми. Замовником проектів під ключ здебільшого є держава. Умовами даного контракту виступають ціна контракту, якість технології та управління, досвід і репутація фірми, фінансування експорту.

Прямі зарубіжні інвестиції передбачають створення власної філії у приймаючій країні. Вона може бути створена фірмою самостійно або у партнерстві з місцевою фірмою. При цьому виникає питання про участь у

власності створеного спільного підприємства. Відповідь на нього пов'язана з оптимальною з точки зору міжнародного маркетингу часткою контролю у СП.

При виборі виду міжнародного бізнесу фірма враховує: 1) законодавство приймаючої країни; 2) рівень витрат; 3) досвід; 4) рівень конкуренції та ризику; 5) характер активів та розподіл контролю; 6) політичні та економічні зміни. Для того, щоб уникнути різного роду ризиків та загроз, фірми використовують різні види ведення міжнародного бізнесу і розміщують його у різних країнах.

Правове середовище формується на трьох рівнях: національному, регіональному та глобальному.

Правове середовище міжнародного бізнесу в межах окремих країн формує конституційне право, податкове право і трудове право.

На регіональному рівні правове середовище міжнародного бізнесу формується законодавчими актами в межах інтеграційних угруповань: наприклад, в ЄС картельне право, субвенційне право, постанови, що мають силу законів для країн – членів ЄС і стосуються зовнішньоторгівельної політики, аграрної політики, торговельного та цивільного права, податкового права.

Глобальний або міжнародний рівень формування правового середовища міжнародного бізнесу створюють відповідні норми, що зафіксовані в статутах міжнародних економічних організацій, а також правилами, закріпленими в міжнародних угодах. Норми міжнародної торгівлі формує СОТ, міжнародних валютно-фінансових відносин – МВФ, міжнародних кредитних операцій – МБФР. Крім того, в рамках ООН є комітети і міжнародні організації (ЕКОСОС, ЮНКТАД, ЮНІДО), які теж формують міжнародне правове середовище розвитку міжнародного бізнесу.

Контрольні питання

1. Міжнародний і національний бізнес: схожі риси та відмінності.
2. Чинники розвитку міжнародного бізнесу.
3. Умови та причини розвитку міжнародного бізнесу.
4. Етапи розвитку міжнародного бізнесу. Які класифікаційні ознаки покладені в основу виділення етапів?
5. Види міжнародного бізнесу та умови їх застосування.
6. Які рівні правового середовища організації міжнародного бізнесу можна виділити у сучасній економіці?

9.2. Інтернаціоналізація бізнесу і багатонаціональні компанії

Процес інтернаціоналізації бізнесу відбувався поступово на протязі досить довгого періоду. Одним із важливих чинників прискорення цього процесу була трансформація двосторонніх міжнародних відносин у багатосторонні. До другої світової війни державні економічні зв'язки базувалися в основному на двосторонній основі. І лише після війни відбувся перехід від переважно двосторонніх до переважно багатосторонніх міжнародних відносин.

За цих умов переважаючими тенденціями післявоєнної світової економіки стали зближення і взаємопроникнення національних господарств. Ці процеси відбувалися і в капіталістичній, і в соціалістичній економічних системах, в розвинених країнах і країнах, що розвиваються. Конкретними проявами даних процесів стали кількісне збільшення і якісне поглиблення світових торгівельних зв'язків. Зі збільшенням масштабів економічної діяльності компаній розвинених країн вони все частіше використовують інтернаціоналізацію свого бізнесу як інструмент для досягнення поставлених цілей, перш за все, зниження витрат і отримання високих прибутків. Це створило ситуацію у світовій економіці, коли кожна країна повинна знаходити свій напрямок розвитку та свою нішу на світових ринках і у світовій економіці.

Розвиток інтернаціоналізації не обмежується лише економічною сферою, вона проникає в політичну, культурну, соціальну сфери. На її основі формується міжнародний світогляд. При цьому розвиток процесів інтернаціоналізації відбувається нерівномірно. Якщо в економічній і технологічній сферах міжнародний обмін, незважаючи на державні кордони, розвивається високими темпами, то інші сфери значно відстають.

Компанії, що сформувалися в процесі інтернаціоналізації бізнесу, називаються **багатонаціональними** [2, с.366; 3, с.6].

Якщо проаналізувати значення терміну «багатонаціональний», слід зазначити, що він включає такі ознаки.

1) Термін «багатонаціональний» застосовують до тих компаній, що діють в декількох країнах і мають у них дочірні фірми. З розвитком міжнародних економічних відносин більш-менш велика компанія має дочірні фірми і філії в інших країнах. У відповідності з дослідницькою програмою Гарвардського університету до багатонаціональних відносяться компанії, що мають 6 і більше зарубіжних дочірніх фірм [3, с.6]. В обсязі продукції багатонаціональної компанії продажі за кордоном мають велику питому вагу.

2) «Багатонаціональність» компанії повинна проявлятися також і у сфері власності. Оскільки власність компанії пов'язана з її акціями, то останні

повинні бути представлені на фондових ринках багатьох країн, перш за все тих, де діють багатонаціональна компанія та її дочірні фірми.

3) Однією із ознак багатонаціональної компанії є склад її вищого керівництва, яке повинно формуватися із спеціалістів різних країн з тим, щоб виключити односторонню орієнтацію діяльності компанії на інтереси будь-якої країни. Для забезпечення багато національності вищого управлінського складу слід практикувати підбір кадрів в країнах перебування і надавати їм можливість просування по службі аж до вищого керівництва. Однак на практиці вищий управлінський персонал базової фірми комплектується зі спеціалістів базової країни, з них же формується і вище керівництво дочірніх фірм.

4) Термін «багатонаціональний» передбачає наявність організаційної структури, яка включає відносини керівництва, взаємодії та контролю між базовою та дочірніми фірмами і зорієнтована на широкомасштабну міжнародну економічну діяльність і ефективну реалізацію стратегій компанії.

Існує два типи організаційної структури багатонаціональної компанії: централізована і децентралізована. Централізована структура передбачає жорстке керівництво і контроль базової фірми за діяльністю дочірніх фірм. Децентралізована структура передбачає делегування відповідальності і управлінських повноважень дочірнім фірмам. При цій структурі дочірня фірма майже не контролюється базовою фірмою і діє цілком самостійно.

5) Термін «багатонаціональний» вказує на інтернаціональний характер менталітету менеджерів компанії. Хоча базова фірма розташована в певній країні, менеджери компанії повинні вважати сферою своєї діяльності весь світ. Багатонаціональна компанія, що управляється менеджерами з інтернаціональним кругозором, ніколи не відмовиться від інвестицій через національні упередження. Виділяють три різновиди управлінської поведінки компаній: 1/ етноцентрична, при якій вище керівництво орієнтується на абсолютний пріоритет базової фірми; 2/ поліцентрична з делегуванням повноважень дочірнім фірмам; 3/ геоцентрична, коли ареною діяльності є весь світ. Лише компанія, вищий управлінський персонал якої дотримується геоцентричної поведінки, може називатися багатонаціональною.

Багатонаціональні підприємства можуть диверсифікувати свою діяльність за вертикальним, горизонтальним і конгломератним принципами як у країні розміщення виробництва, так і в країнах походження. **Вертикальна інтеграція** часто має місце, коли материнське багатонаціональне підприємство вирішує заснувати зарубіжні підрозділи для виробництва проміжних товарів чи ресурсів, які необхідні для виробництва готової продукції. Для галузей з переробки нафти і виробництва сталі така **зворотна інтеграція** може включати видобуток і обробку сировини. Як правило, більшість виробників розширюють свою діяльність у зворотному напрямку лише до виробництва комплектуючих. Основні міжнародні нафтові компанії представляють класичний випадок зворотної вертикальної інтеграції у загальносвітових масштабах. Підрозділи з видобутку нафти розташовані у таких місцях, як Близький Схід, тоді як діяльність з переробки і реалізації здійснюється в індустріальних країнах

Заходу. Багатонаціональні підприємства також можуть здійснювати **інтеграцію вперед** у напрямку до ринку кінцевих споживачів. Так, виробники автомобілів можуть засновувати зарубіжні підрозділи з метою реалізації готових товарів материнської компанії. Більшість обсягів вертикальних зарубіжних інвестицій має зворотний характер. Багатонаціональні підприємства часто бажають вертикально інтегрувати свої операції з метою отримання вигоди від економії від масштабу і міжнародної спеціалізації.

Горизонтальна інтеграція має місце тоді, коли материнська компанія, що виробляє окремих товар у країні походження, засновує філію для виробництва ідентичного продукту в іншій країні. Ці філії є незалежними у плані їх виробничої потужності; вони були засновані з тим, щоб виробляти і продавати певну продукцію на зарубіжних ринках. Наприклад, напої кока-кола і пепсі-кола розливаються не лише у Сполучених Штатах, але й також по всьому світу. Іноді багатонаціональні підприємства розміщують виробничі потужності за кордоном з тим, щоб уникнути жорстких зарубіжних торговельних тарифних бар'єрів, які спричинять втрату конкурентної переваги. Материнські компанії також люблять розташовуватися поблизу своїх клієнтів, оскільки відмінності у національних преференціях можуть вимагати спеціального дизайну продукції.

Крім здійснення горизонтальних і вертикальних зарубіжних інвестицій, багатонаціональні підприємства можуть диверсифікувати свою діяльність на непов'язаних ринках; це явище відоме як **конгломератна інтеграція**. Наприклад, у 1980-х рр.. американські нафтові компанії збільшили свої інвестиції у неенергетичний сектор у відповідь на прогнозне зменшення майбутніх інвестиційних можливостей у нафтовій і газовій сферах. Компанія Еххон придбала мідний рудник у Чилі, а компанія Теннесо – французьку компанію, що виробляє системи автомобільних вихлопів.

Здійснюючи свою діяльність у всьому світі, багатонаціональні підприємства покладаються на **прямі зарубіжні інвестиції**, тобто придбання контрольного пакета у зарубіжній компанії чи зарубіжному виробництві. Як правило, прямі зарубіжні інвестиції відбуваються, коли: 1) материнська компанія отримує достатню кількість звичайних акцій у зарубіжній компанії з тим, щоб отримати контроль при голосуванні (Департамент торгівлі США визначає компанію, що безпосередньо належить іноземцям, якщо останні мають десятивідсотковий пакет акцій у компанії); 2) материнська компанія будує нові заводи і купує обладнання за кордоном; 3) материнська компанія переказує кошти за кордон з метою фінансування розширення своєї зарубіжної філії; 4) доходи зарубіжних підрозділів материнської компанії реінвестуються у розширення заводу.

Можливо, основне пояснення розвитку багатонаціональних підприємств полягає у стратегіях корпоративного менеджменту. Причини ведення міжнародного бізнесу можна навести в рамках принципу порівняльної переваги. Корпоративні менеджери вбачають переваги, які вони можуть використати, у формі доступу до факторних ресурсів, нових технологій і

продуктів, а також управлінського ноу-хау. Організації засновують зарубіжні дочірні підприємства в основному тому, що перспективи отримання прибутків є найкращими у випадку зарубіжного виробництва [2, с.375].

З точки зору теорії торгівлі, аналіз багатонаціонального підприємства в основному узгоджується з передбаченнями згідно принципу порівняльної переваги. Згідно обох підходів, певний товар буде вироблятися у країні з низькими витратами. Основною відмінністю між аналізом багатонаціонального підприємства і традиційною моделлю торгівлі є те, що перший фокусується на міжнародному русі факторних ресурсів, тоді як остання базується на русі товарів серед країн.

Теорія міжнародної торгівлі означає, що сукупний добробут як країн походження, так і країн розміщення виробництва багатонаціональними підприємствами збільшується, коли останні здійснюють прямі зарубіжні інвестиції заради своєї вигоди. Якщо підприємство може отримати вищу доходність по зарубіжних інвестиціях порівняно з тим, що воно може отримати вдома, то ресурси переміщуються з низько- у високопродуктивне використання, а баланс розміщення світових ресурсів покращується. Таким чином, **аналіз багатонаціональних підприємств фактично відповідає традиційній теорії торгівлі, що базується на русі продукції серед країн.**

Незважаючи на базову узгодженість між традиційною теорією торгівлі і аналізом багатонаціонального підприємства, існують певні помітні відмінності. Згідно традиційної моделі, товари обмінюються між незалежними організаціями на міжнародних ринках за конкурентними цінами. Проте, багатонаціональні підприємства, як правило, є вертикально інтегрованими компаніями, чії підрозділи виробляють як проміжні товари, так і готову продукцію. У багатонаціональному підприємстві продажі стають **внутрішньо фірмовими**, коли товари переміщуються від одного дочірнього підприємства до іншого. І хоча такі продажі є складовою міжнародної торгівлі, відповідні ціни можуть визначатися іншими факторами, ніж система конкурентного ціноутворення.

Трансформація національної компанії в багатонаціональну проходить через низку специфічних етапів. Можна виділити такі етапи інтернаціоналізації бізнесу.

Перший етап. На цьому етапі зарубіжна господарська діяльність майже не впливає на стан компанії в цілому. На цьому етапі компанія переходить від орієнтації на внутрішній ринок до орієнтації на зовнішній ринок. При цьому компанія тільки починає розгортати зарубіжну економічну діяльність і використовує найпростіші види міжнародного бізнесу, перш за все експорт товарів чи послуг.

Другий етап. На цьому етапі зарубіжна господарська діяльність набуває відносної самостійності і одночасно вступає в складну систему взаємозалежностей з іншими сторонами діяльності компанії, ініціюючи якісні

зміни в діяльності всієї компанії. Ядро міжнародної діяльності зміщується від експорту до зарубіжного виробництва, відбувається відділення зарубіжної діяльності від внутрішньої, змінюється організаційна структура компанії. Компанія перетворюється на міжнародну.

Третій етап. На цьому етапі частка зарубіжної діяльності значна, внутрішній ринок перестає бути пріоритетним, стає одним із ринків компанії. На цьому етапі компанія стає багатонаціональною. Особливістю даного етапу є зрівняння внутрішньої та зовнішньої сфер діяльності, оскільки державні кордони не враховуються менеджерами при прийнятті рішень щодо розподілу ресурсів з метою максимізації прибутку.

Четвертий етап. Це – етап формування транснаціональних компаній. Характерною особливістю даного етапу є поєднання інтернаціоналізації господарювання, інтернаціоналізації власності та інтернаціоналізації управління.

П'ятий етап. На даному етапі формуються наднаціональні компанії, де права власності на компанію не належать тій чи іншій країні. Організація, економічно охоплюючи певний регіон (по типу ЄС) з декількома державами, створює компанію, яка функціонує самостійно і автономно у відповідності до поставлених цілей. Існування таких компаній поки що можливе лише теоретично.

Формування багатонаціональної компанії в процесі інтернаціоналізації бізнесу відбувається на основі застосування таких стратегій:

- 1) розширення;
- 2) вихід за кордон;
- 3) диверсифікація.

Для багатонаціональних компаній друга та третя стратегія є визначальними. При цьому вихід за кордон є передумовою диверсифікації. Компанія розпочинає територіальну диверсифікацію тоді, коли обмежена товарна номенклатура і ринковий простір стають обмеженнями для досягнення її цілей. Крім того, з точки зору короткострокової та довгострокової прибутковості виникнення такої ситуації обумовлюється перенасиченням ринку, загальним падінням попиту, тиском конкуренції, старінням товару тощо. Дія цього комплексу причин призводить до зменшення ринкової частки компанії. Оскільки внутрішній ринок вже поділений, і на ньому кожна компанія зберігає свою частку ринку за рахунок своєї ринкової сили, компанії намагаються збільшити обсяги продажів на зовнішніх ринках. Тільки за таких умов компанія починає розвивати всебічні глибокі зв'язки з міжнародним господарюванням, оскільки вихід за кордон не обмежується простим товарним експортом, а включає виробництво, збут та експорт з країни перебування. Це і є діяльність по завоюванню ринку світового масштабу на основі прямих інвестицій. При цьому обов'язковою умовою є відносний надлишок капіталу, про що не говорилося у першій темі даного розділу. Логіку формування багатонаціональної компанії можна зобразити у вигляді ланцюжка: **надлишок капіталу → експорт капіталу → прямі інвестиції → формування**

багатонаціональної компанії. Але цей ланцюжок дещо прямолінійний, оскільки не враховує опосередковані елементи.

Перша ланка цього ланцюжка – **надлишок капіталу → експорт капіталу** - відображає пошуки найбільш прибуткового застосування капіталу. Вона завжди пов'язана з ланкою експорт капіталу → прямі інвестиції. По суті те, що суб'єктами господарювання сприймається як надлишок капіталу, на поверхні явищ виступає як перенасичення ринку, загальне падіння попиту, тиск конкуренції тощо. Це знижує рівень прибутковості активів, а, значить, спонукає до пошуку їх застосування за кордоном.

Зарубіжне інвестування капіталу, оскільки воно має на меті оволодіння ринками збуту шляхом розгортання в інших країнах виробничої, збутової, експортної діяльності, пов'язане із необхідністю постійного управління місцевою господарською одиницею. З цієї точки зору має сенс така ланка логіки формування багатонаціональної компанії як **експорт капіталу → прямі інвестиції**.

В міру того як у діяльності компанії зовнішньоекономічна діяльність займає все більшу частку, набувається власний досвід і засвоюється досвід інших компаній, зарубіжна діяльність займає чільне місце в роботі компанії. Кожна компанія при цьому розробляє найефективніші стратегії господарювання і створює адекватні механізми їх реалізації. Серед таких напрямків слід відзначити централізацію прийняття рішень у базовій компанії та організаційну інтеграцію із зарубіжними підрозділами, об'єднання національної і міжнародної господарської діяльності. Це є ланка – **прямі інвестиції → багатонаціональна компанія**, де зроблено акцент на господарювання і управління.

Таким чином, логіка формування багатонаціональної компанії представляє собою послідовність трьох відносно самостійних ланок: **надлишок капіталу → експорт капіталу; експорт капіталу → прямі інвестиції; прямі інвестиції → формування багатонаціональної компанії**.

Контрольні питання

1. Сутність та умови розвитку процесу інтернаціоналізації.
2. Термін «багатонаціональність» та ознаки багатонаціонального підприємства.
3. За якими ознаками багатонаціональні підприємства диверсифікують свою діяльність?
4. Що означає вертикальний принцип диверсифікації?
5. Коли застосовується горизонтальна інтеграція?
6. Що собою представляє конгломератна інтеграція та умови її застосування?
7. Як за допомогою принципу порівняльних переваг можна пояснити причини ведення міжнародного бізнесу багатонаціональними підприємствами.
8. Що пояснює теорія міжнародної торгівлі в діяльності багатонаціональних підприємств, а що з її допомогою не можна пояснити?
9. Які етапи інтернаціоналізації бізнесу можна виділити?

10. Які стратегії формування багатонаціональної компанії застосовують багатонаціональні компанії?

11. Як можна визначити логіку формування багатонаціональної компанії?

9.3. Зарубіжні інвестиції та спільне підприємництво

План зарубіжних інвестицій повинен впливати зі стратегій маркетингу, виробництва, матеріально-технічного постачання, збуту, розробки товару, трудових відносин та фінансів. Менеджери оцінюють план інвестицій за критерієм його відповідності пріоритетам стратегічного плану багатонаціональної компанії в цілому. При цьому особлива увага приділяється таким питанням:

1) наскільки узгоджений план інвестицій з міжнародною стратегією фірми;

2) чи допомагає він у здійсненні стратегії компанії в сфері маркетингу, виробництва, матеріально-технічного забезпечення, наукових досліджень і розробки товару;

3) чи стимулює план інвестицій досягнення компанією та її дочірніми фірмами їх цілей.

В цілому стратегія зарубіжного інвестування повинна розроблятися таким чином, щоб вона могла гнучко пристосовуватися до нових можливостей і змін у економічному середовищі.

Багатонаціональна компанія, як правило, вирішує вкласти капітал в ту країну, з якою вона вже має торгівельні відносини або угоди про технічне співробітництво. Вона поетапно переходить до масштабного виробництва, розпочинаючи з експорту, технічного співробітництва і простого збірного виробництва. Така інвестиційна поведінка компанії пояснюється трьома мотивами: захисним, наступальним, поєднанням захисного та наступального.

Захисний мотив виникає тоді, коли багатонаціональна компанія вирішує вкласти капітал у виробництво за кордоном, щоб протистояти високим митним тарифам, обмеженням у імпорті та конкурентам, які також вирішили організувати виробництво у приймаючій країні.

Наступальний мотив більш розповсюджений. Причина полягає в тому, що такими пасивними засобами як експорт та технічні угоди важко освоїти потенційні можливості місцевого ринку. Володіючи виробничими потужностями, управлінською та маркетинговою організацією, багатонаціональна компанія має великі можливості оволодіння місцевим ринком, а також використання дешевих місцевих ресурсів.

На прийняття рішення про інвестиції може вплинути одночасно **захисний і наступальний мотиви, їх поєднання**. При цьому досягається мета не лише

захистити існуючий ринок, але й шляхом організації зарубіжного виробництва повніше використати потенційну ємність ринку.

З точки зору окремої компанії мотиви ПЗІ можуть бути такими:

- 1) стратегічний мотив, що зорієнтований на: а/ ринок; б/ ефективність виробництва; в/ сировинні ресурси; г/ знання; д/ політичну стабільність;
- 2) суб'єктивний мотив пов'язаний з особистою думкою члена вищого керівництва або із зобов'язаннями перед громадськістю;
- 3) економічний мотив, пов'язаний з потенціальним попитом;
- 4) фінансовий мотив, пов'язаний зі зростанням доходів акціонерів і зменшенням ризиків [3, с.154].

Багатонаціональна компанія визначає пріоритети в капіталовкладеннях. Завдання, які необхідно вирішити при розробці інвестиційної стратегії, полягають, по-перше, у визначенні необхідного обсягу та структури капіталу, способів його мобілізації; по-друге, у виборі менеджера, який забезпечить ефективне керівництво; по-третє, в знаходженні оптимального поєднання цільових установок на розширення виробництва і підвищення його рентабельності; по-четверте, у здійсненні політики диверсифікації. На рис. 9.1 представлено процес прийняття рішення про інвестування.

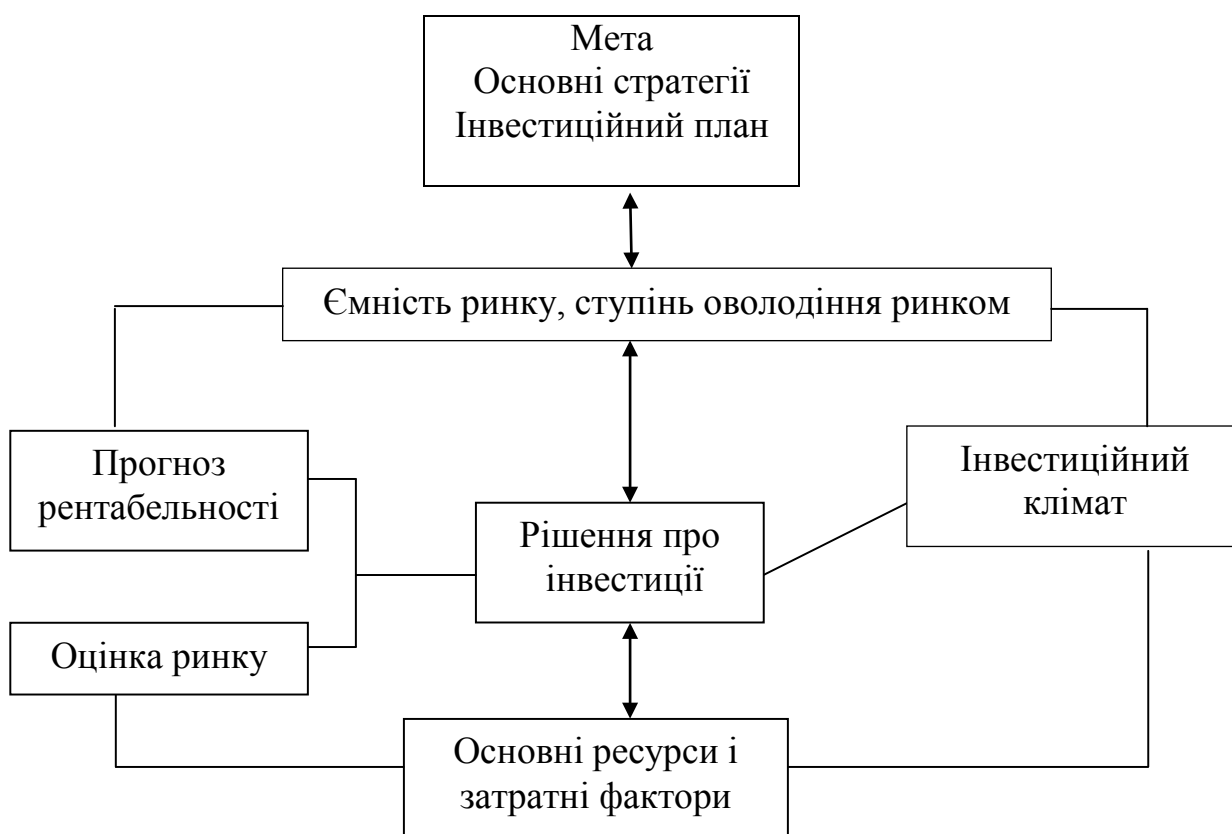


Рис. 9.1. Процес прийняття рішення про інвестиції

За цією схемою головний менеджер оцінює прийнятність інвестиційної стратегії шляхом порівняння з іншими стратегіями компанії і приймає остаточне рішення на основі аналізу попиту, інвестиційного клімату, витрат, прибутковості та міри ризику. При прийнятті рішення про інвестиції в тій чи іншій країні вирішальне значення має **ємність ринку та темпи її зростання**. Фірми намагаються прогнозувати рівень попиту і свої частки ринку у майбутньому. Важливим є також аналіз **потенційного попиту**. При цьому аналізуються такі показники як темпи зростання валового продукту, доходи на душу населення і на сім'ю, населення і його розселення, рівень і типи споживання, експорт і імпорт.

Багатонаціональна компанія повинна аналізувати вплив на інвестиційний клімат політики націоналізму, стабільності тощо. Урядова політика приймаючої країни може бути стимулюючою (податкові пільги, низькі відсотки по кредитах, субсидії тощо) і обмежуючою (обмеження зарубіжних капіталовкладень, суворі процедури реєстрації іноземних підприємств, регламентація імпорту та валютних обмінів, дискримінаційне податкове законодавство тощо).

Аналіз можливостей використання робочої сили, виробничих фондів, скорочення виробничих та транспортних витрат, витрат на вхід до ринку, податків, досягнення оптимального розміру виробництва є найважливішим для прийняття рішення про інвестиції.

Розробка стратегії зарубіжного інвестування передбачає такі етапи.

1) Прогноз прибутковості та синергійний ефект.

Прибуток від нової сфери діяльності може бути прогнозований з урахуванням передбачуваної частки ринку, обсягів продаж, ціни, умов конкуренції та витрат. Розрахунки можна вести у валюті приймаючої країни з подальшим перерахуванням на валюту країни – інвестора. При цьому слід мати прогноз обмінного курсу на перспективу.

Якщо інвестиція відбувається в формі придбання діючого підприємства, очікуваний в перспективі прибуток можна прогнозувати, виходячи з її розмірів у попередні роки. При цьому фірма повинна звернути серйозну увагу на можливі відмінності в методиці обчислення прибутку і на фінансові зобов'язання, які можуть виникнути у зв'язку з випадковими обставинами. При оцінці ефективності зарубіжних інвесторів необхідно враховувати також синергійний ефект. Це пов'язано з тим, що при зарубіжному інвестуванні діють різнонаправлені чинники, які, з одного боку, зменшують прибуток компанії, а з іншого, – збільшують його. Так, якщо в результаті інвестування виникає імпортозаміщуюче виробництво, компанія втрачає на скороченні обсягу експорту товарів та технічних послуг. В той же час материнська компанія отримує додаткові доходи від зарубіжних дочірніх фірм за рахунок надання різного роду послуг і надання кредитів.

Для визначення пріоритетів в інвестиціях необхідно встановлення нормативу їх окупності. Пріоритет в інвестиціях визначається з врахуванням часу, необхідного для повернення суми капіталовкладень. При розрахунках суми чистого доходу виникають специфічні питання, зв'язані з відмінностями в методиці калькуляції витрат виробництва, обмінними валютними курсами, особливостями податкових систем, невизначеністю переказів прибутку за кордон. Більше того, у кожній компанії своє уявлення про доходи від зарубіжних інвестицій.

Доходи включають в себе дивіденди від зарубіжних інвестицій, прибуток від експорту у дочірні фірми, надходження від управлінського консультування, роялті, відсотки по кредиту, наданого дочірнім фірмам. Остаточна сума доходів визначається після виплати всіх податків в країні інвестора і у країні перебування. В цю суму може бути включений також реінвестований прибуток.

При визначенні нормативу окупності не приймається до уваги прибуток, що виникає за межами строку окупності. При такому підході багато інвестиційних проектів, які в принципі прибуткові, не приймаються через жорсткі вимоги щодо строку окупності.

Багато компаній оперує середньою рентабельністю, вона розраховується у відсотках до суми інвестицій. Коли компанія встановлює прийнятний для неї мінімальний рівень рентабельності, вона використовує три її різновиди: 1/ основний твердий мінімальний рівень; 2/ залежний від зміни кредитної ставки і розміру капіталовкладень мінімальний рівень; 3/ особливий мінімальний рівень при проникненні на новий ринок чи при розробці нового товару.

При визначенні середньої рентабельності за межами певних часових рамок слід провести дисконтування прибутку.

2) Ризик та невизначеність зарубіжних інвестицій.

При оцінці плану зарубіжних інвестицій дуже важливо оцінити ступінь ризику та невизначеності. У зв'язку з цим виникають такі складні питання.

Перше питання – це чітке виявлення факторів ризику; друге – визначення обсягу витрат компанії на нейтралізацію тих чи інших факторів ризику; третій – встановлення міри виправданості ризику у співставленні з шансами на отримання прибутку.

При зарубіжному інвестуванні інвестор стикається з багатьма невизначеностями. Набагато важче, ніж у власній країні, прогнозувати обсяг продаж, витрати, ціни, конкуренцію та прибуток. Особливо для багатонаціональної компанії складно зрозуміти в кожній окремій країні зміни в технології виробництва та ринковому попиті, коливання темпів економічного зростання і тенденції циклічних змін ринкової кон'юнктури.

Багатонаціональні компанії через різні види страхування, пошук фінансових ресурсів, у країні перебування знаходять певний захист від ризику, зв'язаного з зарубіжними інвестиціями. В залежності від обставин використовуються такі засоби як придбання валюти на строк, співробітництво з місцевими інвестиційними фондами, вивіз чистого прибутку в дозволені

розмірах і створення спільних підприємств. При відсутності урядового контролю компанія може шляхом підвищення цін компенсувати втрати від інформації. Таким чином, існує ціла низка способів захисту від ризиків та невизначеності при зарубіжному інвестуванні, і завдання компанії закладаються в тому, що по кожному окремому способу захисту слід визначити його доцільність та витрати на нього.

Багатонаціональна компанія може прийняти заходи по раціоналізації власної інформаційної системи і процедури прогнозування. Використання масштабної інформаційної системи надає можливість сформувати більш обґрунтовані прогнози конкуренції, зміни пошуку і технології, витрат та продуктивності праці. Це, в свою чергу, дає можливість точніше оцінити інвестиційний клімат.

Якщо багатонаціональна компанія, здійснюючи зарубіжні інвестиції, створює підприємство, яке належить їй на 100%, то це – **сепаратні інвестиції**. Якщо ж частка компанії менша 100%, то це – **спільні інвестиції**, на основі яких створюється **спільне підприємство (СП)**.

Спільне підприємство – це спільна справа, яка створена двома або більшою кількістю зацікавлених сторін – представників різних країн [3, с.161]. Поява і розвиток СП відповідало потребам практики. Вони, власне, не мають строгого визначення. Подібна форма міжнародного бізнесу практикувалася ще в ХУ-ХУІ ст. як спосіб грабунку колоніальних і слаборозвинених країн.

В економічній літературі існують різні визначення СП [3, с.161]. Одні автори визначають його як зарубіжний підрозділ материнської компанії, який не повністю їй належить. Під таке визначення підпадають також підприємства, акціями яких володіють іноземні громадяни. З юридичної точки зору це дійсно СП, але з економічної та управлінської позиції у ньому випадає смислове ядро СП – практична діяльність підприємства. Інші автори вважають, що СП – це особливе підприємство, що створене фірмами двох і більше країн на постійній основі. Об'єктами спільної діяльності тут є не тільки капітал, але й технологія виробництва, патенти, торгові марки, управлінські ноу-хау тощо.

Таким чином, СП базуються на довгострокових взаємних інтересах. Вони виникають на основі угод між фізичними особами, фізичними та юридичними особами, юридичними особами та громадськими, муніципальними чи державними органами, але найбільш розповсюдженими є угоди між юридичними особами.

Спільне підприємство – це одна із форм зарубіжних інвестицій, а з точки зору приймаючої країни – форма залучення іноземного капіталу. Вони характеризуються такими особливостями:

- 1) орієнтація на отримання підприємницького прибутку. СП створюється завдяки тому, що кожний його учасник переслідує притаманну бізнесу мету – отримання прибутку;

2) спільність мети учасників СП;

3) спільне рахівництво. Оскільки здійснюється технічне та економічне співробітництво на базі спільних інвестицій, сторони пропорційно їх частці у загальній сумі капіталовкладень або у відповідності до особливої угоди розпоряджаються прибутками і збитками, розподіляють їх між собою на основі спільного рахівництва;

4) спільне управління бізнесом. Здійснюючи спільні інвестиції, партнери спільно управляють підприємством і спільно несуть ризики. Для створення СП існують стимули і у багатонаціональної компанії, і у фірми приймаючої країни.

У багатонаціональної компанії виникають такі **стимули**:

- можливість зекономити засоби на інвестиції;
- роздроблення господарського ризику;
- набуваючи статус іноземної компанії, СП не принижує національні почуття населення приймаючої країни, з усіма вихідними наслідками;
- використання управлінських і збутових можливостей, а також робочої сили фірми партнера надає можливість легше пристосуватися до специфічних умов приймаючої країни;
- у випадку юридичних обмежень на стовідсоткове володіння підприємством СП є єдиною можливою формою зарубіжного інвестування;
- можливість отримання різного роду пільг, що надаються приймаючою країною іноземному бізнесу;
- можливість реально розпоряджатися справою при відсутності повного володіння.

У фірми приймаючої країни є такі **стимули** створення СП:

- збільшення фінансових коштів за рахунок іноземного капіталу;
- можливість отримання кредитів під гарантію іноземного партнера;
- можливість використання передового управлінського, виробничого та збутового досвіду;
- можливість користуватися законодавчими та адміністративними преференціями, що надаються іноземним інвесторам;
- встановлення ділового співробітництва з іноземним партнером і можливість посилення на цій основі маркетингової діяльності.

Спільні підприємства мають певні переваги й недоліки. Переваги можна об'єднати у три групи. Перша група переваг – це переваги **економічні** з позиції країни – інвестора. Вони зводяться до таких:

- 1) поліпшення міжнародного платіжного балансу в довгостроковій перспективі;
- 2) посилення міжнародної конкурентоспроможності;
- 3) розширення своєї частки на світовому ринку;
- 4) підвищення зайнятості;
- 5) оволодіння факторами виробництва;
- 6) розвиток економічного та політичного співробітництва.

З точки зору приймаючої країни економічні переваги СП такі:

- 1) формування і розвиток національного капіталу;

- 2) збільшення зайнятості;
- 3) зростання доходів;
- 4) використання нових товарів;
- 5) зниження цін;
- 6) зростання продуктивності;
- 7) збільшення податкових надходжень;
- 8) прискорення економічного зростання;
- 9) освоєння ринку;
- 10) засвоєння технічних знань;
- 11) розвиток конкуренції;
- 12) покращення міжнародного платіжного балансу.

Друга група переваг – це **переваги у політичній сфері**. Приймаюча країна має можливість подолати відсталість окремих територій і надати більшої динамічності суспільному розвитку, а також підвищити свою роль у міжнародних політичних процесах. Країна-інвестор, в свою чергу, розширює свій політичний вплив на приймаючу країну і має відповідні політичні дивіденди.

Третя група переваг – це **переваги суспільного характеру**. Багатонаціональна компанія, створюючи СП у партнерстві з фірмою приймаючої країни, може підвищити свою суспільну репутацію. В той же час приймаюча країна та її фірма набувають нових навичок у формуванні відносин із громадськістю та персоналом.

СП мають також певні **недоліки**. Для країни-інвестора вони такі:

- 1) погіршення міжнародного платіжного балансу у короткостроковій перспективі;
- 2) недобір податків;
- 2) можливість виникнення неринкових відносин за рахунок маніпулювання цінами на товари, які поставляються партнерами СП один одному.

Для приймаючої країни характерні такі недоліки СП:

- 1) перепони для розвитку національної промисловості;
- 2) диспропорції в економічному розвитку;
- 3) економічне панування іноземного капіталу;
- 4) погіршення міжнародного платіжного балансу;
- 5) уповільнення власних наукових досліджень;
- 6) забруднення оточуючого середовища;
- 7) руйнування традиційних цінностей;
- 8) політичне втручання і внутрішні справи.

Слід мати на увазі також те, що якщо СП орієнтоване на ринок приймаючої країни, то воно не буде стимулювати експорт. Можливі також ситуації, коли партнери не можуть розділити між собою права володіння і розпорядження. Багатонаціональні компанії можуть ігнорувати виконання

соціальних зобов'язань. Крім того, їм буде важко зберігати технологічні та комерційні таємниці. І, нарешті, якщо міждержавні відносини погіршаться, повернення інвестицій може стати неможливим.

Стратегія СП повинна бути тісно пов'язаною зі стратегією маркетингу, виробництва, матеріально-технічного забезпечення, технології, фінансів, персоналу багатонаціональної компанії. При формуванні стратегії СП слід враховувати також такі чинники як особливості преференції вищого менеджменту, оцінка прибутковості спільних інвестицій, можливості компанії щодо розвитку технологій, управління, маркетингу тощо, політика приймаючої країни по відношенню до іноземної власності, націоналістичний чинник, можливості знайти партнера, умови оподаткування та інші правові умови діяльності.

Серед названих найважливішими є **можливості компанії, місцевий націоналізм та умови контролю** за діяльністю СП.

Якщо багатонаціональна компанія має високі конкурентні переваги в менеджменті, маркетингу, техніці, розробці продукту, мобілізації капіталу тощо, вона намагається уникати спільних інвестицій. Але таких компаній зазвичай мало. Більшість компаній мають лише деякі переваги, і у перспективі вони часто нівелюються. Тому компанії створюють СП.

Створення СП може бути єдиним шляхом розвитку міжнародного бізнесу, якщо існують законодавчі обмеження щодо іноземного інвестування і економічний націоналізм у приймаючій країні. Разом з тим багатонаціональна компанія шляхом підбору партнера і розробки відповідних умов контракту може забезпечити собі певні права у прийнятті рішень та контролі. Одночасно з договором про заснування СП компанія може підписати угоди про управління та технічну співпрацю. В цих документах відображаються порядок і умови створення ради директорів, призначення і оплата праці менеджерів, фінансування та оплата управлінських і технічних умов компанії, розподілу прибутку та вирішення інших потенційно суперечних питань. В процесі виконання закріплених за багатонаціональною компанією функцій надання фінансових засобів, торгової та фірмової марки, патентів, навчання менеджерів, вона може суттєво впливати на загальну політику управління СП.

Складним є також питання **власності і контролю**. Навіть стовідсоткова власність не обов'язково передбачає можливість повного контролю. Особливо це проявляється в довгостроковому плані. Можливості ефективного контролю забезпечуються не стільки відносинами власності, скільки знаходженням взаємовигідного варіанту договору, технічним та управлінським сприянням, хорошими умовами постачання СП різноманітними місцевими природними ресурсами. Багатонаціональна компанія повинна компенсувати мінуси від послаблення контрольних прав вигодами від довгострокового прибуткового бізнесу і спів падання інтересів компанії та держави.

З врахуванням проаналізованих чинників багатонаціональна компанія робить вибір на користь того чи іншого типу СП. В зв'язку з мінливістю

головних чинників, що формують СП, його стратегія повинна бути досить гнучкою. Вона повинна гармонізуватися з іншими стратегіями компанії і враховувати довгострокові націоналістичні тенденції.

Загальна стратегія компанії надає можливість при розробці стратегії СП уточнювати регіони і держави як об'єкти спільних інвестицій, а також визначити бажану ступінь повноти прав власності, тип партнера, можливості мобілізації місцевого капіталу і найму місцевих менеджерів. Такий підхід передбачає проведення аналізу співвідношення доходів та витрат, враховуючи ризики та невизначеність. У питаннях стратегії власності теж необхідна відповідна гнучкість. Компонентами даної стратегії можуть бути угоди про управління і технічну допомогу. Багатонаціональна компанія при розробці стратегії СП повинна прийняти до уваги свій власний досвід і тенденції розвитку країн.

Намагання багатьох міжнародних компаній створювати одноосібне володіння замість СП може вступити в протиріччя з їх довгостроковими інтересами. Це може привести до того, що компанія не отримає доступу до найбільш прибуткових виробництв. Крім того, така політика компанії не сприяє порозумінню з урядом і населенням. Тому якраз СП є ефективним способом гармонізувати інтереси партнерів різних країн на перспективу.

Контрольні питання

1. Поясніть прийняття рішень про зарубіжні інвестиції комбінованими мотивами.
2. Які існують різновиди мінімальної прибутковості багатонаціональної компанії?
3. Які існують визначення спільного підприємства?
4. Назвіть переваги та недоліки СП з точки зору базової країни.
5. Переваги і недоліки СП з позиції приймаючої країни.
6. Які існують класифікації СП?
7. Які чинники враховують при розробці стратегії СП?
8. В чому полягають особливості стратегії вартості в СП?
9. Які існують критерії при виборі місцевого партнера багатонаціональною компанією?

9.4.1. Міжнародний франчайзинг

Франчайзинг виник в процесі інтеграції традиційної збутової мережі і представляє собою один із прийомів маркетингу. У відповідності до визначення Міжнародної асоціації франчайза (IFA), **франчайзинг – це довгострокові відносини, що ґрунтуються на наданні франчайзі (покупцеві) послуг з**

навчання мистецтву збуту, організаційної та управлінської підтримки і особливих торгових привілеїв від франчайзера (продавця), який отримує відповідну винагороду.

В літературі є також визначення, у відповідності до якого **франчайзинг** означає надання права займатися торгівлею та маркетингом певного товару чи послуг, використовуючи назву фірми – постачальника чи товаровиробника, її репутацію і прийоми збуту [3, с.220-221]

Суб'єктами системи франчайзинга, таким чином, є **франчайзер та франчайзі**. Перший надає франчайз, а другий – його придбає та користується ним. В такому контексті франчайз означає надане за контрактом привілейоване право.

Франчайзер – це, як правило, товаровиробник, материнська фірма, продавець, ліцензіар, а франчайзі – дилер, збутова мережа, член збутової асоціації, ліцензіат.

Оплата за франчайзинговий пакет відбувається у вигляді фіксованої суми або у певній пропорції від суми продаж, а також шляхом придбання обладнання і матеріалів у франчайзера.

Франчайзинговий пакет представляє собою об'єкт привілейованого права, що надається франчайзером франчайзі на певний час для використання на певній території. *Об'єктами франчайза є фірмова назва, торгова марка, товар, проект обладнання торгового залу, вибір місця торгівлі, стандартизована модель управління та навчання, стажування, пошук фінансових засобів, дослідження та обстеження, що проводяться франчайзером.*

З правової точки зору система франчайза не може бути кваліфікована як звичайна господарська організація. Франчайзі не є найманим працівником або представником, і в той же час він не є самостійним підприємцем, оскільки методи і умови його діяльності визначає франчайзер. Тому франчайзі одночасно є і найманим працівником, і представником, підприємцем.

Система франчайза, що виникла в процесі вертикальної інтеграції збутової мережі, є ефективним сучасним маркетинговим методом організації бізнесу.

Франчайзинг має багато позитивних сторін, хоча є в ньому і негативні ефекти. Розглянемо їх з точки зору франчайзі та франчайзера.

Франчайзі від франчайзинга отримує такі **вигоди**:

- 1) отримання комплексної підтримки;
- 2) використання відомого бренду;
- 3) можливість компенсувати нестачу спеціалізованих знань та досвіду;
- 4) зниження ризиків;
- 5) стимулювання продаж за рахунок використання комплексної реклами франчайзера;
- 6) підвищення адаптації до змін у ринковому середовищі;
- 7) можливість отримання оперативної допомоги у вирішенні поточних господарських питань.

Франчайзер отримує такі **вигоди**:

- 1) можливість отримувати прибуток без великого ризику;
- 2) фірма з невеликим капіталом може посилити свої можливості і доцільно використати господарський потенціал інших фірм;
- 3) полегшується розширення сфери діяльності за межі існуючих, підвищується конкурентоспроможність;
- 4) можливість сконцентруватися на розробці програм франчайза;
- 5) зниження витрат, зв'язаних із самостійним розширенням діяльності;
- 6) поліпшення іміджу компанії у приймаючій країні;
- 7) вигоди, що виникають з прямого управління франчайзом: легкість контролю, висока рентабельність, полегшення зворотного зв'язку і коректировка стратегії, скорочення витрат за рахунок централізації обліку та інших функцій.

Недоліками франчайзингу з точки зору **франчайзі** є:

- 1) потенціальна прибутковість, що рекламувалася франчайзером, може не відповідати дійсності;
- 2) оскільки франчайзер в односторонньому порядку може перервати і не відновлювати договір, становище франчайзі є нестійким;
- 3) послуги, що надаються франчайзером, важко оцінити;
- 4) особливості діяльності окремого франчайзі не завжди враховуються.

З позиції **франчайзера** **недоліками** є такі:

- 1) він несе витрати, пов'язані із залагодженням різного роду конфліктів;
- 2) зазвичай франчайзі намагається стати незалежним;
- 3) франчайзі не завжди намагається забезпечувати високу ефективність;
- 4) якщо плата за франчайз встановлена як частка від загальної суми виручки, то її істинний розмір може приховуватися.

9.4.2. Форма франчайзингових систем

Класифікація систем франчайзу може бути різною в залежності від поставленої мети. «Franchising in the Economy», який видається Міністерством торгівлі США, поділяє системи франчайзу на 18 видів в залежності **від роду діяльності**, а в залежності **від суб'єктів господарювання** – на базову фірму франчайзу і асоційовану фірму франчайзу [3, с.224].

Поділ можна провести також в залежності від **територіального** чи **експлуатаційного підходу**. При **територіальній** франчайзинговій системі товаровиробник чи оптовик, щоб реалізувати товари та послуги, надає асоційованій фірмі, що має необхідну техніку та ресурси, привілеї використання на певній території і на певний строк фірмової назви і товарного знаку, а також керівництво з усіх питань господарювання.

Експлуатаційна франчайзингова система передбачає отримання прибутку не за рахунок реалізації товарів через франчайз, а за рахунок продажу складових його франчайзингового пакету – фірмової назви, торгової марки, планів комерціалізації, різного роду консультацій, керівництв тощо.

Розглянемо чотири основних форми франчайзу в залежності від господарюючих суб'єктів та класифікацію франчайзингових систем за формами франчайзингових договорів.

Типи франчайзингових систем в залежності від господарюючих у збутовій сфері суб'єктів такі:

Тип I: товаровиробник – роздрібний торгівець.

Тип II: товаровиробник – оптовий торгівець.

Тип III: оптовий торгівець – роздрібний торгівець.

Тип IV: виробник послуг – роздрібний торгівець.

Тип I: товаровиробник – роздрібний торгівець

Системи цього типу на протязі довгого періоду переважали і практикувалися у тих випадках, коли в наявності були зручні транспортні комунікації, використовуючи які товаровиробник міг бути інтегровати в свою системну мережу роздрібних торговців на певній території.

Даний тип франчайзингових систем представлений такими різновидами:

- 1) роздрібний заклад повністю включається в франчайзингову систему. Класичними прикладами є “Ford”, “Crysler”, “General Motors”. Фарби та мастила більше, ніж на 90% реалізуються через такі системи;
- 2) одна секція роздрібною закладу включається у франчайзингову систему. Така система практикується в універмагах і спеціалізованих магазинах виробниками товарів легкої промисловості та алкогольних напоїв;
- 3) у франчайзингову систему включається лише одна товарна група. Дана система практикується головним чином виробниками обладнання, радіо – та телеапаратури. При цьому роздрібний заклад продає товари різних конкуруючих фірм.

Тип II: товаровиробник – оптовий торгівець

Системи цього типу практикуються, коли ринок дуже розроблений, тоді, коли доводиться мати справу з малими партіями товарів. У цьому випадку товаровиробник передає функції збуту оптовому торговцю, з яким заключає договір франчайзу. Характерні приклади – “Coca Cola”, “Pepsi Cola”, “Seven – Up” та інші виробники напоїв, які постачають оптовим закладам концентрати напоїв. Останні постачають готовими напоями роздрібних торговців. Ця система застосовується з 1891 року – з початку франчайзингу – і на сьогоднішній день біля 90% напоїв реалізується за цією системою.

Тип III: оптовий торгівець – роздрібний торгівець

Системи цього типу застосовуються у тих випадках, коли товаровиробник випускає обмежений асортимент товарів, і оптовий заклад, отримуючи різноманітні товари від багатьох виробників, інтегрує роздрібних торгівців у систему франчайзингу. Таким чином, оптові заклади стають фірмою франчайзу, а роздрібні торгівці – її асоційованими леками. Дана система отримала розповсюдження у виробництві та продажу медикаментів, галантереї, спорттоварів.

Тип IV: виробник послуг – роздрібний торгівець

В системах даного типу сервісна фірма, щоб ефективно надавати послуги споживачам, надає роздрібним ланкам стандартизовані фірмову назву, торгову марку, методи виробництва та продажу послуг. Тут важливим активом є відома фірмова назва, торгова марка і менеджер. Цей тип франчайзингових систем застосовується в мережах мотелів, ресторанів, закусочних, а також при прокаті автомобілів,

В залежності від франчайзингових договорів розрізняють територіальний, експлуатаційний, мобільний франчайз; франчайз спільного володіння, франчайз спільного управління; лізинг; ліцензування; франчайз дозволу на виробництво; франчайз сервісу.

Стратегія в сфері власності франчайзової фірми, що виходить на міжнародний ринок, дуже різноманітна. З точки зору теорії прямих зарубіжних інвестицій [10, с. 241-260] форми власності в залежності від частки капіталу підрозділяються на **повну власність, власність більшості та власність меншості.**

Але форми власності, що формуються в міжнародному франчайзингу, не вичерпують лише формами на основі часток капіталу. Тут, оскільки є постійний управлінський контроль, необхідна інша класифікація форм власності.

На основі дослідження американських франчайзингових фірм було виявлено такі **форми власності:**

- повна власність франчайзі;
- власність територіального франчайзі;
- власність базової фірми;
- багатосторонні спільні інвестиції;
- одноосібні спільні інвестиції.

На базі одноособової власності управляються 58% фірм, на основі багатосторонньої власності – 42%. При цьому зарубіжні заклади суспільного харчування більше, ніж на 70% управляються на основі багатосторонньої власності [3, с.231 - 232].

Повна власність франчайзі використовується більше, ніж 47% фірм. Ця форма позбавляє від необхідності пошуку фінансових засобів на місцевому ринку і від загрози втрати власності, і в той же час дає можливість проникнути на зарубіжний ринок.

Особливо часто вона застосовується в закусочних, при продажу охолоджуваних напоїв, при наданні допомоги в управлінні, при прокаті автомобілів.

Територіальний франчайзинг з'явився відносно недавно, він відіграє роль посередника між франчайзером і франчайзі, діє на основі договору з франчайзером, співробітничав з декількома франчайзі в межах певної території. Територіальний франчайзер є по суті субфранчайзером, оскільки він представляє на певній території франчайзера, веде відбір партнерів – франчайзі та контролює їх діяльність. Головна мета програми територіального франчайзу – розширення ринку за допомогою франчайзингу.

Вигоди від територіального франчайзу заключаються в тому, що:

- 1) прискорюється економічний розвиток;
- 2) розширюється джерела фінансування;
- 3) розширюється сфера діяльності;
- 4) підвищується територіальна конкурентоспроможність;
- 5) встановлюються тісні зв'язки з клієнтами;
- 6) невеликий початковий капітал;
- 7) виконання функцій самостійного агента.

Якраз названі переваги територіального франчайзингу зробили його провідним напрямком розширення міжнародного франчайзингу.

Франчайзинг на основі власності базової фірми використовується при наявності достатніх власних управлінських кадрів до початку масового його впровадження для зондажу зарубіжного ринку. Ця форма практикується тоді, коли немає значних обмежень іноземних капіталовкладень і переводу прибутків, а також в розвинених країнах.

Франчайзинг на основ спільної власності з переважанням базової фірми використовується як спосіб проникнення на зовнішній ринок шляхом спільних інвестицій, де частка базової фірми перевищує 50%. Ця форма застосовується у тому випадку, якщо законодавство приймаючої країни вимагає обов'язкової участі місцевого партнера в іноземних інвестиціях, і якщо місцевий партнер не має достатніх фінансових засобів. Дана форма застосовується в готелях, мотелях та продовольчих ларьках.

Франчайзинг на основі спільної власності з переважанням асоційованої фірми виникає за вимогою останньої або при наявності законодавчих обмежень по відношенню до іноземних інвестицій. Для франчайзера ця форма вигідна тим, що скорочується інвестиційний ризик і дозволяє мати можливість мінімального контролю. Дана форма використовується в, основному, у виробництві прохолодних напоїв серед усіх розглянутих форм франчайзингу є найменш розповсюджена.

Більшість міжнародних франчайзингових фірм для проникнення на зарубіжні ринки використовується одночасно декілька підходів до власності франчайзингу. Визначальним чинником при виборі того чи іншого підходу є ступінь надійності країни чи території з точки зору захисту інвестицій.

Контрольні питання

1. Дайте визначення франчайзингової системи?
2. Визначте, хто може бути франчайзером.
3. Переваги і недоліки франчайзингу з позиції франчайзера.
4. Переваги і недоліки франчайзингу з точки зору франчайзи.
5. Форми і типи франчайзингових систем: принципи класифікації.
6. У яких типах франчайзингових систем торгова марка є капіталом?
7. Які типи стратегії власності використовуються в міжнародному франчайзингу?
8. У чому полягає специфіка міжнародного франчайзингу?

9.5. Розвиток міжнародного виробництва

Основу функціонування господарської системи складає виробництво товарів та послуг, яке забезпечує життєдіяльність людського суспільства. Історично виробництво розвивалося в межах окремих держав, а у світовому масштабі характеризувалось розрізненістю і дискретністю. Матеріальну основу змісту світового виробничого процесу склали інтернаціоналізація та перетворення продуктивних сил у світові продуктивні сили. Ці явища господарського життя розвивалися в різноманітних, але взаємопов'язаних формах.

Міжнародне або багатонаціональне виробництво – це виробництво товарів та послуг за участю іноземного підприємницького капіталу в формі прямих та портфельних інвестицій.

Міжнародне виробництво визначається низкою показників, в т.ч. обсягом нагромаджених прямих іноземних капіталовкладень, їх динамікою та відносними величинами. Вивіз прямих зарубіжних інвестицій різко зріс у 90-ті роки XX ст.

Головними експортерами виробничого капіталу є ТНК розвинених країн. Пріоритетність галузей та сфер розвитку багатонаціонального виробництва змінюється під впливом науково-технічного прогресу. За останні десятиліття посилилася діяльність багатонаціональних компаній в сфері послуг, перш за все, в торгівлі та фінансовій сфері. Обробна промисловість відійшла на друге місце. Основна частина промислових активів зосереджена у п'яти галузях: хімічна, електромашинобудування, електроніка, харчова та металургійна [4, с.93].

При розробці та реалізації стратегій виробництва та управління багатонаціональної компанії розробляється також ефективна система постачання, об'єктом якої є світовий ринок та світова економіка. При цьому враховуються витрати виробництва, транспортні розходи, витрати оволодіння ринку, оптимальність розмірів виробництва та інші чинники. Тому багатонаціональна компанія визначає стратегію виробництва і матеріально-технічного постачання, в рамках якої розробляються плани синхронізації виробничої та постачальницької систем у світовому масштабі.

В рамках стратегії «виробництво – матеріально-технічне забезпечення (МТЗ)» визначається місце розташування підприємства, ступінь поділу праці, доцільність виробляти самому чи робити закупки на стороні. Крім того, вирішується багато інших питань, зв'язаних з постачанням, перш за все, міжнародні поставки сировини та бази її складування.

Багатонаціональна компанія розробляє стратегію «виробництво – МТЗ» за наявності багатьох обмежень. Наприклад, при будівництві підприємства може виявитися, що необхідно застосовувати використання найбільш високопродуктивного проекту через місцеві умови. Те ж саме стосується і місця розташування. Багатонаціональній компанії доводиться враховувати місцеві політичні, національні, економічні, культурні традиції та умови приймаючої країни. Крім того, обмеженнями при розробці стратегії «виробництво – МТЗ» є оподаткування, імпорتنі квоти, валютний контроль, урядові заходами по збільшенню частки національних товарів на місцевому ринку та інші регулюючі заходи.

Можна виділити три типи розробки стратегії виробництва. **На першому етапі** компанія приділяє особливу увагу простій збірці кінцевого продукту з використанням в основному імпортних деталей. Іноді приймають участь у безпосередньому виробництві порівняно невеликого масштабу. На даному етапі діяльність компанії підтримується місцевою владою. **На другому етапі** впроваджуються більш складні, ніж на першому, технології, масштаби виробництва до певних меж розширюються, внаслідок чого збільшується використання комплектуючих деталей та вузлів місцевого виробництва і збільшується кількість місцевих менеджерів. У зв'язку зі збільшенням додаткових виплат робітникам місцевого виробництва посилюється тиск з боку уряду приймаючої країни.

На третьому етапі виробництво ще більше, ніж на другому, диверсифікується. Видобуток на місці сировини, виготовлення вузлів та комплектуючих деталей досягає великих масштабів, а закупівельна діяльність стає різноманітною. На цьому етапі продовжується тиск з боку місцевої влади в формі вимог щодо збільшення національної частки у виробництві, скорочення імпорту і збільшення експорту, поліпшення умов праці, обмежень по переказу прибутку за кордон тощо. Але на третьому етапі відносини з фірмами-партнерами, урядом та профспілками стають більш зрілими та відповідальними. Це стає можливим, оскільки всі сторони розуміють вигоди,

пов'язані з розвитком місцевого виробництва, що його організовує іноземна компанія.

Міжнародна виробнича компанія проходить у своєму розвитку такі етапи.

Перший. Компанія будує декілька заводів за кордоном і виробляє на них обмежену номенклатуру товарів, експортує в фірми-партнери комплектуючі і готові вироби або обмінюється з виробниками цих виробів сировиною, матеріалами, комплектуючими в невеликих обсягах.

Другий. Компанія будує заводи в багатьох країнах, важливі види сировини та комплектуючих імпортуються з базової країни, відбувається обмін між заводами багатьма комплектуючими.

Третій. Поставка із базової країни сировини, матеріалів та комплектуючих припиняється, на заводах випускається різноманітна продукція, між ними відбувається планомірний та регульований обмін матеріалами і готовими виробами.

Більшість багатонаціональних компаній перебуває на другому або третьому етапах. Етапність залежить також і від країни перебування.

Розвиток багатонаціонального виробництва передбачає формування системної уяви про бізнес–середовище приймаючої країни: різного роду ризику, можливості щодо ресурсів та використання місцевих кадрів, в т.ч. і управлінських, а також рівень витрат та рентабельності.

На етапі інтернаціоналізації бізнесу при вирішенні питання про прихід в ту чи іншу країну достатньо оцінки факторів її господарського середовища. Але у випадку прийняття рішень про зарубіжні інвестиції місце їх вкладання визначається шляхом відбору найкращого з декількох варіантів.

Вибір місця розташування міжнародного виробництва – це визначення території (ринку) як полігону для виходу за кордон, де буде реалізовуватися стратегія «виробництво–збут» в межах загального процесу інтернаціоналізації бізнесу.

Загальноприйнятими методами визначення місця розташування виробництва є метод аналізу одиначної території, метод аналізу декількох територій, метод аналізу продуктів декількох територій.

I. Метод аналізу одиначної території, в свою чергу, поділяється на чотири види. Серед них метод використання одиначного критерію, метод вибору на основі оцінки очікуваного прибутку, метод визначення міри ризику та метод аналізу ймовірності ризику.

Метод використання одиначного (одного) критерію передбачає, що місце розташування виробництва визначається за єдиним, але найважливішим критерієм – об'єктивним чи суб'єктивним.

Метод вибору на основі оцінки очікуваного прибутку базується на аналізі сукупності умов господарювання в окремих країнах та регіонах, в ході якого встановлюються нормативи очікуваного прибутку від інвестицій, які і є критеріями вибору місця розташування міжнародного виробництва. При цьому

капіталовкладення здійснюються в ті країни та регіони, де очікувана норма прибутку вища нормативних.

Метод визначення міри ризику передбачає, що рішення про інвестиції приймаються на основі оцінки їх очікуваної рентабельності з врахуванням ризиків. Міра ризику оцінюється за оптимальним, середнім та песимістичним варіантами. Наприклад, припустимо, що багатонаціональна компанія, плануючи інвестиції у виробництво в Україні, оцінює очікувану рентабельність інвестицій у 20% на етапі підйому економіки і урядових заходів підтримки, в 15% при середніх умовах і у мінус 5% (збитки в розмірі 5%) на етапі застою (кризи) і за обмежувальних заходів уряду. Ймовірності етапів оцінюються в 20% для сприятливого, в 30% - для несприятливого і у 50% - для середнього. У цьому випадку середня очікувана рентабельність інвестицій складає 11,5%

$$(0,2 \times 0,2) + (0,15 \times 0,5) + (-0,05 \times 0,3) = 0,115$$

Фірма може відмовитись від плану інвестицій в Україну, оскільки очікувана рентабельність низька.

II. Метод аналізу ймовірного ризику.

Для врахування ступеня ризику, обумовленого декількома змінними, при розрахунках середньої очікуваної рентабельності використовується таблиця, що називається «деревом ймовірності». При цьому аналіз ускладнюється в геометричній прогресії від числа змінних, що відображають умови господарювання, тому виникає необхідність робити розрахунки за допомогою спеціальної комп'ютерної програми, які надають можливість аналізувати і прогнозувати складне господарське середовище будь-якої країни, регіону чи території.

Метод аналізу декількох територій представлений такими методами: метод використання середньозважених оцінок; метод градації величини ризику по країнах; метод використання динамічного програмування.

Метод використання середньозважених оцінок передбачає вибір прийнятних для декількох територій низки загальних критеріїв, по кожному з яких компанія визначає вагову величину, виходячи зі значимості його для неї. Потім на основі аналізу господарського середовища по кожній території визначається середньозважена величина критеріальної оцінки, за якою і встановлюються пріоритетні для інвестицій території.

Хоча даний метод забезпечує комплексну оцінку різноманітних чинників господарського середовища, з ним пов'язані такі проблеми як вибір критеріальних змінних, обґрунтування їх вагових величин тощо.

Метод градації величини ризику по країнах. Застосовуючи комплексний критерій по методу середньозважених оцінок, можна по відношенню до кожної країни в цифрових величинах виразити сприятливість чи несприятливість її інвестиційного клімату.

Цей метод має ту перевагу, що компанія, вирішуючи здійснювати інвестиції в ту чи іншу країну, може порівнювати і оцінювати інвестиційний клімат різних країн, але оскільки рейтинги, що публікуються засобами інформації, складаються на базі середньозважених оцінок, вони не

відображають специфіку тих чи інших галузей чи компаній. Тому рейтинги мають цінність лише як довідковий матеріал для міжнародних компаній при визначенні місця капіталовкладення.

Метод використання динамічного програмування. При аналізі ймовірності ризику і виявленні преференційних територій для інвестицій застосовується метод динамічного програмування. При цьому оперують очікуваними на протязі певного часу прибутком та виручкою по кожній території - претенденту на прийом інвестицій, передбачаючи, що на ній буде вестися певна господарська діяльність. Результати розрахунків дозволяють визначити пріоритетні з точки зору капіталовкладень території. Цей метод у поєднанні з коефіцієнтами ризику країни – претендента дозволяє оцінити прибутковість інвестицій у певну сферу, але його застосування пов'язане з труднощами складання складної комп'ютерної програми і значними витратами на неї.

III. Метод аналізу товарів по декількох територіях передбачає побудову графіків меж експорту та меж інвестицій.

Графік меж експорту.

Якщо на осях Х та У розташувати по порядку товари, що експортуються, і країни, що експортують у відповідності до фактичних обсягів товарообороту, а в просторі між осями позначити останні значками (крапками і колами), то отримаємо графік меж експорту.

Якщо колами позначити обсяг експорту, що перевищує 10 млн. доларів, то звичайно графік показує концентрацію цих знаків в основному в одній його частині, що свідчить про те, що світові експортери зорієнтовані на одні і ті ж ринки. І якщо на графіку відділити лінією простір з великим скупченням знаків від іншої частини, то це і буде фронтальна лінія експорту. Міжнародні компанії звертають увагу до товарів та країн, що залишилися за межами лінії експорту, як до потенціальних об'єктів їх стратегій експорту. Даний метод має ту перевагу, що дозволяє менеджеру експортної компанії з макроекономічних позицій відібрати товари і території, перспективні з точки зору нарощування експорту, хоча залишається питання, чому ті чи інші товари на території залишились за лінією експорту.

Графік меж інвестицій.

Цей графік, як і попередній, будується шляхом розташування по осях Х та У товарів і територій і використовується для визначення преференційних товарів та територій як об'єктів зарубіжних інвестицій. При цьому з врахуванням змінних чинників зовнішнього середовища оцінюється імітаційний лаг кожного товару і території, які розташовуються по мірі зростання імітаційного лагу. Імітаційний лаг – це час між появою вперше на світовому ринку певного товару і початком його виробництва в тій чи іншій третій країні.

Фронтальну лінію інвестицій можна побудувати на основі вимірювання імітаційних лагів по країнах (рис. 9.2).

На даному графіку по вертикальній осі зверху вниз розташовані країни від кращого до гіршого за розмірами ринку, інвестиційним кліматом, рівнем розвитку національних технологій і відстанями для транспортування, а на горизонтальній осі по порядку розташовані товари зліва направо від кращого до гіршого за транспортними розходами, оптимальним розміром виробництва і обсягом попиту. При цьому території і товари, що розташовані у лівій верхній частині, мають короткі імітаційні лаги, а, значить, більш вигідні інвестиційні можливості. Території та товари, що розташовані у правій нижній частині, майже не зайняті, і на них можна розташовувати міжнародне виробництво, але їх треба більш глибоко дослідити.

Території	Назва товарів							
	1	2	3	4	5	6	7	8
A	0	0		0	0		0	
B	0	0	0		0	0		
C	0		0	0				
D	0	0	0					
E			0			0		
F	0	0		0				
G		0						
H	0				0			0

→ Фронтальна лінія інвестицій

0 – наявність виробництва

Рис. 9.2. Графік меж інвестицій

Багатонаціональна компанія з метою забезпечення ефективної реалізації стратегій експорту і міжнародного маркетингу, перш за все, повинна потурбуватися про систему «оволодіння ресурсами – постачання – виробництво», що здатна наситити ринок різноманітними товарами.

Критеріями прийняття рішень про стратегію «ресурси – постачання – виробництво», тісно пов'язаною зі стратегіями експорту і міжнародного маркетингу, є:

- 1) розходи по заготівлі сировини, основних і допоміжних матеріалів;
- 2) витрати на виробництво товарів;
- 3) витрати обігу (збуту) товарів;
- 4) оптимальні розміри підприємства;
- 5) витрати по проникненню на ринки країн та регіонів.

Багатонаціональні компанії розробляють міжнародну стратегію виробництва і матеріально-технічного забезпечення з врахуванням різноманітних змінних чинників господарської сфери по кожній країні та

території і у поєднанні зі стратегією експорту та міжнародного маркетингу з тим, щоб зробити систему «виробництво – постачання» інтегрованою у глобальному масштабі.

В рамках стратегії виробництва і МТЗ багатонаціональна компанія приймає рішення про строки і масштаби будівництва, розширення заводів в тій чи іншій країні з врахуванням їх технічної оснащеності і виробничої потужності. При цьому додатково враховуються стратегія маркетингу, аналіз собівартості та такі технічні питання як проект будівництва заводу, його розміщення і підтримка життєдіяльності, управління запасами тощо.

Стратегія виробництва у поєднанні зі стратегією маркетингу обумовлює вибір найбільш прийняттого місця розташування заводу з врахуванням можливостей постачання сировини та матеріалів, забезпечення робочою силою, технологією та фінансовими ресурсами, відбору менеджерів, а також транспортних та збутових розходів. У випадку будівництва заводу, наприклад, воно буде економічно доцільним при наявності відносно дешевої сировини, енергії, достатньо кваліфікованої і дешевої робочої сили. Важливе значення має також скорочення транспортних розходів та витрат на освоєння ринку. Однак очікування на зниження собівартості за рахунок найму іноземних робітників можуть не виправдатися, оскільки в різних країнах діють положення про додаткові виплати, а високоорганізовані профспілки тиснуть з метою підвищення зарплати. Крім того, в зв'язку розмірами виробництва продуктивність праці також може бути нижчою за очікувану. Все це треба враховувати при визначенні стратегії виробництва.

В рамках стратегії виробництва вирішується також питання про вибір технології для зарубіжного підприємства. Багато компаній не проводить комплексного аналізу вибору технології та обладнання, що відповідали б економічним умовам і ситуації в той чи іншій країні. У відповідності до рекомендацій інженерів-технологів та спеціалістів з виробництва, деякі компанії постачають на зарубіжні заводи технологію, аналогічну застосовуваний у себе на батьківщині. Такий підхід дозволяє звести до мінімуму труднощі і час освоєння, але певного класу технології можуть не відповідати умовам тієї чи іншої країни, рівню кваліфікації робітників, стану постачання матеріалами та іншим параметрам.

При виборі технології виробництва є сенс провести порівняння варіантів по капіталу та трудоємності. Це стосується, перш за все країн, що розвиваються, які багаті на трудові ресурси. Для них підходять відносно трудоємні технології, які забезпечують зростання зайнятості, скорочення капіталу, відносну простоту виробничого процесу та управління ним. Багатонаціональні компанії в питаннях технології повинні використовувати гнучку стратегію, що базується на комплексному аналізі трудових ресурсів, собівартості, продуктивності праці, кваліфікації робітників і менеджерів, оптимальних розмірів виробництва.

При розробці стратегії виробництва в тій чи іншій країні або території, визначаючи можливості експорту в третій країні певної товарної групи,

необхідна стиківка зі стратегією маркетингу. Крім того, компанії необхідно вирішити, чи вигідно їй будувати великий комбінат, чи декілька невеликих заводів.

В стратегії виробництва слід також передбачити розміщення або модернізацію заводів на тій чи іншій території, перехід на новий асортимент продукції у тісному зв'язку з маркетинговими планами.

Багатонаціональній компанії при розробці стратегії доцільно об'єднати виробництво і матеріально-технічне забезпечення в єдину систему, орієнтовану на всесвітній масштаб, і працювати над її раціоналізацією. Багатонаціональна компанія визначає виробничу спеціалізацію кожного заводу з врахуванням попиту, місця розташування, транспортних розходів, оптимальних розмірів підприємства, різного роду урядових обмежень та інших чинників.

Багатонаціональна компанія, що має багато зарубіжних підприємств і здійснює обмін між ними базовими конструкціями та комплектуючими деталями, повинна розробляти стратегію стандартизації кінцевого продукту компанії. Їй необхідно дослідити вигоди подібної стандартизації за рахунок скорочення витрат.

Компанія може сформувати об'єднану систему виробництва і постачання за рахунок спеціалізації одних підприємств на виробництві базових конструкцій, других – на виробництві комплектуючих деталей, третіх – на виробництві базових конструкцій і збірці готового виробу одночасно.

Разом з тим слід мати на увазі, що існує багато промислових товарів, які неможливо стандартизувати у всесвітньому масштабі. Більше того, при глибоко інтегрований у світовому масштабі виробничій системі виникає сильна взаємозалежність між заводами в різних країнах по сотнях найменувань базових та комплектуючих деталей, які стикаються із зупинками всієї виробничої мережі через страйки на тій чи іншій території, труднощами підтримки єдиного стандарту якості, проблемами транспортування, підтримання оптимальних запасів та багатьма іншими проблемами.

Багатонаціональній компанії в зв'язку з цим слід прийняти таку стратегію, при якій частина необхідних деталей та виробів виробляється самостійно, а інша частина – закупляється у третіх фірм. Рішення про закупки на стороні слід приймати з врахуванням собівартості, гарантування поставок, стабільності якісних параметрів, позиції місцевого уряду, робітників та громадськості.

Деякі компанії, орієнтуючись на низьку собівартість, шукають постачальника матеріалів та комплектуючих у світовому масштабі, інші з метою підвищення загрузки потужностей своїх підприємств і гарантованої якості віддають перевагу власному виробництву, хоча воно може бути дорожчим. Однак у деяких країнах через імпортні бар'єри доводиться вести закупки на місці або може виникнути необхідність у виробничій діяльності з вертикальним поділом праці.

Тому в рамках стратегії матеріально-технічного забезпечення розробляються питання рівня складових запасів готових виробів по кожній

території, встановлення пунктів складування та транспортування. Стратегія МТЗ може бути ефективною лише у поєднанні зі стратегіями виробництва, маркетингу, досліджень, фінансів, трудових відносин.

Список використаної літератури та джерел

1. Байе М.Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса. – М.: ЮНИТИ 1999.
2. Карбау Р. Міжнародна економіка. – Суми: Вид-во «Козацький вал», 2004.
3. Ли Сен Ун. Международный бизнес: стратегия и управление. – М.: Наука, 1996.
4. Ломакин В.К. Мировая экономика. – М.: ЮНИТИ, 2008.
5. Международный бизнес. Учебно-методический комплекс / Под общей ред. д.э.н., проф. В.И.Черенкова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2006.
6. Міжнародна економіка /За ред.. Ю.Г.Козака. – Одеса: Астропринт, 1998.
7. Міжнародна економіка /За ред.. А.П. Румянцева. – К.: ЗНАННЯ, 2004.
8. Майер Дж.М., Олесневич Д. Міжнародне середовище бізнесу. Конкуренція та регулювання у глобальній економіці. – К.: Либідь, 2002.
9. Майер Дж.М., Раух Дж.Е., Філіпенко А. Основні проблеми економіки розвитку. – К.: Либідь, 2003.
10. Стонер Дж.А.Ф., Долан Е.Г. Вступ у бізнес. Пер. з англ.- К.: Вид-во Європ.ун-ту фінансів, інформ. систем, менеджменту і бізнесу, 2000.
11. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини. Теорія. – К.: Либідь, 2008.

Контрольні запитання

1. В чому полягає сутність багатонаціонального виробництва? Назвіть чинники його розвитку.
2. В чому полягають причини взаємозв'язку стратегій багатонаціонального виробництва і матеріально-технічного забезпечення?
3. Визначте критерії прийняття рішення про виробництво за кордоном.
4. Які етапи можна виділити у розвитку багатонаціональної компанії у зв'язку з розвитком міжнародного виробництва?
5. Чому вибір місця розташування виробництва відіграє вирішальну роль у забезпеченні ефективного розвитку компанії?
6. Проведіть порівняльний аналіз методів вибору місця розташування зарубіжного виробництва.
7. Поясніть принцип формування фронтальної лінії інвестицій.
8. Охарактеризуйте вигоди об'єднання стратегій багатонаціонального виробництва та матеріально-технічного забезпечення.

РОЗДІЛ 10

СВІТОВА УРБАНІЗАЦІЯ: СУТНІСТЬ, ПРИЧИНИ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

- 10.1. Причини виникнення урбанізації у світі та її рушійні сили
- 10.2. Історичний аналіз формування міської мережі
- 10.3. Мегаполіси світового масштабу
- 10.4. Особливості сучасної урбанізації – періурбанізація
- 10.5. Внесок міст у розвиток світової цивілізації
- 10.6. «Екологічний слід» функціонування міст та заходи по його зменшенню
- 10.7. Регіональні особливості формування урбанізованих мереж

10.1. Причини виникнення урбанізації у світі та її рушійні сили

Урбанізацію можна визначити як історичні зміни форм суспільного життя навколо існуючих міст на територіях, що вважаються привабливими внаслідок культурних, історичних, економічних та інших причин. Зважаючи на те, що ядрами урбанізованих територій, як правило, є міста, важливим є визначення сутності цього явища, яке існує, наскільки відомо, з античних часів у Месопотамії, долинах Йордану, Інду та Янцзи. Дослідження у цьому напрямку стають все більш проблемними внаслідок того, що різноманітні соціальні науки, ґрунтуючись на різних базових ідеологіях, протистоять одна одній. Варто лише звернути увагу на розмивання самого поняття «місто» в урбанізованих ареалах, яке в наші часи продовжує використовуватись, враховуючи багатотисячолітній термін існування та його символічний зміст. Якщо ще за часів першої промислової революції було легко відрізнити місто від суто сільської території: воно мало чітко визначені архітектурні форми та юридичні межі, відображені у відповідних документах, то в наші часи делімітація таких кордонів утруднена, бо не існує чітко помітних граничних відмінностей. Існуючі розбіжності національних критеріїв приводять до того, що містами вважаються населені пункти від 200 жителів, як у Данії, так і від 50 000, як у Японії. Якщо в одних країнах існує суто адміністративний підхід (США), то в інших це може бути «урбаністичний аспект» населення або відсоток сільських жителів. Труднощі також пов'язані зі складнощами структур і функцій сучасного міста та його оточення. Як констатує Д. Пумен, «будь-які надмірно прості визначення, які ґрунтуються лише на одному підході, ризикують викривити складність, притаманну феномену урбанізації».

Десять тисяч років назад населення землі складало приблизно один мільйон жителів, які жили розсіяними групами, займаючись охотою та збором їжі. Сьогодні населення світу перевершує 7 млрд. осіб, розміщених дуже нерівномірно як по щільності заселення так і по рівню життя який, в цілому, постійно зростає. Це результат винаходів та інновацій які виникали в певних

ареалах та розповсюджувались по світу. Значні, епохальні інновації приводили до якісних стрибків у культурному, технологічному та економічному зростанню людства, змінам характеру життя. Серед цих стрибків варто виділити три: аграрна революція, виникнення і розвиток міст та промислова революція.

Вважається, що аграрна революція, яка сформувала осіле населення, почалась приблизно 7 000 років до н.е. у двох віддалених регіонах. Перший – на територіях нинішніх Іраку, Ірану та Сирії і другий – в Америці біля нинішнього Мехіко. Постійне землеробство сприяло збільшенню щільності населення та його стабільному проживанню на певних територіях, що і стало основою пізнішого виникнення міст. Вони виникли як просторовий феномен зосередження людей та видів діяльності що народив так звану цивілізацію. Неможливо навести приклад цивілізованого суспільства без наявності в ньому хоча б одного міста. Спочатку це були скупчення сільських поселень в яких об'єднувались різні види різноманітних занять що створювало сприятливі умови для обміну ідеями, навичками, способів життя.

В Месопотамії міські форми заселення, які виникли приблизно біля 3500 р. до н.е., та відповідні їм суспільно-господарські функції поширились на інші долини річок з аналогічними природними умовами: долини р. Ніл (біля 3100 р. до н.е.), Інду (біля 2500 р. до н.е.), Хуанхе (біля 1500 р. до н.е.), також як, незалежно від цього процесу, міста в Центральній Америці. Біля 1000 р. до н.е. міста почали виникати в басейні Середземного моря та по всій субтропічній Азії. Найбільш відомі міста, які виникли за декілька тисячоліть до нової ери це Ур, Урук, Вавилон у Месопотамії, Мемфіс, Фіви у Єгипті, Мохенджо-Даро, Хараппа в Індії, Пізніше з'явилися міста древніх Греції – Спарта, Афіни та Риму. Інші європейські міста виникли в XI –XII ст.. – Константинополь, Кордова, Київ, Венеція, Флоренція, Париж, Лондон.

Міста, при своїй появі, характеризувались такими ознаками:

- Чіткою делімітацією меж - мури, штахети, рови. Такі межі, окрім суто захисних цілей від ворогів, розмежовували також різні суспільні світи – цивілізований від варварського. Ті хто не дотримувались правил общини видворялись за межі міста.
- Традиціями заснування та існування новонароджених міст було взаємне проживання декількох сімейних кланів, тоді як у сільській місцевості люди, як, правило, жили однією великою сім'єю. Тобто у містах жили спільно представники різних вірувань, професій, традицій, що примушувало виробляти спільні, узгоджені норми співіснування, те що сьогодні називається соціальним станом (corps social), що є більшим ніж просто сума індивідів, які його складають.
- Появою публічних споруд, які різко відрізнялись від традиційних своїми розмірами, формами тощо. Це були будівлі правителів, храми, будинки для загальних зборів. Поява таких споруд означала зародження міста не лише з погляду його функцій але і візуально ілюструвало відмінність від села.

- Будівництвом зернових складів що свідчило про зміну економічної системи внаслідок створення резервів їжі та їх розподілу у випадку неврожаю. Це також свідчить про виникнення надлишку продуктів що послужило засобом обміну з іншими територіями і виникнення міжрегіональної торгівлі.
- Відносно великою територією (в Месопотамії м. Укр мало площу в 400 га) але це не завжди було обов'язково, відомі і невеликі за площею міста.
- Розмірами свого осілого населення (китайське місто Сіань нараховувало 1 млн. жителів за 1000 р. до н.е.)

Загальною причиною виникнення міст є нагромадження багатства населення внаслідок збільшення нерівності, зростання загальної продуктивності праці і, як результат, поглиблення спеціалізації: появи професійних ремісників та торгівців і, пізніше, адміністраторів, військових та служителів культу. Ураховуючи постійні напади сусідів, та чи інша спільнота була вимушена захищатись – будувати мури навколо поселення. Зважаючи на дорожнечу таких споруд можливо зробити висновок, що місто народилось внаслідок об'єднання людей навколо спільного проекту - захищати себе і, вирішивши цю проблему, торгувати, надаючи безпечний притулок заїзним торгівцям. Зрозуміло, що нерідко такі міста стають центрами політичного життя та ремісництва. Відносну свободу життя в сільській місцевості люди міняли на захищеність та багатство. Пізніше з'являється новий, особливий тип поселень колоніального типу. Особливістю виникнень багатьох з них є певна заміна стихійності плануванням, тобто свідомим закладенням торгівельних та адміністративних пунктів на колонізованих територіях. Це було притаманне як для древніх Греції та Риму, так і для генуезців та венеціанців. Як правило, це були укріплені місця, де жили військові, торгівці. Прикладом на території України може бути Судакська та Білгород-Дністровська фортеці, закладені генуезцями, величні залишки яких дійшли до наших часів. Такими опорними центрами було засіяне все узбережжя Середземного та Чорного морів, починаючи з часів розквіту Древньої Греції.

Так почалось формування мережі міст Європи. Римляни, проводячи шляхи на захоплених територіях, будували укріплені фортеці, які дозволяли контролювати їх і слугували пристанищем спочатку для військ, пізніше для чиновників, збирачів податків тощо. Біля цих фортець селились ремісники, торгівці.

Як правило, місто – це територія найбільшої концентрації населення порівняно з оточуючим середовищем та зосередженням господарських, суспільних, культурних, технічних та адміністративно політичних видів діяльності. Взаємовідносини між цими внутрішніми функціями а також їхній вплив на оточення вимагають розгляду міста як складної системи, елементи якої мають бути проаналізовані, за думкою Доманського, з трьох поглядів: 1) виконуваних ними функцій, 2) благоустрою для їх виконання, 3) відносин, які виникають між ними. Сюди слід віднести також оточення міської системи яке

є не лише природним середовищем існування міста але і сферою його суспільно-господарського функціонування, забезпечення правових, адміністративних, культурних функцій. Слід також відмітити що, хоч більшість з них виникли як центри збереження і переробки сільськогосподарської продукції та біля родовищ корисних копалин, в наші часи діяльність першого сектору зменшується за рахунок вторинного та третинного і, навіть, четвертинного.

Дослідження законів функціонування таких конгломератних утворень міського типу народило неологізм – «clusters in the city» (міські кластери). Теоретична проблема полягає у розуміння які принципові рушійні сили народжують та підтримують їхнє існування – критичні розміри міст, інституційна природа, місце в урбанізованій ієрархії, технологічні траєкторії тощо? Чи вони можуть бути механічно моноцентричними прив'язаними до специфічних сегментів діяльності чи мають бути поліцентричними багатофункціональними? Виходячи з цього, необхідно вияснити чи існують причинно-наслідкові зв'язки між урбанізованими інституціями, інноваціями, інформаційними і комунікативними технологіями та зрозуміти, як ці елементи можуть співвідноситись між собою, як вони зосереджуються та координуються у певних місцях.

Узагальнення результатів досліджень науковців приводить до думки, що фундамент народження таких міських кластерів на урбанізованих територіях пояснюється трьома типами логіки:

- логіка виробничої інтеграції, пов'язана з інтенсивністю та стабільністю виробничих інформаційних та торгових локальних взаємовідносин між фірмами;
- логіка мережі і середовища, яка характеризується значенням технологічних екстерналій які генеруються стабільністю співробітництва між фірмами та локальними інституціями;
- логіка метрополітенної екстерналізації у якій, на відміну від попередніх, фактори локалізації не так сильно пов'язані з важливістю локальних взаємодій як з доступом до висококваліфікованої робочої сили, до необхідних сервісів та глибоко спеціалізованих функцій а також зі спрощеним доступом до існуючої насиченої інфраструктури яка гарантує задовільну конекцію з транснаціональними мережами.

Особливо слід відмітити здатність міст формувати велетенські резерви інформації – в сфері освіти, технологій, менеджменту, фінансів, управління, медицини, відпочинку. Завдяки локалізації у місті усі ці знання, та інституції порівняно легкодоступні для споживачів завдяки, зокрема, появі посередницької діяльності у цій сфері, яка швидко розвивається, особливо у великих урбанізованих зонах. Великі міста надають більше інформації високої якості і тому у них не лише швидше розвивається відповідний бізнес у порівнянні з невеликими містами але і самі вони зростають швидше.

Урбаністика виділяє, при визначенні ролі міст в національних та міжнародній економіці, дві групи функцій – містоутворюючі (екзогенні) та

містообслуговуючі (ендогенні). Перші пов'язані із зовнішніми функціями що визначають позицію міста в оточенні, яке може обмежуватись як суто прилеглою територією так і мати світовий масштаб. Наприклад, для Одеси такими функціями є морегосподарський комплекс, зони відпочинку, освітня діяльність, деякі організації лікування, такі як Інститут ім. Філатова. Незважаючи на особливу роль екзогенних функцій міст, не слід недооцінювати роль ендегенних. Вони є своєрідним фундаментом перших – міста, які мають розвинену інфраструктуру, мережу обслуговування, стають привабливими для промислової діяльності та послуг екзогенного характеру.

Існує безліч визначень категорій «місто». Наприклад, Р. Доманський [1] визначає місто як простір з найбільшою концентрацією населення та діяльності і, разом з тим, господарських, суспільних, культурних, технічних природо ведених та адміністративно-політичних проблем.

Міста існують завдяки вигодам які приносить локалізація біля господарської діяльності одного виду багатьох інших видів завдяки полегшеного прямого обміну результатами праці та ідей [2]. Такі вигоди називаються вигодами агломерації, які проявляються в трьох формах: ефекти масштабу, локалізації та урбанізації.

Якщо ефект від масштабу формується внаслідок внутрішніх процесів підприємства, то ефект локалізації є зовнішньою формою сприяння виникнення та зростання міст. Такі вигоди підприємство отримує, розміщуючись біля інших, що здійснюють аналогічну діяльність. Це дає можливість використати вже існуючий ринок спеціалізованої праці, полегшуючи набір відповідних кадрів, доступ до мережі післяпродажного сервісу та інноваційних розробок дослідницькими фірмами. Це пояснює виникнення в окремих регіонах виробничо-дослідницьких кластерів що об'єднують десятки а то і сотні підприємств аналогічних видів діяльності (Швейцарія з її виробництвом годинників, Силіконова Долина в США, Північ Італії).

Такій концентрації сприяє також інший вид переваг локалізації пов'язаний зі взаємодіями з підприємствами-постачальниками сировини та півфабрикатів і клієнтами. Таке сусідство формує тісну транспортну, інформаційну мережу, сприяє створенню житлової інфраструктури за рахунок колективних зусиль що зменшує навантаження на виробника, який би функціонував наодинці. Це можливо назвати ефектом урбанізації яка притягує інвесторів вже існуючою інфраструктурою.

Слід також звернути увагу на домінування міських виробничих та обслуговуючих функцій відносно оточуючої території що сприяє формуванню залежного від них життєвого простору - гінтерланду. На цій основі і була сформована теорія В. Кристаллера щодо мережі розміщення міст які забезпечували види діяльності, потрібні жителями оточуючих сіл, і, послідовно міст, що забезпечували функції більш високого рангу.

Виходячи з викладеного, найбільш прийнятним, на наш погляд, є таке визначення міста: це фізичне середовище концентрації людей які пристосували цей простір для полегшення своєї діяльності: помешкання, промислові та

торговельні споруди, освітню і культурну мережу, політичну систему. Принципами формування і керівництва міськими структурами та організацією міського життя займається урбанізація.

Зрозуміло, що міста існували за історичних часів, але до недавнього часу світова популяція була переважно сільською, сучасне місто народилось з індустріальною революцією, розвитком засобів комунікацій, сільської міграції. Західна Європа і Північна Америка в XIX ст. зазнали швидкої урбанізації, тоді як у дореволюційній Росії в 1904 р. міське населення складало 17%, а у світі в 1900 р. воно не перевищувало 14 % (проти 6,4% в 1850 р.). У середині XX ст. вже 30% жителів планети вважалась місцями, і цей ріст прискорюється. Зараз ця частка перетнула поріг в 50% і продовжує швидко збільшуватись, на що особливо впливає урбанізація двох найбільш населених країн: Китаю та Індії (див. табл. 10.1)

Таблиця 10.1

Кількість та частка міського населення у світі

Рік	Кількість жителів міст (в млн.)	Відсоток від загального населення (%)
1900	220	13
1950	735,796	29,1
1960	996,298	32,9
1970	1331,783	36
1980	1740,551	39,1
1990	2274,554	43
2000	2853,909	46,6
2005	3164,635	48,6
2010	3434,0	50,5

Звертає на себе увагу особливе зростання великих міст з населенням понад 1 млн. жителів. У світі кількість агломерацій з 1950 по 2010рр., за даними ООН, які мають понад 10 млн. жителів виросла з 2 до 23, з тих, які мають з 5 до 10 млн. – з 4 до 38, а від 1 до 5 млн. – з 69 до 388. частка у міському населенні відповідних градацій виросла з 3 до 10%, з 3 до 7% і з 17 до 21%, тобто, у світі 38% міських жителів проживають у, містах мільйонниках (див. додатки 1; 2).

Разом з тим, чіткий поділ розселення на урбанізовані та аграрні території все більше розмивається і втрачається одна з важливих ознак відмінності – спосіб життя. Якщо для відносно малорозвинених країн ще підходить визначення Г. Шабо «Здається, що поняття міста для кожного зрозуміло: ми визначаємо місто, як протилежне місцевості, яка його оточує», то для розвинених країн існує термін «міське не сільськогосподарське»: люди ночують за містом, але працюють у містах. Навіть агровиробництво все більше і більше

індустріалізується. Тиск на оточуючий простір все більшої штучності життєвої інфраструктури, зростаючого населення стає все потужнішим. Тому нерідко мова йде про «божевільну урбанізацію світу» і про те, що «зростання урбанізації відбувається у такому ритмі, що географи не знають що і думати». (А. Банер, 2009). Це зростання є особливо потужним у найбідніших країнах. В Африці, міське населення збільшилось в 11 разів між 1950-1997рр. і, зовсім скоро, кожний другий африканець буде жити у місті. Таке прискорення зростання має багато негативних аспектів: руйнування екосистем, збільшення різноманітних ризиків, розростання трущоб і злиденного населення на периферіях міст. Наприклад, середня площа житла на одну людину була у Даккі – 2,7 кв.м., Мумбаї – 3,5, Делі – 6,9, Лахорі – 1,7, Для порівняння: у Великій Британії кожен міський житель був забезпечений житловою площею в 34,8 кв.м а в Австралії – 55,0 [3]. ООН передбачає що, якщо ситуація не зміниться, біля 1,4 млрд. людей зосередяться в бідонвіллях в 2020р. - вже зараз, більш, ніж 40% населення індійських міст живе в цих злиденних зонах.

Цей процес підсилюється і кращими умовами життя про що свідчить доповідь про хід роботи ЦРТ (Центру розвитку тисячоліття) Світового Банку і МВФ: урбанізація забезпечує більш високі доходи та перспективи кар'єрного росту. «Практично ні одна країна не досягла прогресу без урбанізації а її частка вище 70%, як правило, існує в країнах з високими доходами». Окрім більш високої оплати праці, міста забезпечують кращі і дешевші послуги. Наприклад в Нігерії середня ціна на воду з водопроводу в квартирі складає 182 франки (£,024) за 1м³, від суспільного фонтану – 534 франки і в сільській місцевості – 926 франків [4]. Далі відмічається що, якщо урбанізація не буде ефективно керуватись то зростання трущоб може розрушити міста, посилити бідність та знищити її порівняльні переваги.

Значно посилює ці процеси так звана вимушена міграція внаслідок якої більше 70 млн. жителів у світі покинули свої домівки і більшість їх ніколи не повернеться назад через політичні конфлікти, стихійні лиха тощо.

Загальна вартість гуманітарної допомоги для міжнародної спільноти складає не менше ніж 8 млрд. дол. на рік згідно доповіді Міжнародного червоного хреста. У ній підкреслюється все більш «урбанізований» характер переселення біженців. Якщо в 80-х – 90-х роках синонімом переміщення були табори для біженців, то тепер щонайменше 13 млн. з них живуть у міських районах які забезпечують більш надійний захист. Населення Кабула виросло з 1 млн. жителів в 2001р. до 4,5 млн. в 2010р. такі ж процеси відбуваються в Іраці, Судані, Сомалі, Кенії, Ємені та інших слаборозвинених країнах, що спричиняє повний розвал інфраструктури міст, розрахованої на зовсім іншу чисельність жителів [5].

Міста концентрують інвестиційні можливості та робочі місця, забезпечуючи економічний розвиток та високооплачувані професії, полегшений доступ до благ, сервісу, розташування і, загалом, кращу якість життя, що стимулює міграцію сільських жителів до урбанізованих територій. Усе це сприяє посиленню їхньої економічної, політичної, фінансової, культурної ролі.

Наприклад, ВВП Токіо у 2008р. склав 1479 млрд. дол., Нью-Йорк – 1406, Лос Анжелеса – 792; для порівняння: у 2010 р. ВВП Російської Федерації дорівнював 1477 млрд. дол., Великої Британії – 2259 млрд. дол., України – 180 млрд. дол. [6]. Велетенським обсягом діяльності таких міст відповідає їхня житлова, культурна та ділова інфраструктура. Наприклад, згідно вартості оцінки нерухомості Парижу, вона складає 706,88 млрд. євро. При цьому вартість найбільш відомих історичних пам'яток міста не враховувалась хоча, за деякими оцінками, якщо була б можливість їх купити, то за Ейфелеву вежу треба було б заплатити 2,8 млрд. євро, Лувр – 7,5, Єлисейський палац – 1,2 млрд.

В Україні теж відмічається домінуюча роль великих міст як по рівню доходів так і по створюваному в них ВВП, про що свідчить таблиця 10.2.

Таблиця 10.2

Рівень доходів населення найбільших міст України

	ВВП, 2010 р. млрд. дол.	ВВП, 2025 р. млрд. дол.	Дохід на душу населення дол., 2010 р.	Дохід на душу населення дол., 2025 р.
Київ	17,0	42,0	13600	26 800
Харків	5,7	13,0	8 800	17 300
Одеса	4,3	10,4	9 400	18 500
Донецьк	6,6	13,9	15 200	29 900
Львів	3,3	7,5	10 100	19 900
Дніпропетровськ	4,9	9,9	10 800	21 400

Джерело: <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/12/2/406409/>

Такий «вибух» урбанізації має багаточисленні причини, які залежать від економічних і соціальних умов різних країн і по різному впливають на процес. В епоху глобалізації привабливість різних регіонів посилюється: певні регіони, притягують мігруюче населення більшою мірою, ніж інші: великі міста, які концентрують фактори успіху, приваблюють молоді кваліфіковані та малокваліфіковані кадри. У сучасному світі узбережжя морів та океанів теж притягують населення, що створює тиск на природне середовище: варто глянути на знамените південне узбережжя Франції, майже повністю забудоване віллами. Одесу та її пригорода, очевидно, також очікує цей результат. У США прибережне населення зростає в чотири рази швидше, ніж всередині країни, а в Китаї розрив в умовах життя між літторальними регіонами та іншими частинами постійно збільшується. Наприклад, ВВП міст по відношенню до регіону складає: в США – 84%, у Західній Європі – 63%, у Латинській Америці – 77%, у Китаї – 78%, в Індії – 39% (див. рис. 10.1). Згідно підрахунків McKinsey, різниця у доходах населення великих міст, які налічують більш ніж 150 тис.

жителів та іншим населенням була така: США – 134%, Західна Європа – 130%, Латинська Америка – 258%, Китай – 383%, Індія – 275% (див. рис. 10.3) [7].

Одним з важливих показників ефективного сполучення якісних умов життя та ведення бізнесу є концентрація людей – мільйонерів в тому чи іншому місті. Згідно дослідження журналу *Spear's* та інфоцентру *Wealthinsight* найбільш привабливими містами були:

Таблиця 10.3

Частка мільйонерів в містах

1.	Монако	- 29,21
2.	Цюрих	- 27,34
3.	Женева	- 17,92
4.	Нью-Йорк	- 4,63
5.	Франкфурт	- 3,88
6.	Лондон	- 3,39
7.	Осло	- 2,90
8.	Сінгапур	- 2,80
9.	Амстердам	- 2,63
10.	Флоренція	2,59

Джерело: <http://news/address.ua>

Експерти McKinsey спрогнозували внесок 600 найбільших міст в майбутню економіку – до 2025р. – це 30 трлн. дол. США або 65% усього зростання світової економіки. Звертає на себе увагу внесок у це зростання 242 китайських міст – 25%, а 20 найбільших мегаполісів країн, що розвиваються, додадуть у світовий ВВП 6 трлн. дол. США [7].

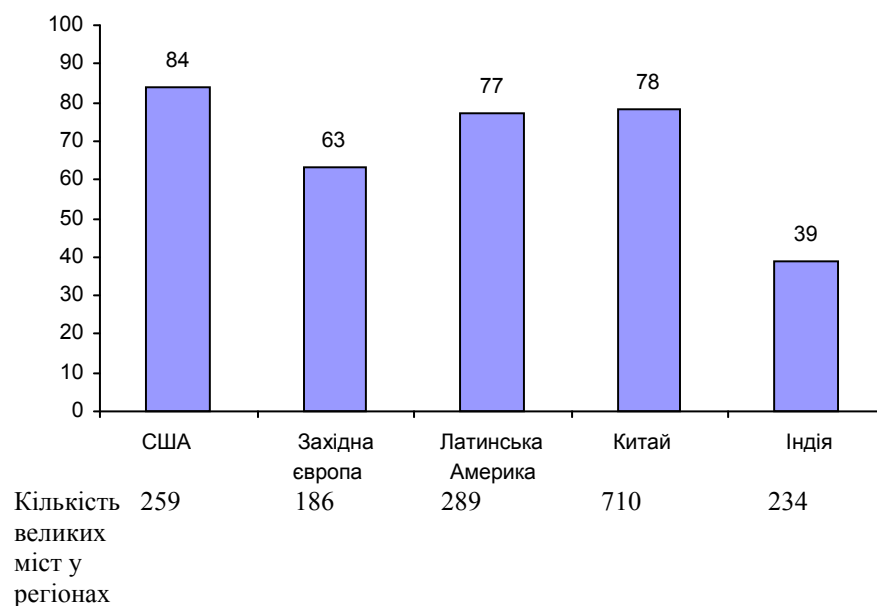


Рис. 10.1. ВВП міст по відношенню до регіону ПКС для США

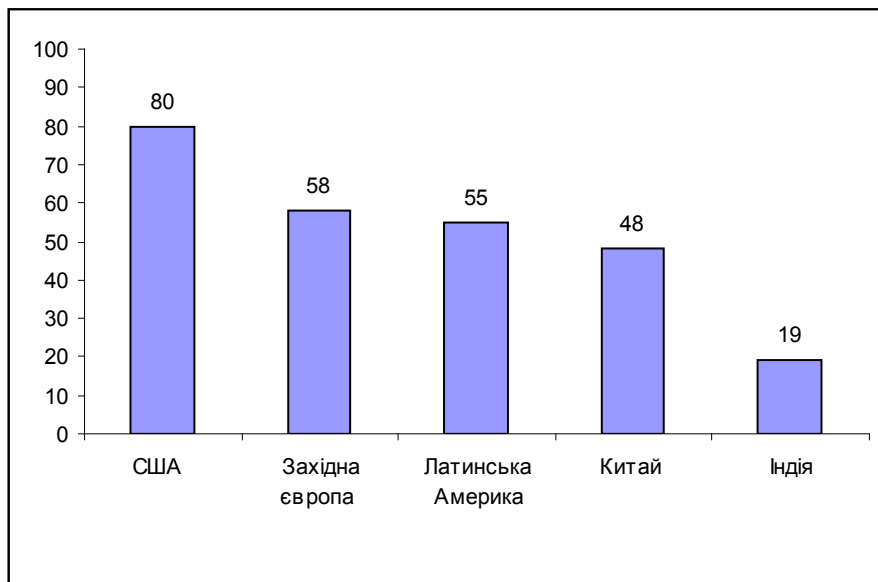


Рис. 10.2. Населення міст по відношенню до регіону, %¹

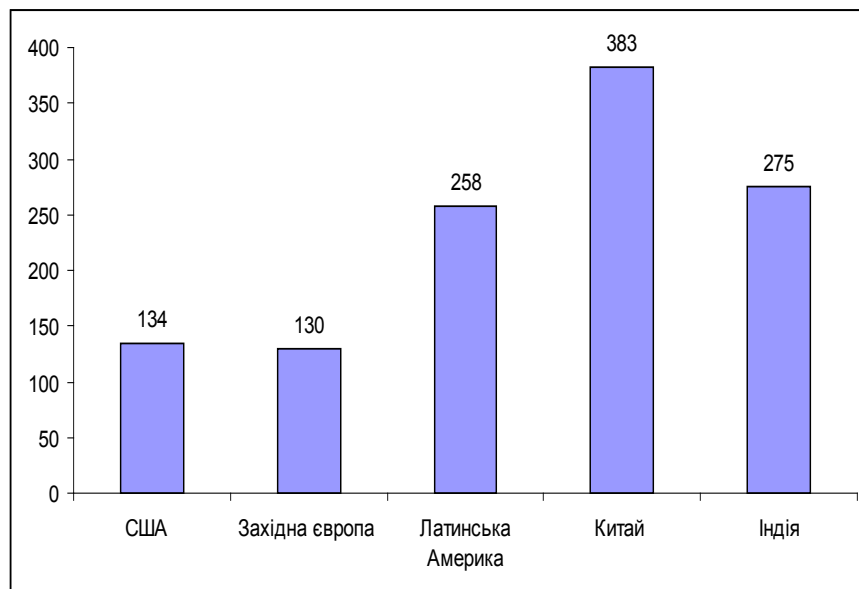


Рис. 10.3. Різниця між ВВП на душу населення великих міст і решти населених пунктів (менш ніж 150 тис. жителів)

Цей процес не оминув і Україну. За останніми даними, у Києві 80% нових квартир купують іногородні і лише 20% - кияни [8]. Левова частка всіх інвестицій (83%) в комерційні площі нерухомості Росії здійснювалася у Москві. Обсяг угод в цьому році, за оцінкою, перевищить 6 млрд. дол., що дозволяє Москві утримувати третю позицію у цьому інвестиційному сегменті Європи, після Лондону та Парижу. Санкт-Петербург займає 14 місце.

¹

Враховані міста з населенням 150 тис жителів і більше в 2010р в США і Західній Європі. В інших регіонах – 200 тис. жителів і більше.

Прикладами таких змін може бути Нью-Йорк. Саме місто (згідно адміністративних меж) складається з 5 районів - Манхеттен, Бронкс, Бруклін, Кінз та Річмонд і нараховує 8 млн. жителів. Однак, метрополітенський ареал налічує більш ніж 21 млн. (третє місце в світі після Токіо - 35, 2 млн і Мехіко - 23 млн.) Понад трьох мільйонів ньюйоркців народились за межами США. Згідно офіційної статистики майже 50% населення міста розмовляють в сім'ї на інших, ніж англійська мовах. Нью-Йорк залишається провідним світовим фінансовим центром (поряд з Лондоном і Гонконгом), на його 10 тисячах підприємств зайняті 1 млн. працівників, щорічно відвідують до 45 млн. як американських, так і закордонних туристів.

Агломерація Іль-де-Франс, яка виникла навколо Парижу, є найбільшим резервуаром робочих місць в Європі, там працюють більше ніж 50% кваліфікованих кадрів Франції. Вона займає друге місце щодо розміщення серед 500 найбільших підприємств світу після Токіо.

Розширення урбанізованих територій приводить до їх зливань і виникнення своєрідних мегаміст які нерідко переходять межі національних кордонів, концентруючи на своїй території найбільш динамічні ареали соціального, економічного і адміністративного впливу світового масштабу. Наприклад, у Європі вважаються сформованим мегаполіс між Лондоном і Міланом який проходить через Бенілюкс і Рур. Зважаючи на вигляд з космосу він отримав назву «голубий банан» з двома периферіями: Паризькою і Франкфуртською агломераціями. Цей «хребет» є центром політичних і економічних імпульсів усього ЄС і домінує над іншими, периферійними регіонами. Вперше існування такої економічної та політичної осі відкрив французький дослідник Р. Бруне в 1963р. [9].

Це явище характерне не лише для Європи: на території США і Канади виник мегаполіс Великих озер з 65 млн. жителів, який об'єднує американські метрополії (Чикаго, Детройт) і канадські (Монреаль, Торонто, Квебек, Оттаву), а також десяток менш великих інших міст.

На заході США це - території між Сан-Франциско і Сан-Дієго з назвою Сан-Сан, а на сході - відомий Босваш - між Бостоном і Вашингтоном.

Виникнення таких зон не оминуло і Японію - це територія між Токіо на сході і Фукуока на заході, яка має протяжність 1000 км і нараховує 105 млн. жителів, тобто 80% всього населення країни на 6% її площі. Це сформоване демографічне і політичне серце Японії, яке складається з трьох частин: гіперцентру навколо адміністративної і економічної столиці Токіо і району Канто, вторинного центру (22 млн. жит.), з'єданого з центром швидкісною лінією Токайдо, вздовж якої розміщені Нагоя, конурбації Кейчаншин та Кансаї (Осака, Кобе і Кіото) і третинного - на заході, який протягнувся вдовж Внутрішнього моря.

Зосереджуючи величезні капітали, висококваліфіковану робочу силу такі мегаполіси стали справжніми нервовими вузлами світової економіки, генераторами інновацій. Це території, на яких або виходячи з яких організуються принципово нові взаємодії між окремими центрами та

мережами підпорядкованих ним субцентрів як «простір – середовище», сприяють виникненню «вартісних метрополітенових ланцюгів».

В історичному аспекті розвитку урбанізації можна виокремити такі риси, притаманні для більшості країн та регіонів (таблиця 10.4).

Таблиця 10.4

Характеристика урбанізації [10]

Риси урбанізації	Приклади прояви
1. Швидкі темпи росту міського населення	За другу половину XX ст.. міське населення виросло на 16% (при цьому щорічне зростання складало на 50 млн. чол.)
2. Концентрація населення переважно у великих містах	На початку XX ст. великих міст (понад 100 тис. жит.) було 360, зараз – більше 2500. Кількість міст мільйонників перевищило 300, 37 міст мають число жителів понад 10 млн.
3. «Розповзання» міст розширення їх адміністративних або фактичних територій.	Формування урбанізованих територій та міських агломерацій. Формування величезних мегаполісів тощо, (Босваш або Токайде).

У розвитку урбанізації виділяють три періоди, згідно Б.С. Хорева:

1. Початковий етап – XIX ст. Урбанізація почалась в Європі і Північній Америці.

2. Перша половина XX ст., яка характеризується прискоренням зростання міського населення і поширенням урбанізації на майже всі регіони світу.

3. Друга половина XX ст. Для неї характерно подальше прискорення темпів зростання міського населення, поява дуже великих міст, перехід від чітко окресленого, крапкового міста до агломерації (територіального угруповання міст та оточуючих сільських територій, межі якого мають розмитий характер) а також формування мегаполісів (зливання міських агломерацій), які кардинально змінюють характер життя оточуючої сільської місцевості [11].

Зрозуміло, що різні країни знаходяться на різних щаблях розвитку урбанізації, відповідно існуючої градації:

- Низький рівень – менше 20%;
- Середній рівень - від 20% до 50%;
- Високий рівень – від 50% до 72 %;
- Дуже високий рівень – понад 72% [14].

Деякі автори виділяють декілька основних напрямів урбанізації:

- ріст кількості міст, зокрема мегаполісів, становлення і поширення нових форм розселення – урбанізованих територій, міст – супутників, агломерацій;
- ріст міського населення, концентрація його в найбільших містах;
- перетворення міст у найбільш важливі елементи системи розселення, зростаюча роль міст у житті суспільства;
- поширення міського способу життя і типових елементів міської культури на все суспільство [12].

10.2. Історичний аналіз формування міської мережі

Більш глибоке розуміння креативних властивостей міських поселень неможливе без історичного аналізу їх ролі в історії людства і тому, на наш погляд, заслуговують увагу дослідження цього напрямку Пітера Холла щодо внеску міст у креативність людського суспільства [13]. Він стверджує, що креативність - це умова міського способу життя, тому що він неможливий без вирішення міських же проблем. Першою умовою креативності Холл вважає створення відповідних економічних умов для появи непрацюючих мислителів, тобто життя на межі виживання, коли зосереджуються на загальних проблемах підтримання свого існування, не дає можливості проявити творчі здібності. І як це не прикро, найбільш квітучі цивілізації в історії людства ґрунтувались на глибокому розшаруванні суспільства, коли більшість важкою і одноманітною працею створювала комфортні умови для відносно безтурботного існування меншості (Древній Єгипет, Антична Греція, Рим тощо). Друга умова, за Холлом, яка є результатом першої, це - готовність верхніх прошарків підтримувати мистецтво, науку. Як правило така готовність викликалась необхідністю будівництва храмів, житла, доріг, потребами військової техніки. Окрім скульптур Древньої Греції, слід згадати і великих художників та архітекторів епохи Відродження, таланти яких підтримувались і щедро фінансувались всесильною у ті часи церквою. Третя умова – відсутність тоталітарних режимів, які мають властивість консервувати інтелектуальні надбання. Як приклад можна навести радянську систему, в якій інновації дозволялись лише у тих напрямках, які система вважала необхідними. Четверта умова – це оригінальні вирішення конкретних проблем даного міста, прикладом якого можуть бути акведуки столиці Римської імперії, що постачали воду з великої території Аппенінського півострова. Як тільки варвари перекрили хід води – Рим здався. Однак сама ідея доставляти воду здалека пізніше буда реалізована у всьому світі.

І, нарешті, п'ята умова – це концентрація багатства у певному місті. Як правило, це були або столиці імперій (Лондон, Париж, Рим, Відень, Берлін) або значні, переважно, морські торгові порти (Генуя, Венеція, Олександрія). Такі міста притягують амбітну талановиту молодь бо дають можливість реалізації її задумок.

Зважаючи на те, що, як стверджує автор, природним станом міст є дезорганізація, то ті міста, які створили вдалі моделі самоорганізації, залишили

свій слід в історії, створивши ефективні моделі взаємного співробітництва, прикладом чого може слугувати Амстердам, збудований на болоті, який, завдяки вміло сконструйованим каналам зміг забезпечити нормальні умови життя.

Занепокоєність щодо сучасної анархічної урбанізації не повинна, однак, затіняти принципову реальність: міста є дзеркалом цивілізацій, їх символами. Спеціалізовані види діяльності народжували міста як центри релігій, політичної активності, комерції, адміністрації, культури тощо. Тому місто можна чітко визначити, згідно його основних функцій, концентрації населення та способу міського життя. Р.Е. Парк [9], соціолог чиказької школи писав в 1916 р.: «Місто є, швидше, стан духу, сукупність звичаїв і традицій». Однак, сьогодні міста «вибухнули» і все більше нагадують архіпелаги, інкорпоровані у сільську місцевість. Але осередкові агломерації, завдяки сервісним службам, іміджу, інфраструктурі та сучасному обладнанню, завжди привабливі. Традиційне місто в реальності є керівним центром території, яка пропорційна його значенню.

Звідси - визначення міст світового рівня: це місто, яке здійснює стратегічні функції у світових масштабах, центр організації світових потоків, вписане у їхню мережу, полюс управління глобалізацією. Таке місто відповідає наступним характеристикам:

1. Воно концентрує функції керівництва економікою (розміщення офісів транснаціональних компаній, інституцій управління світовою економікою тощо), об'єднує суб'єктів глобалізації які організують розподіл праці у світових масштабах.
2. Воно об'єднує функції професійного формування та дослідження, сприяє інноваціям та формує споживчий ринок інноваційних продуктів.
3. Воно з'єднує транспортну та комунікаційну інфраструктуру, забезпечує легкий доступ до себе у світових масштабах.
4. Воно зв'язує різноманітні світові потоки: товарів, капіталів, інформацій, міграції.
5. Воно стимулює посилення глобалізації, яка, в свою чергу, сприяє вдосконаленню його функцій (третинна сфера, вертикалізація).
6. Для багатьох центрів притаманне зосередження культурних цінностей, нових інноваційних напрямів їх розвитку, що притягує туристів з усього світу, стимулюючи третинні функції (готелі, ресторани, обслуговування туристів тощо).

Зрозуміло, що міста – вершини світової ієрархії можуть сформуватись та розвиватись на основі високого рівня розвитку свого гіртерланду який забезпечує не лише сприятливі стартові умови але і підтримує досягнутий статус у подальшому. Територіально це відповідає зонам найбільш інтенсивної діяльності – Західноєвропейській, Північноамериканській та Азіатсько-Тихоокеанській, у кожній з них сформувались специфічні кластери. На інших територіях міста такого рівня представлені поодинокі.

Особливістю першої, західноєвропейської зони, є історичне лідерство у світовій політиці та економіці, починаючи з часів великих географічних

відкриттів. Звідси починалась світова експансія, яка формувалась у містах Нідерландів, Італії, Іспанії, Португалії. Пізніше ця роль була прийнята столицями величезних імперій – Лондоном та Парижем. Для цієї зони притаманним є також історичне існування багатьох світових центрів другого рівня яка зберігається до цих пір, наприклад, таких як Цюрих, Женева, Відень, Брюссель, Амстердам тощо.

Північноамериканська група світових міст є молодшою і агресивнішою. Вона відповідає ролі економіки США у світі і відзначається дуже високим ступенем інтеграції у глобалізаційні процеси. Для цих міст, як і для відповідних міст першої зони є висока привабливість для імігрантів з усього світу. Це Нью-Йорк, Лос-Анжелес, Чикаго.

Однак, найбільш динамічна система міст цього рівня знаходиться в Азійсько-Тихоокеанському районі – від Токіо до Сингапура які швидко посилюють свою роль у світі відповідно до зростання значення економік регіону.

Історично, потужним імпульсом випереджаючого розвитку одних міст порівняно з іншими був їхній столичний (адміністративний) статус: такі міста, відкриваючи кращі можливості для кар'єри, притягують імігрантів. Столичний статус мають багато великих агломерацій – Лондон, Париж, Мехіко, Токіо, Москва, Пекін тощо. Усі вони, як правило, відмічаються багатофункціональністю та випереджаючим розвитком третинного і четвертинного секторів. Нерідко особливий столичний статус може зашкоджувати соціально-економічному розвитку інших регіонів, втягуючи у себе іміграційні потоки найбільш активної частки периферійного населення, концентруючи фінансові ресурси та забезпечуючи найбільші доходи громадянам. Прикладом такого гіпертрофованого розвитку може бути Москва, яка, за виразом російської журналістки Н. Зубаревич, «висосує з Росії всі соки» [14]. Як вона пише: «В житті Москви її столичний статус відіграє головну роль. Москва як столиця отримує величезну ренту – незароблені доходи – завдяки існуючому в країні інституціональному середовищу. Масштаби цієї столичної ренти співставлений з агломераційним ефектом».

На долю Москви приходить понад п'ятої частки ВВП країни, понад 80% фінансових потоків Росії та більше половини банківських активів. 23% прямих іноземних інвестицій в Росію припадає на Москву.

Справа в тому, що надлишкова концентрація державного управління примушує найбільші фірми (державні чи приватні) розміщувати свої головні офіси рядом з Кремлем для полегшення вирішення багатьох питань, а це створює надвисокі рентні доходи місцевої влади (як офіційні, так і неофіційні). Внаслідок цього приблизно чверть ВВП Російської Федерації «створюється» в Москві, про що свідчить таблиця 10.5.

Частка Москви та інших регіонів у сумарному ВВП суб'єктів РФ

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Москва	15,3	19,0	21,0	20,0	21,0	21,2	20,4	22,9	23,4	23,9	24,3	22,3	22,5
Санкт-Петербург	3,8	3,6	3,3	3,5	3,9	3,8	3,9	3,7	3,7	4,0	4,2	4,6	4,5
Московська область	4,2	3,7	3,2	3,4	3,7	3,9	3,8	3,9	4,1	4,6	4,9	4,7	4,8
Тюменська область	8,4	8,3	9,9	10,5	10,3	10,4	11,0	12,3	11,3	9,9	9,2	9,0	8,8

Майже аналогічна ситуація існує і в Україні. За період з 2002 по 2013 рр. міграційний приріст Києва перевищив 254 тис. чол. (по 21 тис. на рік у середньому) і це лише офіційні данні. Київ сьогодні це: 6,25% постійного населення України (на 01.01.2014р.). Тоді як на 01.01.1999р. – була 5,18%.

Постійне населення виросло за останні 15 років з 2,57 млн. чол. до 2,83 млн. тоді як населення України зменшилось з 49,54 до 45, 25 млн., це також 6,99% населення України віком від 18 до 38 років – тобто Київ притягує найбільш активних українців: 18,9 ВВП в 2012р., тобто більш ніж сукупний результат Донецької і Луганської областей (15,7%). 38,3 % усіх штатних працівників України на травень 2014р. працювали в Києві в трьох найбільших і самих високооплачуваних непромислових (постіндустріальних) сферах , отримуючи 56,6 % зарплати цих галузей [15].

10.3. Мегаполіси світового масштабу

Існує декілька оцінок ієрархії мегаполісів, згідно їх впливу на глобалізований світ. Наприклад, класифікація GaWC (групи і мережі досліджень глобалізації світових міст) університету Лафборо (Велика Британія) згідно внесенню міст високотехнологічного обслуговування у світову мережу фірм. Остання класифікація датована 2008 р. розрізняє декілька категорій світові міста «альфа» «бета» і «гамма», та інші міжнародного гатунку.

Наведемо приклад перших трьох категорій [16]:

Альфа

- Альфа ++: Лондон, Нью-Йорк.
- Альфа +: Пекін, Гонконг, Мілан, Париж, Шанхай, Сінгапур, Сідней, Токіо.
- Альфа: Брюссель, Буенос-Айрес, Чикаго, Куала-Лумпур, Мадрид, Москва, Бомбей, Сеул, Торонто.
- Альфа -: Амстердам, Афіни, Окленд, Бангкок, Будапешт, Каракас, Дублін, Франкфурт, Стамбул, Джакарта, Лісабон, Лос-Анжелес, Мехіко, Прага, Сантьяго, Сан Пауло, Стокгольм, Тайбей, Відень, Варшава, Цюрих.

Бета

- Бета +: Атланта, Барселона, Богота, Бухарест, Дубаї, Йоганнесбург, Маніла, Мельбурн, НьюДелі, Сан-Франциско, Тель-Авів, Вашингтон.
- Бета: Бангалор, Берлін, Бостон, Каїр, Копенгаген, Даллас, Осло, Женева, Гамбург, Гельсінкі, Кувейт, Люксембург, Ер Ріад.
- Бета –: Бейрут, Дюссельдорф, Гуанчжоу, Хошімін, Х'юстон, Карачі, Київ, Ліма, Майямі, Монтевідео, Мюнхен, Нікосія, Ріо де Жанейро, Софія.

Гамма

- Гамма +: Братислава, Брісбен, Кейптаун, Ченду, Денвер, Гватемала, Манама, Міннеаполіс, Монреаль, Найробі, Кіото, Сан Хосе, Санто Домінго, Сіетл, Штутгарт, Ванкувер, Загреб.
- Гамма: Амман, Гвадалахара, Калькута, Лагос, Любляна, Перт, Філадельфія, Портленд, Роттердам, Шеньжень.
- Гамма –: Алмати, Бірменгем, Калгарі, Колумбус, Детройт, Доха, Едінбург, Гуайякіль, Ісламабад, Манчестер, Порт Луї, Порто, Рига, Сан Дієго, Сан Сальвадор, Санкт-Петербург, Таллінн, Веллінгтон.

На наш погляд, цікавою є класифікація мегаполісів світового масштабу, запропонована Інститутом стратегій урбаністики Фонда Морі (Токіо), яка ґрунтується на інтегральному індексі що охоплює шість сукупностей даних: економіка, інноваційні розробки, якість життя, екологію і природне оточення, культуру та доступність [16].

Як видно з цієї класифікації, у світові центри входять далеко не всі мегаполіси і, навпаки, такі відносно невеликі міста як Женева, Відень, Цюрих мають світове значення у тих чи інших аспектах діяльності. Так, у 2010р. Відень мав ВВП, співрозмірним з ВВП Стамбула а Окленд – з Нью-Делі, незважаючи на велику різницю в населенні.

У 1996 р. О. Дольфус висунув концепцію «світового мегаполісного архіпелагу» (СМА), тобто сукупності міст, які претендують на «управління світом», концентруючи інноваційну фінансову та управлінську активність. Ці міста, СМА, не реалізують прямо свою владу на своїй ближній периферії: вони більше зв'язані між собою завдяки сучасним технологіям.

Прикладом може слугувати діяльність Нью-Йорка, Лондона і Гонконгу. Ці три міста, об'єднані спільною єдиною економічною культурою, пов'язані інтенсивним авіасполученням, оптиковолоконними кабелями, ідеально розміщені на земній кулі, створили фінансову мережу яка посприяла зростанню гнучкості і реактивності світової економіки та швидкому залученні до неї нинішнього фінансово-економічного велетня – Китаю. Цікаво, що ніхто не передбачував нинішню роль та розміщення цієї трійці, яка забезпечує цілодобову циркуляцію фінансово-інформаційних потоків. Функціонування цих мегафінансових центрів дало змогу М. Елліот назвати їх одним словом Ньюлонконг [18].

Класифікація мегаполісів світового масштабу

№ п/н	Місто	Країна	Позиція згідно категорії	Індекс
6.	Нью Йорк	США	Економіка (1) Дослідження розробки (1) i	330,4
7.	Лондон	Велика Британія	Культура (1)	322,3
8.	Париж	Франція	Якість життя (1) Доступність (1)	317,8
9.	Токіо	Японія	Економіка (2) Дослідження розробки (2) i	305,6
10.	Сінгапур	Сінгапур	Економіка (5) Культура (5)	274,4
11.	Берлін	Німеччина	Якість життя (2)	259,3
12.	Відень	Австрія	Екологія i природне оточення (3)	255,1
13.	Амстердам	Нідерланди	Доступність (3)	250,5
14.	Цюріх	Швейцарія	Екологія i природне оточення	242,5
15.	Гонконг	Гонконг	Економіка (4)	242,5
16.	Мадрид	Іспанія	Доступність (7) Екологія i природне оточення (7)	242,5
17.	Сеул	Південна Корея	Дослідження розробки (4) i	242,1
18.	Лос Анжелес	США	Дослідження розробки (5) i	240,0
19.	Сідней	Австралія	Екологія i природне оточення (9)	237,3
20.	Торонто	Канада	Якість життя (5)	234,6
21.	Франкфурт	Німеччина	Доступність (5)	232,9
22.	Копенгаген	Данія	Якість життя (9) Економіка (9)	231,7
23.	Брюссель	Бельгія	Якість життя (7)	229,9
24.	Женева	Швейцарія	Екологія i природне оточення	229,7
25.	Бостон	США	Дослідження розробки i	226,2

Протягом 80-х років ці міста були у занепаді – виробництво покидало Нью-Йорк і Лондон, відповідно, стагнували і їхні порти. Майбутнє Гонконгу було непевним внаслідок закінчення терміну колоніального володіння Великої Британії. Однак, досвід міжнародної торгівлі, нагромаджений цими, у минулому портовими центрами, був уміло використаний. Міжнародні комерційні мережі та особисті контакти, притаманні діловій еліті даних мегаполісів, посприяли формуванню та розквіту їхньої нової діяльності – фінансам. Віднині, ці три міських ареали, тісно пов'язані між собою, за виразом вже цитованого М. Елліота, «підливають мастило в трибки світової комерції та розвитку». Саме звідси найбільші банки світу, розмістившись у цих стратегічно важливих пунктах, притягують найбільші ТНК у пошуках кредитів та представлення на біржах. Нинішній розквіт економіки Китаю значною мірою зобов'язаний кредитам, які пішли з Гонконгу, і це пояснює особливу політику китайського уряду, який залишив специфічний статус цієї території.

Зрозуміло, що вплив Ньюлонконга неможливо пояснити лише їхньою фінансовою діяльністю. Це - також центри культури та талантів, які притягуються до них з усього світу, незважаючи на дорожнечу землі та нерухомості. Анкетування робочої сили в Лондоні засвідчило, що 31% жителів народились поза межами Великої Британії, а до Гонконгу з'їзжаються люди не лише з континентального Китаю, а і з Канади, США, Британії, зокрема, нащадки китайців, які в свій час емігрували з країни походження.

На прикладі Ньюлонконга можна стверджувати: мегаміста віднині не супроводжують економічний розвиток: вони є його серцевиною, продукуючи не товари, а капітал. Ця історична трансформація здійснюється у світовій мережі, в якій постійно організуються обміни між велетенськими фінансовими центрами та такими ж підприємствами світового масштабу. Як сказала одна з чиновників Сингапура – «Ми нічого не виробляємо, але у нас багато грошей».

Співробітниця Світового банку К.О Мазуркевич вважає, що «без розвитку мегаполісів ні одній країні не вдалося добитися росту ВВП» [19].

10.4. Особливості сучасної урбанізації - періурбанізація

Особливістю нинішнього процесу урбанізації розвинених країн стала періурбанізація – формування і розвиток приміської зони великих міст, що забезпечує виникнення принципово нових утворень – агломерацій та урбанізованих територій. Періурбанізація відмічається швидким зростанням населення пригородів та міст – супутників відносно центральних міст. Висока ціна нерухомості в останніх, землі для забудови, погіршення екології сприяють виникненню нових поселень (нерідко для багатих забудовників), віддалених від традиційного центра. Цьому ж сприяють автомобілізація та розширення мережі доріг.

Цей термін означає процес «повернення» міських жителів у сільську місцевість. В Європі такий процес почався в кінці 60-х років і привів до

виникнення специфічних форм заселення сільської території міськими жителями. Удосконалення дорожньої інфраструктури, поява автомобілів в кожній сім'ї, засобів комунікації стали важливими факторами делокалізації населення. Процес настільки потужний що створює нові проблеми для суспільства – спустошення та збіднення центрів великих міст, витіснення з обігу земель сільськогосподарського призначення, забруднення колишнього природного середовища тощо.

Рушійною силою періурбанізації стали нижчі ціни на землю, проживання, кращі екологічні умови. Разом з тим, проживання на околицях за сучасних умов дає можливість працювати в місті (наприклад для Ліона це віддаль в 50 км.). Загалом в ЄС чверть поверхні вже урбанізована внаслідок «розповзання» міст [20].

Зрозуміло що наслідки такого процесу не можуть бути непоміченими.

Розглянемо деякі з них:

А) В сільській місцевості

- Значне збільшення активного населення в сільській місцевості.
- Імплементация нового способу життя в аграрні регіони.
- Зміни в пейзажі.
- Порухи природних регуляторів місцевості.
- Конфлікти між аграрною діяльністю та періурбанізаційними формами життя.
- Конфлікти соціологічного типу між автохтонами та новими поселенцями.
- Динамізація загального стилю життя, різке збільшення трафіку.

Б) В містах.

- Збідніння багатьох міських кварталів внаслідок виїзду у пригороди середнього класу.
- Зростання розриву між багатими і бідними в агломераціях.
- Збільшення руху транспорту, перегруження доріг.

Прикладом впливу періурбанізації на природу та розміщення населення може слугувати Франція:

- Приблизно 60 000га природних земель зникають щорічно внаслідок урбанізації.
- Демографічне зростання країни відбувається, в основному, на періурбаністичних територіях.
- Згідно демографічних оцінок, за період з 1990 по 1999р.р. населення Франції зросло на 2,5% у містах, на 8% на територіях періурбанізації і на 0,6% у суто сільських територіях [20].
- 12% робочих місць займають жителі пригородних територій Парижа, в Ліоні, Ліллі, Тулузі, Бордо, Марселі, Нанті це цифра зростає до 25% і досягає 65 у деяких менших агломераціях.

Однак, незважаючи на спадну частку працівників пригородів у залежності від величини мегаполісу, найбільша їхня кількість працює саме в

них: у 2007 р. їх було 650000 в агломерації Парижа і понад 100 000 у кожній з агломерацій Ліони, Лілля, Марселя і Тулузі [21].

Якщо визначити, які сільські зони найбільш прийнятні та неприйнятні для періурбанізації то це зони близькі до великих урбанізованих центрів які мають значну потребу в робочих руках та легкодоступні завдяки залізничним та автошляхам. Це пояснює зростання населення цих зон, яке, в основному, працює у містах.

Сільські території, віддалені від таких центрів зайнятості, зменшують населення внаслідок від'їзду молоді і мають погану демографічну структуру. Цю тенденцію посилює зростання механізації та поліпшення організації сільгоспробіт що приводить до зменшення потреб у робочій силі.

Як вже відмічалось, періурбанізація здійснюється на шкоду природному середовищу та земель придатних для сільгоспробіт. Наприклад, навколо Парижу з 1979 по 2000р.р. такі площі зменшились на 18,4% і 50% сіль господарств зникло.

Ураховуючи зміни в розселенні населення протягом останніх десятиліть виникає необхідність чітко виділяти структуру урбанізованих територій. Для цього у ЄС була створена система «Міський аудит» яка охоплює всі урбанізовані території. У ній використовуються дві концепції – адміністративна і морфологічна, згідно яких виділяються територіальні одиниці чотирьох рівнів:

- саме місто у існуючих адміністративних межах;
- велика міська зона, межі якої, переважно визначаються маятниковою міграцією (гінтерланд);
- суто міське ядро, яке визначається окремо, зважаючи на різні національні підходи до визначення адміністративних меж міст;
- міські райони для визначення внутрішніх відмінностей між різними зонами міста.

При виборі об'єктів проекту використовувались такі критерії:

- населення вибраних урбанізованих зон мають мати не менше 20 %.
- вибрані міста мають відбивати певний географічний розподіл в межі міських поселень (центральної і периферійної);
- має бути забезпечений задовільний відсоток середніх міст (від 50 до 250 тис. населення);
- в проект входили міста, де забезпечено відповідну статистичну інформацію.

Реалізація проекту почалась в 1999 році в який було включено 58 великих міст зі загальним населенням 42,6 млн. чоловік в адміністративних мажах а з прилягаючими урбанізованими зонами – 70 млн. зараз система «Міський аудит» охоплює 369 міст, з яких 322 належать до ЄС – 27, а 26 – до Туреччини, 5 до Хорватії, 6 – до Норвегії і 10 – до Швейцарії.

Робота в рамках проекту показала значні відмінності в розподілу суто міських, історично сформованих територій та прилеглих урбанізованих зон. Так, якщо в адміністративних межах Бухареста проживає біля 90% населення

усієї урбанізованої території, то в Люксембурзі – лише 20 %. Характер розподілу урбанізованих зон ілюструє рис.10.4

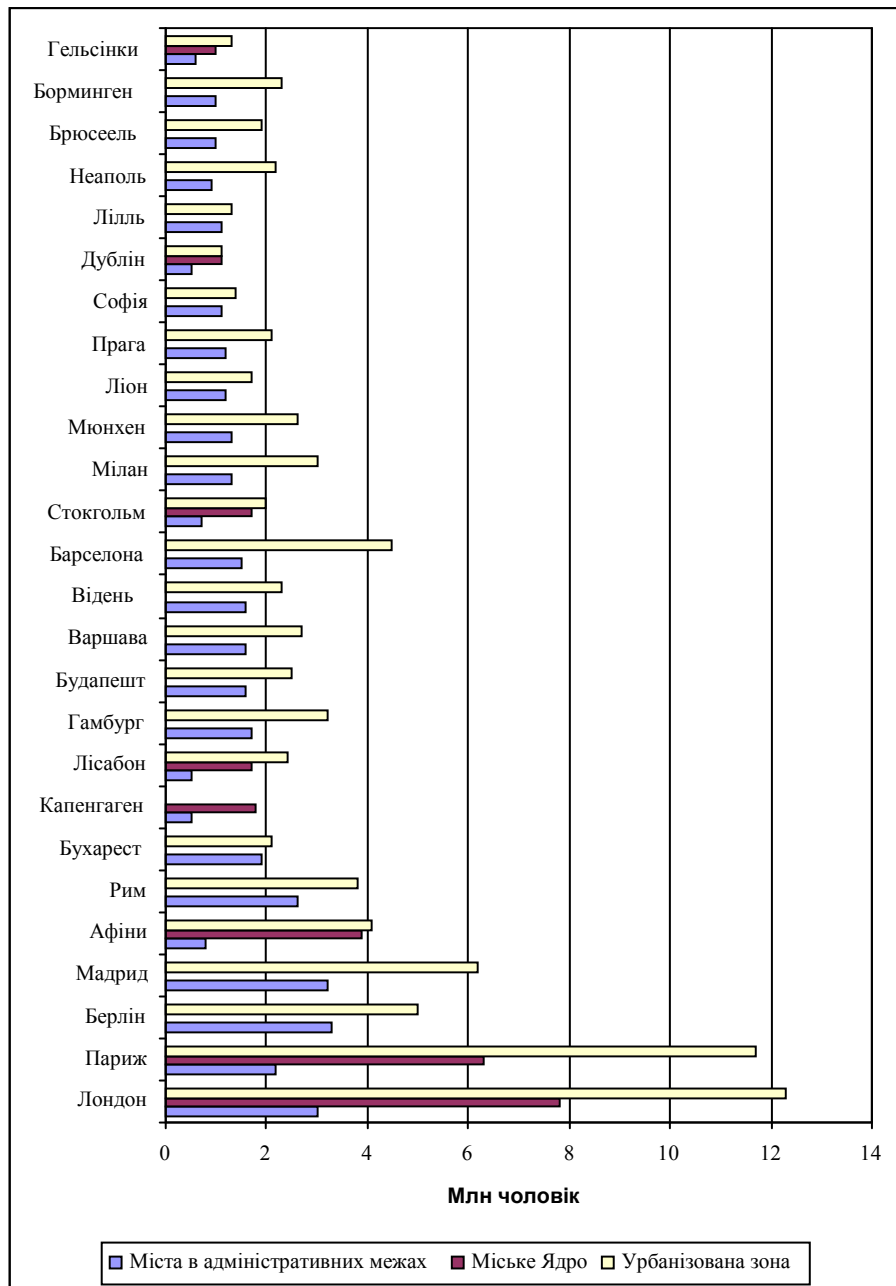


Рис. 10.4. Структура урбанізованих територій ЄС з населенням понад 1 млн. чол.

10.5. Внесок міст у розвиток світової цивілізації

Сучасна авангардна роль міст в соціальному житті суспільств не підлягає сумніву. Але постає питання, яка вона була раніше? Поширеним поглядом є те, що місто виросло на природній основі - сільському розселенні і, відповідно,

його економіка є продовженням сільської. Догма про примат сільського господарства домінує до цих пір. Але, якщо уважно проаналізувати як історичні, так і сучасні аспекти взаємовідносин між містом і селом, то виникають сумніви щодо цих усталених поглядів. Цікаву та логічно обґрунтовану аргументацію щодо цього питання надає американська дослідниця Д. Джекобс [22].

Вона стверджує, що існують багаточисленні приклади того, що сільське господарство не може досягти прийняттого рівня продуктивності, якщо воно не використовує товари, послуги та інновації, які виходять з міст. Більш низьку продуктивність демонструють райони, найбільш віддалені від міст. Підняття аграрного виробництва слідує за зростанням міст. Прикладом може бути Японія, у якій до другої світової війни, незважаючи на працьовитість та бережливість фермерів, більшість людей було напівголодним. Основу харчування японців складав рис, і недостатність харчів пояснювалась обмеженістю земель, придатних до вирощування рослин, що і обґрунтовувало необхідність завоювання територій Південно-Східної Азії. Але відразу після закінчення війни сільське господарство пережило дивовижні зміни, які неможливо, на думку автора, пояснити лише реформами агросектору. Цей результат можна пояснити впливом урбанізованої діяльності. Село почало отримувати добрива, машини, електрику, холодильне устаткування, результати роботи генетиків, тобто товари і послуги, які створювались у містах. В результаті, з 1960 року внутрішній попит на рис, який раніше традиційно імпортувався, повністю задовільнився, до того ж його споживання зменшилося внаслідок збільшення різноманітності харчових продуктів, зокрема, риби, яку почали виловлювати значно більше на сейнерах, побудованих на міських верфях. Фермери також збільшили виробництво молока, м'яса, яєць, фруктів та овочів. Отже, Японія забезпечила зростання продуктивності сільського господарства завдяки росту міської економіки, причому це було здійснено за більш короткий термін, ніж у США та Західній Європі, що є прикладом і для інших країн з дефіцитом харчів. До цього можна додати яскравий приклад Ізраїлю – в сухій пустелі створено за короткий період, високопродуктивне сільське господарство, яке за 25 років збільшило виробництво продукції в 17 разів. Як заявив Ш. Перес, «...сільське господарство – це на 95% наука і на 5% праця» [23].

Таким чином, можна зробити висновки, що сучасна продуктивність сільського господарства ґрунтується на сотнях інновацій, створених у містах і розповсюджених у аграрному секторі. Заводи і фабрики з виробництва добрив, техніки, агростанції тощо, навіть розміщені у сільській місцевості, зобов'язані своєю появою не селу, а місту. І це пояснюється не «тупістю» селян, а особливо сприятливим для інновацій умовами, які формуються в містах. Усі надбання технічного прогресу в агрокомплексі мали, зазвичай, своїх попередників в промисловості: електрика, механічні пристрої, якісні дороги тощо. Вирощення гібридних сортів, зокрема, карликових сортів пшениці, соняшника, рису, яке призвело до революції аграрного сектора, було розроблено не в сільських

районах, а в міських лабораторіях вченими, які довго пропагували результати своїх винаходів.

Прикладом, наскільки безпомічне сільське населення без допомоги міст, є ситуація, яка описується Сесілем Вудхем-Смітом в його книзі «Великий голод». Коли 1840-х роках внаслідок знищення врожаю картоплі від паразитів в Ірландії наступив голод, ні місцева влада, ні зовнішня допомога не змогли врятувати населення. В ті частини країни, які потребували допомоги, неможливо було доставити продовольство, бо не існувало портів, а там, де вони були, за відсутністю доріг було неможливо перевезти зерно. Окрім цього, в країні, де вирощувалась монокультура - картопля, не було млинів для помолу зерна голодуючим. Не було ні інструментів для будівництва млинів, ні пекарень для випічки хліба, ні можливостей для поширення знань щодо вирощування інших, крім картоплі, культур. Такий результат можна пояснити тим, що колоніальний уряд Англії всіляко гальмував процес індустріалізації Ірландії і, отже, розвиток міст та відповідної інфраструктури на її території.

Головною демографічною інновацією XX ст. є не лише зростання міст, а і розтікання урбанізованих територій. Цей термін (Urban sprawl.англ.) пов'язаний з виникненням багаточисленних диспропорцій: значні витрати на транспорт, соціальну сегрегацію, проблеми з утилізацією відходів тощо. Таке розпливання провокується нижчими цінами у пригородах або бажанням оселитись у більш благополучних, з різних причин, країнах. Наприклад, фінські пенсіонери переселяються у спеціально побудовані для них містечка в Іспанії, де нижчі ціни і більш сприятливий клімат. За цих умов концепція «стабільний розвиток» має особливе відношення до міст. В 1987 р. «звіт Бренда Ланда» (президента комісії ООН) стає дуже популярним. Дійсно, як можна передбачити майбутнє, зупинити негативні явища, захистити довкілля, зважаючи на існуючі негативні результати урбанізації?

10.6. «Екологічний слід» функціонування міст та заходи по його зменшенню

Виклики довготривалих перспектив ставлять багаточисленні проблеми у світі, відміченим конкуренцією, прибутком, діями задля швидкого доходу короткозорими інтересами політиків. І в цьому контексті важливим є реалізація двох цілей: покращення якості життя та збереження природного і аграрного простору, враховуючи, що майбутнє сільських територій є невіддільним від урбанізованих.

З цього погляду слід звернути увагу на термін, який з'явився порівняно недавно, у 1992 році – «екологічний слід». Його автор канадський професор Вільям Різ. Констатує, що жителі міст потребують для свого існування певну площу біологічно продуктивної території (земля, ліс, водяна поверхня) відповідний індикатор зможе відобразити ступінь людського тиску на наявні ресурси шляхом співвідношення пропозиції ресурсів та попиту на них.

Розраховується він в умовних гектарах на 1 людину. Економічні межі, за оцінкою спеціалістів, що дозволяють природі підтримувати людську діяльність у рамках існуючого способу життя становлять 2,2 умовно га на одну людину. Реально людство, має 1,7 га на людину. Підрахунки екологічного сліду які щорічно проводять ООН, показують що людство, в середньому, використовує ресурси в 1,5 рази більше, ніж потрібно для їхнього відновлення. Модель розрахунку така:

- Екологічний слід – біоспроможність = біологічне перевищення;
- Біоспроможність = площа x біопродуктивність;
- Екологічний слід = населення x споживання на 1 людину x інтенсивність ресурсів та переробки відходів.

За підрахунками, з 51 млрд. га земної поверхні, біля 12 млрд. га вважаються біопродуктивними, тобто здатними завдяки фотосинтезу продукувати органіку. Традиційно виділяються п'ять типів біопродуктивної площі (2009р.):

- Оброблені землі – 1,6 млрд.га
- Пасовища – 3,4 млрд.га
- Ліси – 3,9 млрд.га
- Рибпромислові території – 2,9 млрд.га
- Землі під забудови – 0,2 млрд.га.

Один гектар біоспроможності визначається як середній на земній кулі, землі під міськими забудовами оцінюється в 0,2 млрд. га, проте їхній внесок у споживання ресурсів набагато більший. Так, екологічний слід Лондона в 300 разів перевищує його сучасну територію. Зрозуміло що біопродуктивність [12] території може змінюватись – зростати у випадку нових технологій в сільському господарстві та зменшуватись внаслідок вилучення земель сільськогосподарського призначення або надмірного вилову риби.

Дуже серйозною проблемою є нерівномірність територіального розміщення біопродуктивності, про що свідчить таблиця:

Таблиця 10.7

Підрахунки екологічного сліду по регіонах (2006 рік) [12]

Північна Америка	9,4 га
ЄС	4,8 га
Решта Європи	3,8 га
В середньому на землянина	3,5 га
Центральна Азія та Близький Схід	2,2 га
Латинська Америка	2,0 га
Існуючий екологічний слід в середньому у світі	1,8 га
Азія і Океанія	1,3 га
Африка	1,1 га

Підрахунки екологічного сліду по окремих країнах (2006 рік)

Об'єднані Арабські Емірати	9,6 га
США	9,5 га
Франція	5,2 га
Нідерланди	4,1 га
Угорщина	3,8 га
Туреччина	2,8 га
Бразилія	2,4 га
Китай	2,0 га
Індія	0,9 га

Для вирішення цих проблем міста мають багато можливостей. Їхні переваги «скупченого життя», окрім уже розглянутих, це більш компактна транспортна інфраструктура, економія на опаленні та освітленні, збору відходів тощо. Сучасні мегаполіси постійно вдосконалюють мережу колективного транспорту, що дає можливість зменшити автотрафік і, отже, загазованість повітря. Наприклад, в Лондоні частка поїздок на велосипедах збільшилась втричі з 1985 року, обігнавши Нью-Йорк і Стокгольм. Між 2004 і 2011 роками у місті було збудовано 1 млрд. кв.м. офісних площ не далі, ніж 500 м. від станції метро або електрички. Про сучасну структуру використання жителями різних видів транспорту в деяких містах свідчить таблиця 10.9.

Таблиця 10.9

Використання різних видів транспорту в деяких містах [24]

	Лондон	Нью-Йорк	Гонконг	Стокгольм
Автомобілі	39,8	30	6	32,3
Таксі	1,2	1,4	3,8	1,0
Автобуси	14,9	13,2	30,6 + трамвай	9,7
Електрички	9,2	2	13	5,9
Метро	8,4	40,8	-	15,3
Пішки	23,7	10,5	45	28,8

Деякі негативні властивості урбанізованих територій можуть бути перетворені у позитивні. Так, здатність бетону і асфальту акумулювати тепло забезпечує продовження вегетації рослин, а розміщення їх на дахах багатоповерхових будинках та вертикальне озеленення може дещо компенсувати шкоду для природних ландшафтів внаслідок міських забудов.

Переосмислюючи сучасний стан управління урбаністикою, архітектурою, транспортом та планування життєдіяльністю міст можна визначити принципові

напрями трансформації міст в «урбанізовані екосистеми». І деякі з них починають пробивати собі дорогу.

Майбутнє буде не таким, як ми його передбачаємо – це єдине, в чому ми впевнені. Ми готуємось до цієї непевності - говорить Йохан Ван Дер Пол, віце-директор Дюра Вермеєр, нідерландської конструкторської фірми, яка займається розробкою нового плаваючого кварталу Лібург в Амстердамі. Зростання населення та підняття рівня води примушує це місто експериментувати з новими типами архітектури на воді. Ці нові житла причалені до суші плаваючими переходами та під'єднанні до електричних, водопостачальних та каналізаційних мереж. Вони легко можуть від'єднати свої колектори та переміститись в інші місця. Такі майбутні міста матимуть також плаваючі теплиці для вирощення необхідних врожаїв фруктів та овочів.

Приклад плаваючого острова Лібурга є лише одним з цих нових тенденцій в архітектурі і урбанізму. Результати кліматичних змін можуть привести до засух та спекот на Півдні Європи і потопів на півночі, і міста повинні до цього пристосовуватись. Замість того, щоб задовольнятись лише передбаченням будівництва дамб та додаткових джерел постачання води, архітектори, інженери та урбаністи вивчають нові підходи до містобудівництва, пропонуючи майбутні екосистеми.

Поступове розширення меж міст розвинених країн, які плавно формують навколо себе урбанізовані території, звільнює їх центри від надмірної скупченості будівель та людей, забезпечуючи тим самим, кращі екологічні умови для проживання тих, хто залишається. Вже зараз для багатьох європейських міст є характерним переселення жителів у пригороди, а звільнені квартири здаються в оренду під готелі, офіси, ресторани тощо. Спостерігається також відновлення попередніх екосистем. Так, у Парижі, під дахом оперного театру вже 25 років існує колонія бджіл, які приносять щорічно до 500 кг меду, а всього в місті існують біля 400 пасік. Причому, лабораторні дослідження показали, що якість «міського» меду краща, ніж «сільського» внаслідок широкого використання хімікатів фермерами, а якщо смертність перших складає 3-5%, то серед сільських бджолосімей – 10-20%. Теж саме спостерігається і в Лондоні.

Проблеми урбанізації особливо стосуються країн, що розвиваються: стабільний розвиток передбачає зникнення слаборозвинутості, несправедливості, війн, які паралізують багато країн. Наприклад, кожна четверта африканська країна знаходиться у стані громадянської війни, внаслідок чого п'ятнадцять мільйонів людей були вимушені емігрувати. Нерідко, економічне зростання посилює нерівність, як і наявні природні ресурси, свідченням чого були недавні «арабські революції». Посилена еміграція у міста, зрозуміло, збільшує кількість людей, які живуть у злиднях. З іншого боку, фешенебельні квартали примножуються у великих містах: Лондон, Нью-Йорк, Москва, Київ стають одними з найдорожчих міст внаслідок припливу багатих покупців. Українські, як і російські олігархи, надають перевагу розкішному життю в цих агломераціях.

Внаслідок перелічених причин місто стає об'єктом досліджень та дискусій усіх суспільних наук і стосується всіх прошарків населення: депутатів, чиновників, простих міщан, селян тощо. Можна сказати, що майбутнє міст означає майбутнє нації.

10.7. Регіональні особливості формування урбанізованих мереж

Зазвичай, виділяють три стадії – перша, яка продовжилась до середини ХХ ст., відзначається напливом населення у міста, розміри яких швидко зростали. Друга з'явилась в результаті прогресивних змін в транспортній інфраструктурі та внаслідок переповнення історичних територій міст і визначається різким зростання територій розселення міських жителів коли жителі покидають центри міст, поселяючись у пригородах. Це період виникнення агломерацій – злиття міст та їх розтікання перш за все завдяки заможним жителям та пенсіонерам.

Починаючи з 70-х років процес пішов далі – жителі покидають вже урбанізовані території і заселяють суто сільські зелені зони - те що назвуть пері урбанізацією. Цей процес характеризується переведенням підприємств – філій фірм, особливо високотехнологічних, які не потребують особливо великих поставок сировини та напівфабрикатів.

Остання стадія не означає, як це нерідко стверджується, початок епохи деурбанізації а лише свідчить про її нові форми.

Щодо регіональних особливостей, то слід відзначити, не дивлячись на загальні закономірності, кожен регіон має свої територіальні особливості, які можна описати у загальному вигляді.

У Німеччині агломерації скупчуються вздовж Рейну та його потоків, відповідаючи історичному розселенню міст з періоду середньовіччя. Це, перш за все, Рурська агломерація (Дейсбург, Дортмунд, Ессен, Бохум), Прирейнська (Дюссельдорф, Кельн, Бонн), Рейнсько-Майнська (Франкфурт та Майні). Інші агломерації, не прив'язані до Рейну – Мюнхенська, Нюрберзька, Гамбургська та Берлінська.

У Великій Британії слід відмітити домінуючу роль Лондонської агломерації, Західного Мідленту (Бермінген), Манчестер, Шеффінду Лідсу і Ліверпулю у яких зосереджена не менше половини населення країни.

В Італії сформувались чотири найбільших агломерації – дві на півночі і дві на півдні – це Міланська, Туринська, Римська та Неаполітанська.

Як і у Великій Британії, для Франції теж характерно домінування столичної агломерації – Парижу. Серед інших, значно менших, слід виділити Ліон і Марсель.

Приблизно така ж ієрархічна структура сформувалась і в Іспанії: з домінуванням Мадрида і Барселони.

Щодо Польщі, то тут домінують три агломерації: Верхньосілезька, Варшавська та Лодзинська.

Нідерландам притаманна відсутність домінуючих міст – вони, швидше є центрами цілого ряду міст та густо заселених територій міського типу – звідси назва конурбації Ранустат, яка являє собою кільце з міст, зокрема, Амстердам і Роттердам із зеленою зоною посередині.

Більшість моноцентричних агломерацій Європи мають досить складну внутрішню структуру. Звичайно, розрізняють шість концентричних кіл: 1) історичне ядро, яке сформувалось ще в середні віки і було обмежено вже зруйнованими мурами, замість яких прокладені кільцеві дороги; 2) центральної, інтенсивно забудованої території; 3) зовнішньої зони суцільної забудови більш сучасними спорудами; 4) пригородної зеленої зони із вкрапленням міст – супутників; 5) більш віддаленої зеленої зони також з містами – супутниками; 6) урбанізовані території зі змішаним сільсько-міським населенням. Нерідко такі розширені території зливаються, створюючи навіть міжнародні зони суцільної урбанізації. Така скупченість населення в певних зонах створює серйозні проблеми. Тому важливим напрямом державної європейської регіональної політики стає розвантаження таких утворень. При цьому ставили дві цілі: по-перше, зменшення концентрації населення та виробництва у гіпертрофовано великих агломераціях і, за рахунок переносу, забезпечити підняття рівня життя у інших, нерідко депресивних районах. Здійснення цих планів відбувалось, зокрема, шляхом будівництва нових міст, що дало можливість прискорити структурну перебудову, залишивши за «старими» агломераціями «легкі» види діяльності – «верхні поверхи» обробної промисловості що виробляють елітарну продукцію, пов'язану з високою наукоємністю, ділові та фінансові послуги, збір, обробка та розповсюдження інформації.

Щодо специфіки урбанізації в США то, по-перше, це найбільш урбанізована велика країна, по-друге, процеси, пов'язані з урбанізацією відбуваються в цій країні раніше всіх, наприклад, початок розтікання суто міських територій – субурбанізації. Бажання американців жити у окремому будинку (2 третини американських сімей) створили справжню довготривалу проблему забезпечення нормальних інфраструктурних умов для жителів цих «напівміст». Цей процес масового переселення міських жителів в пригородні території привів до того, що в 50-і роки кількість міст, населення яких зменшилось (в адміністративних межах) виросло з 3 до 38, серед яких 12 найбільших, за виключенням Лос-Анжелеса. В першу чергу емігрував середній клас на північному сході країни, який був на ті часи найбільш розвиненим регіоном. Наприклад, Сент-Луїс втратив 59% населення, Янгтаун, Буффало, Детройт і Пітсбург – біля 50 % за другу половину XX ст. Зовсім недавно Детройт об'явив себе банкрутом.

Однією з важливих причин прискорення субурбанізації був прийнятий і 1956 р. Закон про будівництво федеральних трас для зменшення заторів у містах (будівництво об'їзних доріг). Однак, дешева земля вздовж нових доріг почала приваблювати будівельників як промислових так і житлових споруд що посприяло прискоренню розповзання заселених територій.

Необхідно відмітити роль у появі нових та відродженню старих урбанізованих територій ТНК які, ураховуючи їх світову діяльність та потужні інвестиційні можливості, не обов'язково прив'язують свої управлінські структури та виробничі потужності до вже сформованих агломерацій.

Особливості урбанізації в Україні

Суто автохтонні міста на території України виникли за часів Київської Русі, їхня кількість, згідно літописів, на кінець XII ст.. нараховувала 238 міст, але більшість була повністю зруйнована під час татаро-монгольської навали.

Затяжна соціально-економічна криза після цього привела до майже повного знищення міського населення яке дуже повільно відновлювалось на протязі багатьох століть. Однак, розвиток ремісництва, промислового виробництва та торгівлі зумовив початок урбанізації і вже в середині XVII ст. нараховувалось 756 міст з 1,4 млн. чол. населення. Пізніше почалось швидке заселення лівобережної України як сільськими так і міськими жителями. Початок індустріального періоду посприяв формуванню великих промислових міст, таких як Харків, Одеса, Київ, Херсон а також цілої мережі порівняно невеликих реміснично- фабричних центрів, які обслуговували прилеглу територію про що свідчить таблиця 10.10.

Таблиця 10.10

Урбанізація України в XIX – на початку XX століття

Роки	Міські поселення та населення	Природно-економічні райони			Україна в цілому
		Правобереж- зя	Лівобе- режжя	Степ	
1858	Кількість міських поселень – разом у тому числі	313	177	172	672
	міст	34	48	31	113
	містечко	279	137	131	547
	інші поселень	-	2	10	12
	Чисельні міського населення: (тисяч чол., в % до підсумку	1120,7	837,1	606,5	2564,3
	Чисельні міського населення: (тисяч чол., в % до підсумку	1288,6	828,7	628,5	2735,9
		47,1	30,2	22,7	100
	Питома вага міських жителів в загальні кількості населення,%	23,5	18,2	22,8	21,4
	Зміни чисельного міського населення в період з 1858 по 1863, %	+14,9	-1,2	+3,8	-7,0

Внаслідок першої світової та громадянської війни населення міст значно зменшується, про що відображено в таблиці 10.11.

Таблиця 10.11

Розподіл міст України за чисельністю населення в 1910 – 1920 рр.

Міста та їхнє населення	10 – 20 тисяч чол.	20 – 50 тисяч чол.	50- 100 тисяч чол.	100 і більше тисяч чол.	разом
Число міст	28	24	8	4	64
Чисельність населення міст (тисяч чол.)					
1910	440,7	451,2	591,1	1123,6	2906,6
1920	385,7	318,3	462,5	950,4	2416,9
Зменшення чисельності населення міст з 1910 по 1920					
тисяч чол.	-55,0	-132,9	-128,6	-173,2	-489,7
%	-12,5	-17,8	-21,8	-15,4	-17,0

Джерело: Статистический временник Российской империи. – СПб, 1911; Население Украины по данным переписи 1920 г., серия 1, том 1., вып 2. – Харьков, 1922.

Започаткування індустріалізації а, перед цим, колективізація спричинили масове переселення людей із сіл в міста. Тому кількість міст та їхнього населення починає швидко зростати за рахунок керованої міграції. У 1940 р. в Україні вже нараховувалось 255 міст та 459 селищ міського типу. Частка міського населення досягнула 34% (14 млн.чол). Лідерами урбанізації стає Донбас – 74% населення. Для порівняння у Вінницький, Київський, Хмельницький областях даний показник складає лише 12%.

У післявоєнний період темпи урбанізації в Україні зберегли високу динаміку. Згідно перепису населення 1959 р. чисельність міського населення збільшилась, у порівнянні з 1939 р. на 41,19, нараховуючи 1076 одиниць, зокрема 332 міста.

За період незалежності темпи зростання міського населення зменшились внаслідок загального зменшення населення і, особливо значного зменшення природного резервуару механічної міграції у міста – сільського населення. Так, за період з 1999 по 2010 рр. кількість міських жителів збільшилась з 67,3 до 68,5 %. Найбільш урбанізованими регіонами залишаються східні та центральні – Донецька, Дніпропетровська, Харківська, Луганська і Запорізька області.

В сучасних умовах формується нове бачення перспектив соціально-економічного розвитку міст та їхнього оточення. Слід звернути особливу увагу на тісний нерідко протиречивий зв'язок соціальних, екологічних, економічних процесів що відбуваються на певному просторі. Вже давно назріла необхідність визначення реальних меж міських агломерацій, закріпивши їх у законодавстві з метою планування та реалізації комплексного розвитку, як це зроблено у США, Польщі та, взагалі, по всій території ЄС.

Список використаної літератури та джерел

1. Доманський Р. Экономическая география: динамический аспект. – М., Новый хронограф, 2010. – С.28.
2. Whceler J.O., Muller P.O., Thrall G.J., Fik T.J. Economic Geography Wilty and Sons. New York.1998, разд.6.
3. [Електронний ресурс] – Режим доступу: [www/ rrcap.unep.org/pub/sol/sa-part2](http://www.rrcap.unep.org/pub/sol/sa-part2)
4. М. Тран [Електронний ресурс] – Режим доступу: quardian.com.uk. Середа 17 квітня 2013.
5. М. Тран [Електронний ресурс] – Режим доступу: quardian.com.uk. Вівторок 19 жовтня 2012.
6. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=2976410>
7. [Електронні ресурси] – Режим доступу: www.finmarket.ru/r/nws/hotnews.asp&id
8. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ru/>.
9. I.-P. Paulet Manuel de geographie urbaine. – Armand Colin, Paris, 2010. – Р. 4
10. Сущность и формы урбанизации [Электронный ресурс] географический портал – Режим доступа: http://www.geo-site.ru/index.php?option=com_content:
11. Хорев Б.С. Урбанизация и демографические процессы. – Финансы и статистика. – М.,1982. – 231с.
12. Озерова Г.Н., Покшишевський В.В. География мирового процесса урбанизации. – М., 1981. – 314с.
13. Hall P. Cities in Civilizaton. - N.Y. Pantheon Books, 1998.
14. [Эллектронный ресурс] – Режим доступа: <http://finmarket.ru/z/hotnews>
15. [Эллектронный ресурс] – Режим доступа: <http://comments.ua/special/home/post/45>
16. The World according GaWC 2008./ [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://lboro.ac.uk/ganc/world2008t.html/>
17. The Global Power City Index 2009. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.mori-m-foundation.or.JP/english/research/project/6/index.shtml>.
18. Elliott M. Tale of Three Cities Tame Magazine. Vol. 171. - № 4, 287 jauntier 2008.
19. Кореспондент - № 2, 18 січня 2013. - С. 40.
20. [Електронні ресурси] – Режим доступу: www.eca.europa.eu/fr/articles/zones-urbaines/
21. Element urbain en Europe, EEA Brifing/2004/04(ISSN№1830-2289)
22. Джекобс Д. Экономика городов. Культурное население. – Новосибирск, 2008. – С.44-88.
23. Корреспондент. - № 22, 8 червня 2012. – С. 64
24. Rewne Etudes et documents du Service de Lobsevation et de Statistigues. Janvier 2010. – Р. 18-19

ДОДАТКИ

Населення найбільших урбанізованих територій світу

№	Урбанізована територія	Країни	Населення
•	Токіо	Японія	43200000
•	Мехіко	Мексика	27 584 233
•	Нью Йорк	США	24 933 312
•	Сеул	Півд. Корея	22 813 552
•	Сан Пауло	Бразилія	19 592 271
•	Мумбай	Індія	19 196 000
•	Лос Анжелес	США	17 629 607
•	Каїр	Єгипет	17 602 000
•	Делі	Індія	17 582 000
•	Джакарта	Індонезія	17 000 000
•	Осака	Японія	16 490 000
•	Москва	Росія	14 837 510
•	Шанхай	Китай	14 503 000
•	Карачі	Пакистан	14 500 000
•	Маніла	Філіппіни	14 500 000
•	Калькутта	Індія	14 277 000
•	Лондон	Велика Британія	13 945 000
•	Лагос	Нігерія	13 400 000
•	Буенос-Айрес	Аргентина	13 244 253
•	Стамбул	Туреччина	12 697 164
•	Тегеран	Іран	12 150 742
•	Париж	Франція	12 098 098
•	Ріо-де-Жанейро	Бразилія	11 849 940
•	Дакка	Бангладеш	11 430 000

Джерела: <http://www.citypopulation.cle/World.html>;
<http://www.census.gov/population/estimates/metrocity/ma99-03a.txt>;
<http://www.demographia.com>

Зростання найбільших мегаполісів

Основні області, регіони, країни або області	Сортування по областях	Розмір класу міського поселення	Код розмір класу	Тип даних	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010	2020	2025
Світ	1	10 і більше мільйонів	1	Кількість агломерацій	2	2	2	4	10	17	23	35	37
			2	Частка міського населення	3	3	3	4	6	8	10	13	14
			3	Населення	23613	30842	39489	69249	145005	242814	352565	560211	630005
		5 до 10 млн.	1	Кількість агломерацій	4	10	15	19	19	27	38	48	59
			2	Частка міського населення	3	6	8	8	6	7	7	8	9
			3	Населення	25098	64798	108516	141440	141999	187768	266078	323877	401961
		1 до 5 мільйонів	1	Кількість агломерацій	69	94	128	173	237	311	388	506	572
			2	Частка міського населення	17	17	18	19	20	21	21	23	24
			3	Населення	128126	173475	243943	333042	455502	597943	759919	999814	1127589

Більш розвинені регіони	4	10 і більше мільйонів	1	Кількість агломерацій	2	2	2	2	2	4	5	6	7	8
			2	Частка міського населення	5	6	6	6	9	10	11	12	13	
			3	Населення	23613	30842	39489	44150	70534	85279	103678	123096	136379	
		5 до 10 млн.	1	Кількість агломерацій	3	6	6	6	4	5	8	14	13	
			2	Частка міського населення	5	7	7	7	4	4	6	9	8	
			3	Населення	20000	40717	47716	51184	33344	36472	52800	86820	81382	
		1 до 5 мільйонів	1	Кількість агломерацій	37	50	66	81	90	98	104	109	118	
			2	Частка міського населення	16	16	19	20	22	22	22	20	22	
			3	Населення	72362	89426	124269	154733	178514	195572	207153	208075	228895	
Менш розвинені регіони	7	10 і більше мільйонів	1	Кількість агломерацій	-	-	-	2	6	12	17	28	29	
			2	Частка міського населення	-	-	-	3	5	8	10	13	14	
			3	Населення	-	-	-	25099	74471	157535	248787	437115	493626	

		5 до 10 млн.	1	Кількість агломера- цій	1	4	9	13	15	22	30	34	46
			2	Частка міського населення	2	5	9	9	7	8	8	7	9
			3	Населення	5098	24081	60800	90256	108655	151296	213279	237057	320579
		1 до 5 мільйонів	1	Кількість агломера- цій	32	44	62	92	147	213	284	397	454
			2	Частка міського населення	18	18	18	18	19	20	21	24	25
			3	Населення	55764	84049	119674	178309	276988	402372	552767	791740	898694

Населення європейських міст середньовіччя (оцінка на 1600р.)*

Ранг	Місто	Оцінка	
		Мінімальна	Максимальна
✓	Париж	220 000	300 000
✓	Неаполь	200 000	275 000
✓	Лондон	187 000	225 000
✓	Венеція	150 000	150 000
✓	Лісабон	130 000	165 000
✓	Севілья	121 000	135 000
✓	Мілан	120 000	120 000
✓	Палермо	105 000	105 000
✓	Рим	100 000	100 000
✓	Москва	80 000	80 000
✓	Флоренція	75 000	75 000
✓	Гренада	69 000	69 000
✓	Валенсія	65 000	65 000
✓	Смоленськ	64 000	64 000
✓	Болонья	63 000	63 000
✓	Генуя	63 000	63 000
✓	Руан	60 000	70 000
✓	Мадрид	57 000	65 000
✓	Белград	55 000	55 000
✓	Скоп'є	55 000	50 000
✓	Амстердам	54 000	72 000
✓	Гданськ	50 000	80 000
✓	Толедо	50 000	80 000
✓	Відень	50 000	60 000
✓	Брюссель	50 000	50 000
✓	Мессіна	50 000	50 000
✓	Салоніки	50 000	50 000
✓	Прага	47 000	100 000
✓	Анвер	47 000	47 000
✓	Сараєво	45 000	45 000
..41.	Феодосія	40 000	40 000

*

Населення європейських міст середньовіччя (оцінка на 1700р.)*

Ранг	Місто	Оцінка	
		Мінімальна	Максимальна
–	Лондон	550 000	575 000
–	Париж	500 000	530 000
–	Неаполь	215 000	300 000
–	Амстердам	194 000	206 000
–	Лісабон	180 000	180 000
–	Мадрид	140 000	150 000
–	Венеція	138 000	138 000
–	Рим	135 000	143 000
–	Москва	130 000	130 000
–	Мілан	125 000	125 000
–	Відень	114 000	140 000
–	Палермо	100 000	100 000
–	Ліон	97 000	97 000
–	Брюссель	80 000	80 000
–	Марсель	75 000	90 000
–	Флоренція	72 000	72 000
–	Севілья	72 000	72 000
–	Гамбург	70 000	80 000
–	Гренада	70 000	70 000
–	Анверс	67 000	67 000
–	Копенгаген	65 000	65 000
–	Генуя	65 000	65 000
–	Лейден	65 000	65 000
–	Болонья	63 000	63 000
–	Дублін	60 000	60 000
–	Лілль	55 000	60 000
–	Ганд	52 000	52 000
–	Белград	50 000	50 000
–	Роттердам	50 000	51 000
–	Руан	50 000	57 000

Джерело:

http://fr.wikipedia.org/wiki/Population_des_villes_europ%C3%A9ennes_vers_1700* http://fr.wikipedia.org/wiki/Populationdesvilleseurop_vers_1600

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

Войнова Є. І. - кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова;

Горняк О. В. - доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії та історії економічної думки ОНУ імені І. І. Мечникова;

Доленко Л. Х. - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова;

Кириченко М. В. - викладач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ІМЕМ імені І. І. Мечникова;

Ковальчук О. С. - аспірант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова;

Кривопиша Є. О. - викладач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова;

Курунова Ю. О. - старший викладач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова;

Ломачинська І. А. - кандидат економічних наук, доцент, заступник директора ІМЕМ ОНУ імені І. І. Мечникова;

Насадюк І. Б. - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова;

Ніколаєв Ю. О. - кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова;

Прокоф'єва Г. С. - аспірант кафедри економічної теорії та історії економічної думки ОНУ імені І. І. Мечникова;

Родіонова Т. А. - кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова;

Якубовський С. О. - доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин ОНУ імені І. І. Мечникова.

Навчальне видання

Міжнародні економічні відносини

Навчальний посібник

Войнова Євгенія Іванівна
Горняк Ольга Василіївна
Доленко Леонід Харлампійович
Кириченко Микола Віталійович
Ковальчук Олександра Сергіївна
Кривопиша Євгенія Олександрівна
Курунова Юлія Олександрівна
Ломачинська Ірина Анатоліївна
Насадюк Ірина Богданівна
Ніколаєв Юрій Олегович
Прокоф'єва Ганна Сергіївна
Родіонова Тетяна Андріївна
Якубовський Сергій Олексійович

Підп. до друку 20.12.2014. Формат 60х84/16.

Умов.-друк. арк.17,73. Тираж 300 прим.

Зам. № 1171.

Видавець і виготовлювач

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4215 від 22.11.2011 р.

Україна, 65082, м. Одеса, вул. Єлісаветинська, 12

Тел.: (048) 723 28 39. E-mail: druk@onu.edu.ua